

Título del trabajo: No hay tal cosa como una apertura comercial gratis. Una discusión sobre los costos que puede tener una mayor apertura comercial en Uruguay.

Seudónimo: Moe Szyslak

No hay tal cosa como una apertura comercial gratis.

Una discusión sobre los costos que puede tener una mayor apertura comercial en Uruguay.

Trabajo para el Taller sobre Política Comercial e Integración Regional

Escuela de Gobierno

Montevideo, Uruguay

Moe Szyslak

1.Introducción

El inicio del tercer período en el que el Frente Amplio gobierna a nivel nacional se vio marcado por grandes discusiones sobre la inserción internacional de nuestro país. El conocimiento de que Uruguay formaba parte de negociaciones a nivel del TISA, los problemas dentro del MERCOSUR y el estancamiento de las negociaciones MERCOSUR-Unión Europea, la posibilidad de acercarse a la Alianza del Pacífico, el avance de las negociaciones del TPP y las novedades sobre un TLC Uruguay-Chile han formado parte de la discusión entre partidos y en la interna del Frente Amplio. Esta discusión sobre la orientación de la política comercial es relevante ya que muchas de estas iniciativas tienen implicaciones que van más allá del comercio: se discute en algunas de ellas cuestiones como propiedad intelectual, jurisdicción en arreglo de diferencias, etc. pero además con implicaciones geopolíticas. Todas estas iniciativas tienen además algo en común: inscribirse a ellas implica una mayor exposición de la producción uruguaya al mundo. López (2015) muestra que las discrepancias no son nuevas y tienen relación con la ideología de los partidos ya que en el ala izquierda del espectro político se ubican posturas relacionadas a priorizar la región y las relaciones Sur-Sur, mientras que en el ala derecha se promovió una política comercial que prioriza la apertura al mundo y las relaciones Norte-Sur. Por otra parte, en López (2014) se plantea que en el Frente Amplio la mitad de los legisladores consideran que el mundo es prioridad de la política exterior, repartiéndose esta mitad en casi dos mitades sobre si debe ser compartido con la región o no. Sin embargo una de las conclusiones de López (2014) es que existe cierto consenso en la necesidad de ampliar los acuerdos comerciales con distintos mercados, como López (2014) lo llama: un “consenso comercialista” de la política exterior uruguaya, dada la prioridad que se la da a esta dimensión.

Si se revisan los programas de gobierno 2015-2020 de los cuatro principales partidos políticos¹ uruguayos existen discrepancias en la importancia que se la da al MERCOSUR (como plataforma para negociar con otros bloques), se discute sobre la mejor normativa que habilite la negociación con otros países/bloques de forma bilateral, la explicitación de algunos procesos de integración regional con los que se debería negociar y el grado de apertura deseable en el corto/mediano plazo se debe transitar. El Frente Amplio por ejemplo busca impulsar la inserción internacional desde el MERCOSUR y desarrollar las relaciones sur-sur. Incluso llega a considerar la integración plena a la Alianza del Pacífico sino colude con el MERCOSUR. El Partido Nacional busca proponer fomentar acuerdos del MERCOSUR con otros procesos de integración, pero también impulsar acuerdos bilaterales (TLC), modificando la normativa del MERCOSUR si fuese necesario. Pone cierto énfasis en vincularse más con los países de la Alianza del Pacífico. El Partido Colorado reconoce a Brasil como interlocutor de la región pero propone negociar con terceros países en caso de que el MERCOSUR siga inmovilizado. Se

¹ Los documentos que se miraron para conocer los objetivos de política comercial de los partidos son los programas de gobierno 2015-2020 que se encuentran en el web de la Corte Electoral. En particular: Frente Amplio: Capítulo VII; Partido Nacional: Capítulo 4 “Un país auténticamente productivo”, sección “Comercio Exterior”; Partido Colorado: Capítulo “Uruguay integrado al mundo”; Partido Independiente: Sección 1.2 y Capítulo 2v

