

ORIENTACIONES POLÍTICAS PARA LA INSERCIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL DEL PAÍS EN LOS PRÓXIMOS DOS AÑOS (2018 – 2020)

Marzo 16, 2018

1. ELEMENTOS DE CONTEXTO.

No es fácil y puede resultar riesgoso prever la evolución de la política, la economía y el comercio mundial en los próximos dos años.

Sin entrar en el resbaladizo terreno de las predicciones, a los efectos de este documento y el objetivo que lo motiva, la inserción comercial del Uruguay, conviene identificar algunos rasgos de la realidad planteada:

1. El último decenio ha estado marcado por una serie de crisis económicas y eventos negativos, desde la crisis financiera mundial de 2008-2009, pasando por la crisis de la deuda soberana europea de 2010-2012, hasta los reajustes de los precios mundiales de los productos básicos de 2014-2016.

Se estima que en 2017 el crecimiento económico mundial ha alcanzado el 3,0%, porcentaje que representa una mejora frente al exiguo 2,4% de 2016 y constituye la mayor tasa de crecimiento mundial registrada desde 2011.

Alrededor de dos tercios de los países del mundo han crecido más en 2017 que en el año anterior. A escala mundial, se espera que en 2018 y 2019 el crecimiento se mantenga estable en el 3,0%. Esa recuperación obedece fundamentalmente al crecimiento más estable de varias economías desarrolladas y al crecimiento de la demanda de importaciones en Asia Oriental debido a que la demanda interna aumentó en la región.

En varias de las principales economías desarrolladas, las importaciones de bienes de capital han vuelto a aumentar gracias a que las empresas han aprovechado las mejores condiciones de inversión.

2. No obstante, los beneficios económicos de los últimos años continúan presentando una distribución desigual por países y regiones, y en muchas partes del mundo aún no se ha conseguido que la economía vuelva a crecer a tasas vigorosas. Las perspectivas económicas siguen siendo sombrías para muchos exportadores de productos básicos, lo que subraya la vulnerabilidad a los ciclos de expansión y contracción de los países que dependen en exceso de un número reducido de recursos naturales. El potencial de la economía mundial a más largo plazo arrastra el lastre del prolongado período de baja inversión y débil crecimiento de la productividad que sucedió a la crisis financiera mundial.
3. Los ajustes recientes en algunas de las relaciones comerciales más importantes, como las decisiones del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte de abandonar la Unión Europea y de los Estados Unidos de América de renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y de re-evaluar las disposiciones de sus demás acuerdos comerciales en vigor y el haber asumido políticas proteccionistas, han causado preocupación por la posible escalada de las barreras y disputas comerciales. Asimismo,

las barreras y disputas comerciales podrían intensificarse si otros países responden con represalias. Un entorno comercial cada vez más restrictivo podría mermar las perspectivas de crecimiento a mediano plazo, debido a la interdependencia que existe entre el comercio, la inversión y el crecimiento de la productividad. En ese contexto, las políticas deberían centrarse en defender y reactivar la cooperación comercial multilateral y destacar los beneficios que se pueden obtener del comercio de servicios.

4. Para el período 2017-2019 se prevén más problemas y un crecimiento insignificante del producto interno bruto (PIB) per cápita en África Central, Meridional y Occidental, Asia Occidental y América Latina y el Caribe. En el conjunto de esas regiones 275 millones de personas viven en situación de pobreza extrema, lo que subraya la importancia de hacer frente a algunos de los problemas estructurales de más largo plazo que frenan el avance hacia el logro del desarrollo sostenible, así como de no dificultar la consecución de las metas de erradicar la pobreza y crear puestos de trabajo decente para todos. Si no se hace frente a esas cuestiones, un cuarto de la población de África podría vivir en situación de pobreza extrema en 2030.
5. Según estimaciones de CEPAL, la economía de Latinoamérica y el Caribe crecerá en el entorno del 2,2% durante el presente año. La recuperación de los precios de las materias primas y la reactivación de las economías de México, Brasil y Argentina, aunque tenues y con alto costo social, así como los desempeños sostenidos de Colombia, Ecuador y Perú parecen ser los principales factores para el crecimiento regional, que también es modesto.
6. La economía y el comercio mundial, y por tanto la integración del Uruguay a los mismos, no es ajena al complejo entramado de procesos políticos en curso.

Ante la imposibilidad de analizar dicho entramado en este documento, a modo de inventario mencionamos algunos de sus principales hilos:

- Estados Unidos, su política belicista y proteccionista bajo la administración Trump.
- Europa: el difícil proceso de negociaciones del Brexit (que deberá finalizar antes de marzo/2019, fecha prevista para la salida del Reino Unido del sistema comunitario); el ascenso y acceso al gobierno de partidos de derecha dura y euroescépticos en varios países (principalmente en centro y este europeo); y las expresiones de separatismo (Catalunya, Escocia, Flandes, Baviera, Padania, Córcega).
- Rusia: su progresivo fortalecimiento en un sistema global donde ya no hay una potencia hegemónica sino varias potencias regionales que juegan un papel activo en la definición del nuevo orden mundial, su nuevo proyecto de integración en Eurasia.
- Oriente Medio: los apoyos cruzados de potencias extra regionales en una tensión polarizada por Irán y Arabia Saudita; la guerra civil en Siria, la crisis de gobernabilidad en Israel, las consecuencias del reconocimiento de Jerusalén como capital de Israel por parte de USA, la cuestión palestina.
- China: con perspectivas económicas más serenas que años anteriores, pero con tasas de crecimiento que duplican la media mundial, se apresta a implementar las resoluciones adoptadas por el XIX Congreso del PCCh, que declaró una nueva época del socialismo con peculiaridades chinas y que en el plano internacional promueve la construcción de una nueva gobernanza global.
- África: El desplazamiento de Robert Mugabe en Zimbabue y de Jacob Zuma en Sudáfrica podría agudizar conflictos ya existentes en otros países del África

Subsahariana (entre ellos la República Democrática del Congo, donde opera una Misión de Paz de ONU con contingente uruguayo).

- Cinco países latinoamericanos celebrarán elecciones presidenciales durante 2018: Paraguay en abril, Venezuela y Colombia en mayo, México en julio y Brasil en octubre. Los resultados electorales y los gobiernos emergentes de los mismos seguramente incidirán en la compleja dinámica de la región.
- Producto de dicha complejidad, agudizada por la desaceleración del proyecto progresista y el avance del proyecto neoconservador, las relaciones bilaterales entre algunos países de la región se han deteriorado y los mecanismos regionales de diálogo y concertación política, conformados al influjo de los gobiernos progresistas, como UNASUR y CELAC, están paralizados.
- Uruguay es uno de los pocos países de la región que mantiene relaciones fluidas y constructivas con todos los demás, por lo que a menudo se solicita su concurso para facilitar diálogos y acercar posiciones.
- Pese a limitaciones, inconsistencias, tensiones y dificultades que deben ser superadas, el Mercosur mantiene niveles de funcionamiento. Al momento de redactar este documento dicho sistema negocia un acuerdo comercial con la UE y se apresta a iniciar rondas exploratorias para acuerdos similares con Canadá, Corea del Sur y Japón.