hace mención al camino que realizó México liberalizando su comercio exterior como un camino del que aprender. También propone buscar ser miembro pleno de la Alianza del Pacífico. Por último el Partido Independiente propone mantener buenas relaciones con Brasil (ya que representa una buena oportunidad) pero buscar mercados fuera del Mercosur. Integrarse a la Alianza del Pacífico y acercarse al TPP son opciones que maneja. Este programa hace un fuerte énfasis en abrirse al mundo y fomentar la competitividad como criterio de supervivencia de las empresas. De alguna manera es el programa que desarrolla más una idea de inserción internacional como dicta la teoría económica convencional. Hay diferencias fuertes con el proceso de integración regional, pero todos buscan ampliar la apertura comercial de nuestro país y por lo tanto es una posibilidad que se transite en este camino en el corto plazo, aunque queda claro que la apertura comercial que pretende el Frente Amplio no es la misma que la que pretende en su programa el Partido Colorado.

Este trabajo por lo tanto intentará plantear algunas consecuencias de la apertura comercial en tanto puede afectar a algunos productores/exportadores uruguayos que se encuentran en peores condiciones en términos de competitividad. En este ensayo no se pretende discutir sobre la dicotomía proteccionismo vs. mayor apertura comercial o status-quo vs. apertura comercial, ya que eso merece otro tipo de análisis y considero que debería hacerse en base a alternativa de políticas concreta que permitan cuantificar costos y beneficios. Se busca aportar a la discusión sobre las consecuencias de la apertura comercial a través de explicitar algunas de corte económico y social que deberían ser estudiadas y atendidas previamente por los tomadores de decisiones si se quiere recorrer este camino que todos los partidos políticos uruguayos pretenden seguir.

2. Marco teórico

2. Un marco teórico para la liberalización del comercio internacional.

Realizar comercio con otros países genera varias ventajas. Exportar implica, sobretodo para economías pequeñas como la uruguaya, tener un mercado más grande al cual se accede, permitiendo aprovechar economías de escala. A su vez ingresar a nuevos mercados implica mayor competencia y una mejora en la eficiencia que puede fomentar la innovación. La innovación relacionada a ciertos productos agropecuarios en Uruguay es un ejemplo de esto: para acceder a algunos mercados es necesario mejorar la calidad y eso implica invertir en I+D. Pero no solo exportar es bueno. Importar implica ampliar la oferta de bienes y servicios en la economía ampliando las opciones de consumo y, sobretodo para las economías pequeñas y en desarrollo, acceder a mejor tecnología para la producción, algo para lo que se precisan divisas, y por lo tanto exportar.

Esto ha derivado en algunos análisis realizados en el campo de la teoría económica² que concluyen que liberalización del comercio provee grandes ganancias para los países. Una primer idea que sustenta esto es que los países ante la liberalización se especializarán en lo que son más productivos en forma

2 Esta sección sobre lo que dice la teoría económica, a menos que se explicita la referencia, es en base a Krugman y Obstfeld (2001).

relativa, permitiendo a los países exportar lo que les puede reportar más ingresos e importar más barato de lo que cuesta producir internamente o se compra más caro de un socio no tan productivo (modelo ricardiano). Teorías más modernas predicen que ante la liberalización los países se especializan en aquellos productos que requieren mayor intensidad de recursos que ese país tiene abundancia en la producción (modelo Heckscher-Ohlin). Este tipo de teorías predice que Uruguay sacaría más ganancias de especializarse en bienes intensivos en recursos naturales como los productos agropecuarios. A su vez la liberalización del comercio generaría ganancias de bienestar a nivel global porque cada uno se especializaría en lo que es más productivo. En este marco, acuerdos comerciales que permiten exportar hacia algunos destinos vía protección respecto a terceros países genera ineficiencias ya que pueden estar aislando a nuestro país de precios más baratos ya que la no competencia con otras importaciones también ponen barreras a importaciones a productos uruguayos. Eso debe ser tenido en cuenta a la hora de pensar la apertura comercial, ya que la ganancia no es solo por vía de más exportaciones sino también de importaciones más baratas.