2.- LA AGENDA PARA EL PERIODO 2018 – 2020

Principales líneas de acción

1. En lo que refiere a Mercosur y la integración regional, el gobierno continúa desarrollando la siguiente agenda:
 - Avanzar y revitalizar las relaciones bilaterales tanto a nivel político como comercial a nivel Mercosur así como con el resto de la región latinoamericana y caribeña, perfeccionando y profundizando mecanismos ya existentes: Acuerdos de Complementación Económica Mercosur entre el Mercosur y Colombia (ACE 59), Perú (ACE 58) o Asociaciones Estratégicas entre otros. En tal sentido se potenciarán todos los aspectos positivos y fundamentales de la integración regional y fronteriza
 - Acuerdo en trámite con la Unión Europea.
 - Nuevas negociaciones con Canadá, Corea del Sur, Japón, Singapur, EFTA (bloque comercial integrado por Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein al que podría ingresar el Reino Unido tras el Brexit), y Unión Euroasiática (Rusia, Bielorrusia, Kazajistán, Kirguistán, Armenia).
 - Las negociaciones Mercosur/China han de tener un mecanismo especial (por ejemplo “negociación en bloque pero a diferentes velocidades”) dado que Paraguay no mantiene relaciones diplomáticas con China.
 - Se debería en particular definir aspectos prácticos en las normas que vinculan a estos países con el Mercosur con miras de la ampliación de posibilidades de comercio (simplificación de normas aduaneras, acuerdos sanitarios y fitosanitarios, acumulación de origen entre otros).

- En función de los puntos anteriores, se diseñará una agenda pro activa para la Presidencia Pro Témcore del bloque que ejercerá Uruguay durante el segundo semestre/2018.
2. Continuar consolidando las relaciones en todos los ámbitos con los países emergentes, particularmente en Asia y África, destacándose la Asociación Estratégica con la República Popular China vigente desde octubre/2016.

3 – LAS ORIENTACIONES POLÍTICAS PARA EL PERIODO 2018 - 2020

La inserción internacional de un país como el nuestro debe privilegiar la integración regional en sí misma y como plataforma de proyección/inserción más allá de la región. Los acuerdos comerciales constituyen instrumentos de una política de inserción internacional del país. Esta política al igual que el resto de las políticas públicas debe estar al servicio de la estrategia de desarrollo del país.

Uruguay forma parte del MERCOSUR y a pesar de los obstáculos y dificultades que este proceso ha tenido a lo largo del tiempo, sigue siendo un espacio clave para la inserción del país. Esta plataforma ha permitido a Uruguay introducir valor agregado a productos, contar con preferencias por ser un socio menor (ventajas que no tiene en ningún otro acuerdo comercial), defender y garantizar el régimen de admisión temporaria con los beneficios que esto implica a un país pequeño.

Asimismo, la integración en términos de políticas sociales (educación, agricultura familiar, atención de salud, convergencia estructural, entre otras) también ha sido un gran acierto del bloque del que Uruguay se ha beneficiado.

A continuación se enumera un conjunto de orientaciones políticas para la negociación de acuerdos comerciales y de inversiones que se alineen a la estrategia de desarrollo del país.

El desarrollo es un proceso multifactorial y dinámico en el cual, además de distribuir mejor los recursos de una sociedad hay que establecer formas para que la misma reproduzca las bases de su prosperidad y equidad.

Dicha estrategia de desarrollo implica la transformación de la matriz productiva; esto es que Uruguay, además de exportar bienes agroindustriales, pase a ser competitivo, así como lo ha hecho en el sector del software, en sectores como por ejemplo la biotecnología, la robótica, la mecatrónica o las industrias creativas; sectores innovadores y con capacidad de integrarse en los eslabones de las cadenas productivas de mayor valor agregado.

Es decir la estrategia de inserción comercial debe servir tanto al sector agroexportador, como ser un instrumento de desarrollo industrial y de servicios de sectores hoy incipientes pero que presentan un gran potencial para el Uruguay

Asimismo, ha de servir a todos los sectores productivos del país así como contemplar aspectos tales como sostenibilidad medioambiental, defensa y promoción de derechos socio laborales, promoción de pequeñas y medianas empresas e inclusión de la mujer en el comercio internacional.

3.1 - Derechos Humanos

- Respeto y promoción de los Derechos Humanos: sus contenidos y cláusulas no deberán ir en contra de ningún derecho de segunda, tercera o cuarta generación consagrados en los países signatarios. Establecer mecanismos y espacios concretos en donde los participantes del acuerdo den cuenta de este cumplimiento, realicen un seguimiento de las cláusulas del acuerdo y su potencial impacto en los derechos, y reciban comentarios e inquietudes de la sociedad civil al respecto.
- Todos los sectores de servicios vinculados a políticas sociales, por sus implicancias en los derechos humanos, como por ejemplo la salud, la educación, la vivienda, el agua, o la cultura, quedarán excluidos de cualquier acuerdo comercial, económico o de inversiones.
- En esta misma dirección, en ningún caso, los acuerdos pueden poner en riesgo los estándares internacionales recomendados sobre protección medioambiental y de sostenibilidad del desarrollo.
- Los acuerdos deben de cumplir estándares internacionales y directivas de las distintas agencias de Naciones Unidas.

3.2 - Estrategia de desarrollo, Fortalecimiento institucional, y Estudios de impacto

- Toda negociación debe tener como base la coordinación en el nivel político de todas las áreas estatales involucradas (ministerios y otros organismos públicos) para el diseño y la determinación de los objetivos de cada negociación.

Ello se puede asegurar perfeccionando y profundizando espacios y equipos interinstitucionales ya existentes tales como la Comisión Interministerial para Asuntos de Comercio Exterior (Decreto 101/2006) y Sistema Nacional de Transformación Productiva y Competitividad (Ley 19.472, diciembre/2016), entre otros; por lo que será necesario consolidar un equipo de negociadores especializado y estable.

- La negociación de los acuerdos debe estar respaldada por estudios previos que analicen los impactos ex ante (y seguir los efectos de dichos impactos con estudios ex post) desde el punto de vista económico, comercial, social, laboral, cultural y ambiental. Dichos estudios deben estar articulados con la sociedad civil mediante los mecanismos institucionales correspondientes.

Dichos análisis deberán incluir estudios no sólo de los bienes y/o servicios que son objeto de negociación, sino también de toda la cadena de valor que está involucrada en relación a los objetos de negociación, para de esa manera tomar decisiones informadas. Los espacios interministeriales existentes deberán apoyar este proceso.

3.3 - Transparencia

- Una institucionalidad sólida, estable y confiable, es imprescindible para la inserción comercial internacional del país. La transparencia y la gobernanza deben ser principios esenciales en esta institucionalidad.

- Fortalecer y ampliar en la convocatoria los mecanismos institucionales de consulta a la sociedad civil ya existentes. Ello es de un valor fundamental para que sociedad y los actores sociales y económicos implicados puedan ejercer su derecho a conocer y a ser consultados sobre los acuerdos que se han de implementar.

La transparencia debe alcanzar los estudios de impacto, así como abrir la posibilidad de establecer un cronograma de ajustes y modificaciones durante el proceso de negociación.

3.4 - Sectores a negociar y sectores estratégicos

- Los sectores donde Uruguay tiene empresas estatales (energía, telecomunicaciones, agua, comunicaciones, servicios financieros), han de ser preservados en el marco de los acuerdos comerciales. Esto no obsta para que puedan preservarse sectores que en una estrategia de desarrollo sean considerados igualmente relevantes.
- La negociación de sectores, subsectores y actividades debe contemplar y tener presente la estrategia país, y advertir que esta forma de clasificación orientada a principios mercantiles y comerciales olvida la jerarquización de otros aspectos como el valor como bien público o sus implicancias en materia de derechos. Es importante que en la negociación de sectores se apliquen excepciones, por ejemplo de cláusulas como Acceso a Mercados o Trato Nacional, a subsectores específicos dentro de los sectores negociados.
- Los bienes y servicios culturales, deben ser excluidos de los acuerdos comerciales.

3.5 - Las políticas públicas y el desarrollo

- Reservar las contrataciones y compras públicas como mecanismo de estímulo al desarrollo nacional.
- Uruguay negociará principalmente sus tratados comerciales a través de rebajas arancelarias por producto y o servicio. La negociación a través de Cláusulas impone un esquema de tipo liberalizador difícil de remover a posterior por los formatos con los que se negocia. El entrar en acuerdos que contengan cláusulas que determinen la liberalización de los mercados, supone tener presente las dimensiones del mercado y el grado de desarrollo de nuestro interlocutor en la negociación.