Otra de las conclusiones de la teoría económica es que el proceso de liberalización genera ganadores (los dueños del factor que se usa más en el bien que se producirá) y perdedores (los dueños del factor productivo que se usa en los bienes que se pasa a importar). Es decir, hay sectores que, dada la entrada a un mercado más amplio y más competitivo obtendrán ganancias, pero otros que al enfrentar más exigencias y competidores más productivos perderán porción de su mercado actual o incluso dejarán de producir. Esto implica que las consecuencias de las políticas comerciales no se circunscriben solo a los flujos de bienes y servicios entre países, sino que también tienen efectos distributivos con diversas consecuencias. No obstante, la teoría tiene un final feliz: el capital y los trabajadores que son expulsados por la competencia de nuevos productos extranjeros de la posición en la que están son absorbidos por aquél sector líder de la economía que se beneficia de un mayor acceso a los mercados y se expande absorbiendo trabajo y capital (Chang, 2015). La existencia de perdedores, para la teoría económica, no sería un problema, ya que cierto esquema de subsidios a los perdedores e impuestos a los ganadores permite que todos se beneficien de un mayor nivel de comercio (Dixit y Norman, 1986).

2.2 Un marco teórico para criticarlo

El objetivo de este trabajo no es discutir si se debe realizar una política comercial orientada hacia liberalización del sector externo, sino tomar este hecho como dado y poner sobre la mesa algunas cuestiones a atender. En la discusión sobre la liberalización América Latina en el siglo XX produjo literatura al respecto en la teoría de la dependencia, el estructuralismo y otras corrientes de pensamiento económico. Recientemente Chang (2002) ha cuestionado la estrategia de los países desarrollados de promover el libre comercio en los países en vías de desarrollo cuando la estrategia que realizaron ellos hacia el desarrollo no fue esa, sino la del proteccionismo. En la práctica estos es difícil de implementar ya que implica contar con demasiada información sobre las preferencias de los individuos (Lalanne et

al., 2008). Chang (2015) además alerta que el capital y el trabajo no son tan adaptables y que por lo tanto no será tan fácil alcanzar esta plena re-ubicación de los factores productivos.

Otras críticas han surgido en los últimos meses en relación a que se ha roto el consenso a nivel social y político que apoyaba en los países desarrollados esta orientación de política comercial. El surgimiento de nuevos movimientos políticos desde la izquierda (Podemos, la candidatura de Bernie Sanders, Syriza, y en América Latina los gobiernos de Cristina Fernández, Rafael Correa y Evo Morales) y la derecha (la candidatura de Donald Trump o quienes apoyaron el Brexit) con alto apoyo a nivel electoral y que son críticos con este tipo de políticas que han sacado a la liberalización del comercio internacional del área de consenso. Parte de esta discusión será recogida en la sección 5.

3. Inserción internacional de Uruguay

3.1. Integración regional

Uruguay actualmente integra el MERCOSUR, el cual es calificado como una unión aduanera imperfecta dadas la cantidad de excepciones al arancel externo común que aceptan los países que la integran. El MERCOSUR actualmente oficia de traba para que Uruguay establezca acuerdos comerciales bilaterales, en la medida que puede tener que precisar de la aprobación de los países del bloque (Bartesaghi et al., 2016). Esto ya ha sucedido con declaraciones de autoridades argentinas y brasileñas respecto a un eventual TLC Uruguay-EEUU o el ingreso de Uruguay a la Alianza del Pacífico (López, 2015). A su vez las negociaciones con otros bloques (como la Unión Europea) no han tenido buenos resultados. En este sentido Uruguay, si se plantease como objetivo lograr acuerdos comerciales con otros países transitaría un camino en el que los productos uruguayos podrían eventualmente enfrentar una mayor competencia de productos extranjeros por dos lados:

- i) el ingreso de nuevos productos al mercado uruguayo sin algunas barreras hoy vigentes.
- ii) la pérdida de algunas ventajas otorgadas en otros mercados del MERCOSUR, ya sea por la entrada de nuevos productos fruto de acuerdos comerciales que realice el bloque o por la pérdida de protecciones que otorgan los socios comerciales si Uruguay emprende un camino de liberalización del comercio al margen de las regulaciones del bloque.

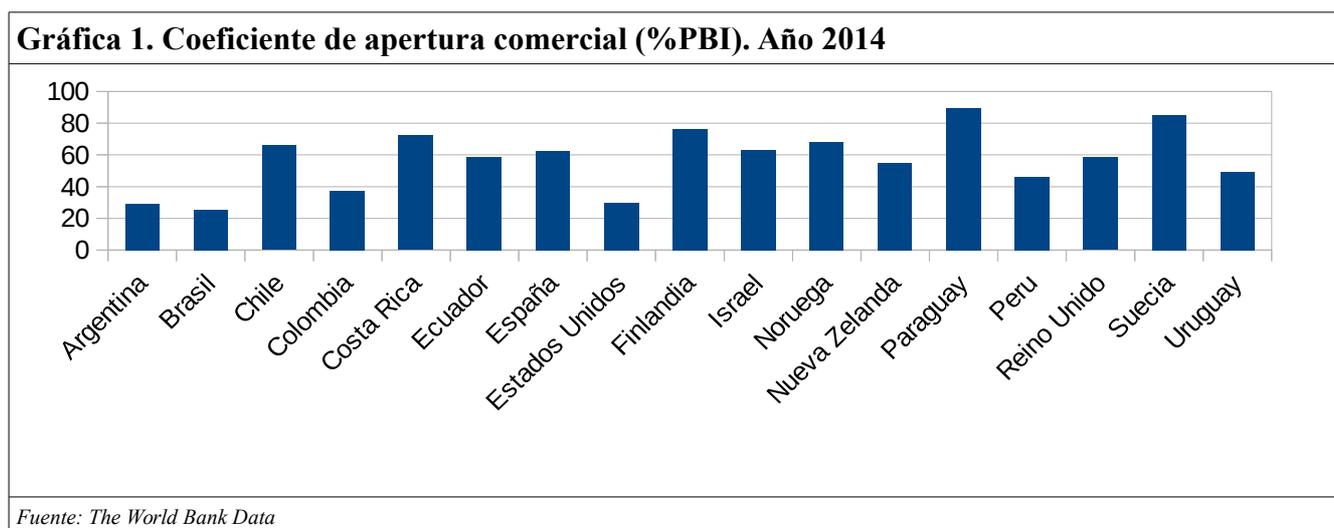
Mario Piacenza lo expresa de la siguiente manera: “El tema es que cuando vamos a negociar con cualquier país, no son las carmelitas. Son países muy potentes, que tienen sus grandes intereses ofensivos y quieren cosas a cambio. Está bien, ese es el mundo, pero tenemos que ser muy responsables en las negociaciones, porque cada logro que tenemos como país tiene un costo. Quiero entrar arroz, pero a cambio quiero textiles o propiedad intelectual.” (Uval, 15/9/2016)

3.2. Apertura Comercial

El antecedente de Uruguay en cuanto a procesos de apertura comercial puede registrarse en la década de los 90, en el cual se dismanteló en toda la región un esquema de preferencias comerciales que ponía trabas al comercio regional (Terra, 1999). Este proceso de creación de una unión aduanera regional

tuvo como efectos una caída de la participación del empleo industrial (Vigorito, 1999). A su vez, en el mercado de trabajo, se experimentó un aumento de la productividad del trabajo, un aumento en el desempleo por la destrucción de empleos para trabajadores no calificados, un aumento en la dispersión salarial y un aumento de la informalidad (Terra et al., 2006).

Como se puede visualizar en la gráfica 1, Uruguay es un país que no está entre los países más cerrados, tampoco destaca por tener un coeficiente de apertura muy alto. Un punto importante es ver como Argentina y Brasil son países de baja apertura comercial, lo cual puede estar afectando a Uruguay, ya sea tanto en las posibilidades de exportaciones, como ser también una expresión de dificultades que también enfrenta Uruguay por colocar productos en o importar productos de terceros mercados.