Presencia Local

- Las implicancias de la Cláusula de Presencia Local están relacionadas a cuestiones de desarrollo. Al mantener la posibilidad de exigir la presencia local física de un prestador de servicios, Uruguay se reserva una prerrogativa que permitiría generar fuentes de trabajo, contralor de flujos de datos personales y/o comerciales, asegurar encadenamientos productivos virtuosos, entre otros. En materia de servicio financiero (pero no solo) esta Cláusula presenta numerosas implicancias para la regulación de flujos y entidades financieras que pueden eventualmente causar un impacto negativo de magnitud si entrasen en una crisis o en casos de movimientos ilegales y/o irregulares.

Listas Positivas

La Comisión, producto de las diferentes posturas expresadas en la discusión presenta dos propuestas:

- **Propuesta 1.** Que en las negociaciones sólo se utilicen el criterio de listas positivas (LP), porque el sistema que utiliza la OMC centra las negociaciones sobre la base de lo existente y de los intereses ofensivos que tiene cada país.

En las LP el país coloca los sectores, subsectores y actividades que compromete a las obligaciones del acuerdo. En cambio en las Listas Negativas (LN) el país debe listar los sectores, subsectores y actividades que quedan excluidas de las obligaciones del acuerdo. Las LN presentan varios problemas y obstáculos al desarrollo: todo lo que no esté incluido en la lista queda automáticamente sujeto a las obligaciones del tratado. Por tanto sectores y actividades que pueden no estar aún desarrolladas en el país o que no existen, quedan sujetas a las obligaciones. Dado el avance de la tecnología es un factor determinante en la generación de nuevas actividades de servicios, este tipo de listas pueden representar una especie de “trampa al desarrollo”.

Propuesta 2. Como enfoque de negociación se promoverá adoptar el enfoque de listas positivas (LP), por cuanto en el mismo los países signatarios deben presentar listas de compromisos que indiquen las condiciones de acceso a los mercados y el trato nacional para cada sector y modo de provisión.

Las Lista Negativas presentan problemas y pueden generar obstáculos al desarrollo: todo lo que no esté incluido en la lista queda automáticamente sujeto a las obligaciones del tratado por lo que sectores y actividades que pueden no estar aún desarrolladas en el país o que no existen, quedan sujetas a las obligaciones salvo que a texto expreso, y dependiendo con quien se encare la negociación, se excluyan sectores o se mantengan reservas a futuro.

Por ello, en caso de ser inevitable la negociación con enfoque de listas negativas (LN), deberán establecerse cláusulas precautorias y de reaseguro ante desarrollos futuros que puedan afectar la soberanía e intereses del país.

Cláusulas Trinquete (CT) y Status Quo (SQ)

Dentro de las Cláusulas que habitualmente se incorporan a los acuerdos, las CT¹ y SQ² también presentan riesgos y obstáculos al desarrollo. La Cláusula SQ junto con la CT implica un tipo de abordaje liberalizador para la negociación de compromisos en los acuerdos. Esta es la interpretación de numerosos organismos que se dedican al análisis de acuerdos comerciales y de inversión. Al respecto, la UNCTAD señala que estos mecanismos previenen a los países de preservar flexibilidad en las políticas domésticas. El organismo³ señala que esta pérdida de flexibilidad puede ser el caso de sectores donde los sistemas de regulaciones y las instituciones

¹ La CT establece que las partes están obligadas a mantener el nivel de reglamentación existente. Las modificaciones a ese nivel de reglamentación existente solo se permitirán si van en un sentido de mayor conformidad con las obligaciones del tratado. Entonces, solo se permitirá un sentido de mayor liberalización, no de mayor protección.