4. Identificando posibles perdedores

Al esperarse que una mayor apertura comercial genere una mayor especialización de la canasta exportadora es esperable que diversos sectores, menos productivos, vean resentidas su producción y su empleo como ya se mencionó. El rol del MERCOSUR en este camino es importante. Es una traba para avanzar en estos procesos o es visto como el camino para acuerdos entre bloques (salvo que se flexibilice la declaración 32/00 como proponen algunos en Uruguay o se permita a Uruguay realizar acuerdos bilaterales del estilo TLC Uruguay-México). De cualquiera de las dos formas, es posible que se vean amenazadas las exportaciones al MERCOSUR en aquellos productos donde las protecciones son las que permiten tener una ventaja respecto a otros productores ajenos al bloque.

Para esto, en este trabajo en una primer etapa identifiqué los productos cuyas exportaciones se realizan en más de un 75% de las exportaciones del producto al MERCOSUR y como una aproximación a los costos de perder algo de estas exportaciones intento caracterizar las mismas a través de su importancia en la canasta exportadora y si las mismas tienen ventaja comparativa revelada o no. Esto se mide con el índice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR) que identifica qué productos un país exporta en mayor proporción que lo que se comercia a nivel mundial. Si ese ratio es mayor a 1 para algún producto, ese

país se dice que tiene una ventaja comparativa revelada en ese producto³. El siguiente paso es realizar una estimación puntual del empleo que generan estos sectores. Es una aproximación que está lejos de ser perfecta, pero que permite tener una aproximación a la idea de la existencia de perdedores relacionándolos a aquellos que exportando pueden ser competitivos en el MERCOSUR pero no fuera del bloque, sin las barreras que imponen el resto de los países a los productos uruguayos.

4.1 Resultados⁴

En el cuadro 1 se puede ver en ambas mitades, para cada sección qué comercio representan en el total de las exportaciones, que cantidad de productos dentro de la sección son los analizados y cual es el valor de las exportaciones de los productos afectados en el total de las exportaciones que se registran en esa sección. En la mitad izquierda se ven aquellos productos con un índice $VCR \leq 1$ y en la derecha aquellos productos con un $VCR > 1$. De esta manera en el cuadro 1 se están considerando productos que son exportados mayoritariamente al MERCOSUR y que representan el 16,72% de las exportaciones uruguayas (se consideran tanto las exportaciones al MERCOSUR como las que se realizan afuera del bloque para los productos seleccionados).

Pero el punto que puede parecer relevante es como puede afectar a algunos sectores. Por ejemplo, las secciones “*Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, mica y materias análogas*” (sección 13) y “*Materiales de transporte*” (sección 17) (en negrita y subrayado) tienen más del 50% de sus exportaciones en productos con índice $VCR < 1$ y que exportan más del 75% al MERCOSUR. Si se incluye a los productos con índice $VCR > 1$, estas dos categorías tienen concentrado el 87% y 94% de los valores exportados en productos que exportan en más de un 75% al MERCOSUR. Esto hace suponer que son sectores relativamente dependientes de las protecciones que brinda el bloque y pueden ser fuertemente afectados por una eventual apertura comercial. En un segundo nivel están “*Grasas y aceites (animales o vegetales); productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen vegetal o animal*”, “*Materias plásticas y manufacturas de estas materias; caucho y manufacturas del caucho*”, “*Pastas de madera o de otras maderas fibrosas celulósicas; desperdicios y desechos de papel o cartón; papel cartón y sus aplicaciones*”, “*Metales comunes y manufacturas de estos metales*” y “*Máquinas y aparatos; material eléctrico y sus partes; aparatos para la grabación o reproducción de imágenes y sonido en TV, y las partes y accesorios de estos aparatos*”, donde una gran parte del valor exportado se explica por bienes que se exportan al MERCOSUR en su mayoría. En estos casos, los productos presentan una VCR, por lo que se podría esperar en estos sectores mejor

3 Para identificar los productos trabajo con la base de datos de Comtrade para el año 2014 que está en HS a nivel de 6 dígitos, armonizadas según lo hace BACI y descargándose del Observatory of Economic Complexity (OEC; Bases de datos disponibles en: <http://atlas.media.mit.edu/en/>) al igual que para calcular el índice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR):

$$VCR_i = \frac{\text{Exportaciones uruguayas}_i / \text{Exportaciones uruguayas}}{\text{Exportaciones mundiales}_i / \text{Exportaciones mundiales}}$$