² La Cláusula SQ congela el nivel de regulaciones y protecciones al momento de firma del acuerdo implicando que, a futuro, es prácticamente nula la posibilidad de que el país pueda regular más en extenso o re nacionalizar disminuyendo el grado de liberalización en alguna forma de los sectores.

³ Ver: UNCTAD, “Preserving flexibility in IIAs: The use of Reservations”, 2006. Traducción: “Preservando flexibilidad en los acuerdos internacionales de inversión: el uso de las reservas”.

encargadas de estos sistemas son aún nacientes y donde los efectos de la imposición de una nueva liberalización son inciertos. Además, afirma que al comprometerse a estos abordajes los países se restringen el margen de maniobra e influencia que puede ser utilizado en un contexto de negociaciones multisectoriales.

La Comisión, producto de las diferentes posturas expresadas en la discusión presenta dos propuestas:

Propuesta 1.

Los acuerdos comerciales que negocie el Uruguay no deben de incluir cláusulas Trinquete y Status Quo.

Propuesta 2

Respecto a la eventual existencia de cláusulas T y o ST dentro de los acuerdos, deberán abordarse teniendo presente la dimensión y el grado de desarrollo de los países con los que se negocia

El Comercio Electrónico.

Consideraciones Generales

Las negociaciones sobre comercio electrónico como capítulo específico en los acuerdos comerciales se iniciaron producto de una ofensiva de EE.UU., país que cuenta con 7 de las 10 empresas más grandes del mundo en Internet (Amazon, Alphabet –Google, Facebook, eBay, Priceline, Netflix, y Expedia). Esta estrategia pretende perpetuar la liberalización comercial que impera actualmente en la Red.

Según Tim Berners, inventor de Internet, la concentración de poder de estas plataformas, sus prácticas anticompetitivas, el manejo que hacen de los datos de los ciudadanos, ponen en riesgo la innovación, los nuevos emprendimientos, la diversidad, la libertad de expresión, y la intimidad de las personas. Los tratados en comercio electrónico ponen en peligro lo que plantea el fundador de la WWW: “un marco legal o regulatorio que tenga también en cuenta los objetivos sociales que contribuyan a aliviar esas tensiones”⁴.

El comercio electrónico solo se negocia en los TLC o los tratados de nueva generación. China⁵ no negocia comercio electrónico en sus acuerdos, y la OMC no ha aceptado este capítulo en las negociaciones comerciales multilaterales.

El comercio electrónico contiene una gran cantidad de servicios definidos y negociados en otros capítulos de los tratados. Por ejemplo, se vuelve a negociar telecomunicaciones, audiovisual, o transporte. En este sentido, la Cláusula de Presencia Local permite a las empresas de comercio electrónico eludir la normativa doméstica.

Los pasajes sobre flujo transfronterizo y almacenamiento de datos en servidores extranjeros, liberan a las empresas a transferir datos personales de ciudadanos incluyendo información sensible. No se establece un control sobre el tipo de datos que se transfieren ni sobre el uso que se le dará a esos datos⁶.

⁴ https://elpais.com/tecnologia/2018/03/12/actualidad/1520856245_865371.html

⁵ Las otras tres grandes empresas son chinas (Tencent, Alibaba, y Baidu), aunque este país no admite negociar el comercio electrónico como un capítulo específico, ya que ha utilizado la protección como mecanismo de política industrial. Las empresas chinas son las únicas que han logrado competir en igualdad de condiciones con sus pares norteamericanas. Puede verse Shamel Azmeh and Christopher Foster, 2016, en: The TPP and the digital trade agenda:

Digital industrial policy and Silicon Valley's influence on new trade agreements. LSE.

⁶ <http://www.theguardian.com/world/2013/jun/06/us-tech-giants-nsa-data>

Muchos de los pasajes de los capítulos de comercio electrónico son aplicables a gobiernos sub nacionales, cuando por legislación vigente, dicha normativa sólo correspondería ser modificada por gobiernos locales o regionales.