4 Si bien el procesamiento de las bases de datos de comercio es realizado a nivel de producto utilizando la clasificación HS a 6 dígitos, a efectos de presentarlo se hará agregando a nivel de sección. Los nombres de las secciones de la clasificación HS relevantes a efectos de este trabajo serán nombrados en el texto. Para el resto se puede consultar en: http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/instrument-and-tools/hs_nomenclature_older_edition/hs_nomenclature_table_2007.aspx

preparación ante la competencia extra-bloque. No obstante, esta ventaja puede estar generada en las protecciones y por lo tanto sufrir también la pérdida de protecciones en una eventual apertura comercial

Cuadro 1. Datos a nivel de sección de clasificación HS 2007 para productos que se exportan en al menos un 75% al MERCOSUR

Sección	VCR < 1			VCR > 1		
	Comercio que representan estos productos (%)	Cantidad de productos afectados en la sección (%)	Valor exportado de los productos afectados en relación a lo que exporta la sección (%)	Comercio que representan estos productos (%)	Cantidad de productos afectados en la sección (%)	Valor exportado de los productos afectados en relación a lo que exporta la sección (%)
1	0,037%	11%	0%	2,34%	15%	7%
2	0,008%	9%	0%	0,21%	4%	1%
3	0,014%	19%	1%	0,81%	6%	58%
4	0,096%	25%	4%	0,55%	10%	24%
5	0,047%	32%	4%	0,09%	8%	7%
6	0,151%	21%	1%	2,02%	7%	40%
7	0,314%	35%	6%	3,85%	12%	84%
8	0,006%	5%	0%	0,14%	3%	0%
9	0,000%	4%	0%			
10	0,019%	19%	2%	0,86%	19%	81%
11	0,159%	37%	4%	0,28%	4%	8%
12	0,001%	17%	0%			
13	0,057%	36%	52%	0,04%	2%	35%
15	0,051%	21%	5%	0,77%	4%	73%
16	0,190%	23%	13%	0,55%	1%	50%
17	1,684%	41%	54%	1,24%	6%	40%
18	0,020%	20%	4%			
20	0,024%	28%	2%	0,10%	3%	7%
21	0,002%	20%	0%			

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE y datos de COMTRADE procesados por OEC

Si además se combinan los productos con la clasificación internacional industrial uniforme (rev. 3) y se utilizan datos de la ECH (INE; 2014), las industrias a las que pertenecen estos productos generaron trabajo en 2014 para el 8,7% de los empleados (alrededor de 130.000 empleos directos). Es verdad que todos estos empleos no pertenecen a estos exportadores ni están directamente ligados. Pero aún así, si hubiese, por ejemplo, pérdidas de empleo en estas empresas exportadoras, el salario de los trabajadores de estos sectores, aunque no pierdan su empleo por no bajar la producción sufriría presiones a la baja dado el exceso de oferta de mano de obra.

5. Otros problemas potenciales problemas del la liberalización comercial.

Rodrik (1997) señala 3 fuentes de tensión que generan los mercados globales:

1) Se generan mayores asimetrías entre grupos que pueden competir, dadas sus capacidades para adaptarse al nuevo entorno y su inserción en la nueva estructura productiva más especializada y competitiva y los que carecen de esta posibilidad. En el primer grupo ubica a los dueños de capital y trabajadores calificados y en el segundo a trabajadores no calificados, los cuales por carecer de algo que los diferencie son fácilmente sustituibles por trabajadores en cualquier parte del mundo. Esto genera presiones a la baja sobre los salarios de estos últimos (salvo allí donde haya abundancia de mano de obra y grandes economías de escala; claramente no es el caso de Uruguay) profundizando la desigualdad a la interna de los países.

2) La nueva competencia entre países por ofrecer mejores precios y la necesidad de generar incentivos a la inversión para que se instale en un país y no en otro deja poco espacio para diseñar un esquema impositivo que permita financiar la seguridad social. Además la seguridad social, que entre sus objetivos tiene mantener la cohesión social, debe cubrir cada vez más riesgos en un contexto de apertura comercial (entre otros nuevos riesgos que aparecen, como el envejecimiento de la población), por lo que hay una mayor demanda de prestaciones pero sin un crecimiento de igual forma en las posibilidades de financiamiento.

3) Se generan conflictos entre naciones en la medida que hay distintas normas domésticas e instituciones que afectan la producción de bienes. Las naciones ahora compiten por productos estandarizados, pero al proceso de producción lo subyacen diferencias en costumbres, reglas de juego, regulaciones del mundo del trabajo, etc. Esto genera un peligro de que exista cierta nivelación a peores condiciones laborales.

No obstante, Rodrik (1997) alerta que los avances en las comunicaciones, logística y transportes generan que grandes segmentos de las economías se expongan a los flujos de comercio y capital al margen de lo que los gobiernos quieran intervenir en el comercio. Esto sumado a que la intervención del gobierno puede ser imperfecta y los efectos redistributivos que afectan también la cohesión social hacen que este autor no recomiende políticas proteccionistas para aliviar las tensiones que genera la globalización. Si sugiere fortalecer los regímenes de bienestar de los países para proteger a la población de los riesgos de origen externo y como forma de compensación de ganadores a perdedores. Esta es la estrategia que han seguido varios países en la segunda mitad del siglo XX: ante incrementos de la apertura comercial la sociedad demanda una expansión del Estado de Bienestar. Esto de alguna manera es lo que se propone el Programa III del Fondo de Convergencia Estructural del Mercosur (FOCEM) que financia proyectos que contribuyan al desarrollo social, sobretudo en las fronteras, dado los impactos de la apertura comercial. De hecho, una particularidad que se puede ver en la gráfica 1, es que Finlandia, Noruega y Suecia, tres países a los que se los reconoce por sus potentes Estados de Bienestar, tienen un alto coeficiente de apertura. Pero esto enfrenta un problema en las últimas décadas: el avance de la globalización demanda Estados de Bienestar más potentes, pero el aumento de la movilidad de bienes, capital y factores de producción en las fronteras mina las posibilidades de

financiamiento de los Estados. Esto afecta, según Rodrik (1997), el apoyo a la liberalización del comercio internacional y abre un espacio para el conflicto entre cierto nivel alto de consenso sobre el tema y un nivel alto de apertura. Chang (2015) lo clarifica muy bien: sin compensación “la liberalización del comercio, equivale a exigir que algunas personas se sacrifiquen por el “bien común”” (p . 371), haciendo además que el sacrificio muchas veces recaiga en los más vulnerables.

El problema es que el riesgo se puede expresar de forma que afecte también a la democracia. Branko Milanovic (2016) estudia como ha evolucionado la desigualdad de ingresos en las últimas décadas. A su vez, este autor ha afirmado como la evolución de la desigualdad, sobretodo la pérdida de empleos y el estancamiento en los ingresos de la clase media en EEUU (en parte generada por la apertura comercial según apunta Rodrik (1997)), explica el auge de movimientos populistas como el de Donald Trump⁵. Mouffé (2016) relaciona este problema a algo similar a los puntos 2 y 3 de Rodrik. La necesidad de competir por inversión y la nivelación hacia abajo de ciertas regulaciones y el poder de intervención del Estado genera una reducción del papel de los Parlamentos e instituciones, disminuyendo también el espacio de decisiones que los ciudadanos pueden tomar. Rodrik mismo planteó la existencia de un conflicto entre la democracia, la soberanía y la apertura comercial, donde las sociedades deberían elegir entre dos. El a fines de los 90 creía que la disolución de los estados nacion en pos de organismos supranacionales sería la salida. Pero al parecer lo que sucedió fue una mezcla, ya que el consenso a nivel nacional entre izquierda y derecha ayudó a la homegeinización de reglas entre países. Para Mouffé (2016) esto borra del la política la discusión sobre igualdad, socavando de alguna manera el pluralismo propio de las democracias occidentales y reduciéndolas a su dimensión liberal. Esta posdemocracia y pospolítica es rechazada por actores que hablan de devolverle la voz al pueblo. La búsqueda por recuperar la soberanía puede ser a través de construir el pueblo a través de demandas para defender los intereses de los integrantes del mismo en contraposición a quienes no forman parte de el, rozando la xenofobia que amenaza las bases de nuestras democracias.

6. Conclusiones y desafíos

Los resultados muestran que Uruguay debería pensar en anticiparse a estas transformaciones en la estructura productiva y en el mercado laboral si pretende lograr crecimiento económico con equidad y cierto nivel de cohesión social. Los efectos no son solo en términos de variables económicas, sino que algunas transformaciones a nivel económico repercuten en la sociedad y puede terminar la apertura comercial generando en mediano plazo el sepulturero del comercio internacional.

¿Es razonable esperar que una mayor apertura comercial genere problemas importantes a nivel social a punto de socavar las bases de nuestra democracia? Es una pregunta a responder con mayores elementos con los que se cuentan en este trabajo indagando en nuestra historia y sobretodo en los acontecimiento previos a dos etapas de nuestra historia: la liberalización comercial de los gobiernos blancos a fines de

5 <http://qz.com/626076/the-hidden-economics-behind-the-rise-of-donald-trump/>

los 50, su relación con el golpe de Estado de 1973, y la crisis económica del año 2002 y el total apego al sistema democrático del sistema político.

En cuestiones más concreta, la teoría económica sugiere que se deberían buscar mecanismos para que los ganadores compensen a los perdedores si además quieren evitarse algunos de los problemas reseñados en la sección 5. En ese sentido cobra relevancia la acción parlamentaria y del Poder Ejecutivo para diseñar mecanismos que aseguren un bienestar mínimo a quienes puedan perder, esto es lo que parece más razonable. La cantidad de empleos que podrían ser afectados de forma directa e indirecta es relevante e implica que el sistema político debería estudiar mejor estos posibles efectos previo a celebrar algunos acuerdos comerciales.

Referencias bibliográficas

Bartesaghi, I., Estrades, C., & Vaillant, M. (2016). Nuevos acuerdos comerciales en el Pacífico. Decon – Academia Nacional de Economía.

Chang, H. J. (2002). *Kicking away the ladder: development strategy in historical perspective*. Anthem Press.

Chang, H. J. (2015). Economía para el 99% de la población, Barcelona, Debate.

Dixit, A. & V. Norman, (1986). Gains From Trade Without Lump-sum Compensation, *Journal of International Economics* 21(1-2), pp 111-122.

Krugman, P. & Obstfeld, M., (2001). *Economía internacional*. Pearson Education.

Lalanne, A., Olarreaga, M., & Vaillant, M. (2008). Globalización: viejos obstáculos, nuevas especializaciones y nuevas reglas. *Documento de Trabajo, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales*.

López, C. (2014). Convergencias y divergencias en la política exterior uruguaya: Una mirada inter e intrapartidaria. Trabajo presentado en XIII Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR, Montevideo.

López, C. (2015). Partidos políticos, ideología y política exterior en Uruguay (2010-2014). *Colombia Internacional*, (83), 135-169.

Milanovic, B. (2016). *Global inequality: A new approach for the age of globalization*. Harvard University Press.

Mouffé, C. (10 de Junio de 2016). El momento populista. El País. Disponible en: http://elpais.com/elpais/2016/06/06/opinion/1465228236_594864.html

Rodrik, D. (1997). Has globalization gone too far. *Washington, DC: Institute for International Economics*.

Terra, M. I. (1999). Uruguay en el MERCOSUR: perspectivas del comercio intrarregional. *Revista de economía*, 6(2), 189-242.

Terra, M. I., Bucheli, M., Laens, S., & Estrades, C. (2006). The Effects of Increasing Openness and Integration to the MERCOSUR on the Uruguayan Labor Market: A CGE Modeling Analysis. *SSRN Working Paper Series*.

Uval, N. (15 de Setiembre de 2016). Entrevista a Mario Piacenza. La diaria. Disponible en: <http://ladiaria.com.uy/articulo/2016/9/director-del-mgap-piensa-que-uruguay-no-ha-laudado-internamente-algunos-temas/>

Vigorito, A. (1999). Una distribución del ingreso estable: el caso de Uruguay 1986-1997. *Serie Documentos de Trabajo/FCEA-IE; DT06/99*.