Por todos estos motivos, muchos países siguen regulando la materia por razones de seguridad, privacidad, aplicación de impuestos, regulación financiera, o neutralidad de Red. Un ejemplo claro ha sido la actitud de la UE que ha modificado el marco legal existente de forma sustantiva imponiendo a las grandes empresas norteamericanas cuantiosas multas, nuevas normativas, y un nuevo marco de relaciones entre las empresas y los ciudadanos⁷.

Al respecto en el grupo de trabajo una posición (1) sostiene que no se debe negociar como capítulo específico en los tratados comerciales.

En tanto otra posición (2) sostiene que en cualquier negociación que esté implícito el comercio electrónico se deberá tener presente las observaciones planteadas en las consideraciones generales para evitar consecuencias negativas

Corrección <de> y atención <a> asimetrías

- Deben basarse en los objetivos explícitos de promover el desarrollo integral de los pueblos que forman parte del acuerdo. Respetar y promover de forma explícita el derecho al desarrollo de los países que lo firman: contemplar disposiciones y metodologías que permitan potenciar el desarrollo y creación de valor agregado.
- Trato especial y diferenciado que asegure contemplar de forma integral y comprensiva las asimetrías, como por ejemplo fondos estructurales en acuerdos comerciales. También en este sentido, se puede utilizar la reducción arancelaria a distintas velocidades, donde los países más fuertes reducen sus aranceles a mayor velocidad que los países más débiles.
- Debe establecerse el respeto irrestricto de la normativa nacional y explicitar el rechazo y voluntad de prevención y/o denuncia de cualquier forma de “dumping social” que repercuta en una disminución de los derechos laborales y la normativa laboral. Especial énfasis se debe hacer a la población económicamente activa más vulnerable: jóvenes y mujeres. Ninguna inversión ni sector promovido por el acuerdo puede promover la inequidad salarial por razones de edad o género y otras formas de discriminación.
- Los acuerdos deben ser acompañados de cláusulas de contingencia que establezcan mecanismos de compensación a pymes y trabajadores eventualmente perjudicados por el impacto de la apertura comercial. De lo contrario, Uruguay debe asegurar un mecanismo de compensación para los afectados.

⁷ <http://www.observacom.org/clipping/facebook-twitter-y-google-deberan-ajustar-sus-politicas-a-las-de-la-union-europea/>

<http://www.observacom.org/clipping/la-union-europea-le-impone-a-google-la-mayor-multa-antimonopolio-de-su-historia/>

<http://www.observacom.org/un-marco-juridico-para-los-servicios-ott-en-la-union-europea/>

- **Cooperación en materia de ciencia y tecnología:** Los acuerdos deben prever un capítulo sobre los mecanismos de cooperación en materia de formación en ciencia y tecnología, así como mecanismos de transferencia tecnológica de los países centrales que firman el acuerdo. Estos mecanismos deben considerar un cronograma, formas concretas y materiales en que se establecerá dicha cooperación, un plan de seguimiento y evaluación de estos impactos. Asimismo, los estudios y/o evaluaciones de impacto deben considerar las necesidades de cooperación en ciencia y tecnología, especialmente las necesidades del socio menor.

Protección Intelectual

- Los acuerdos comerciales vinculados a la propiedad intelectual no podrán restringir el acceso a la salud, educación, ciencia, la tecnología, el conocimiento, y la cultura, según lo establecido por nuestras leyes nacionales y compromisos internacionales en la materia. Por ejemplo, no aumentar la extensión de los años de protección del derecho de autor o de las patentes, así como tampoco proteger los datos de prueba; elementos estos establecidos en nuestra legislación; así como tampoco aceptar la protección bajo indicaciones geográficas.

Uruguay no negociará propiedad intelectual en acuerdos bilaterales, sólo en negociaciones multilaterales como por ejemplo en el caso de la OMC.

Sistemas de solución de controversias

- Los acuerdos comerciales deberán prever mecanismos de solución de controversias que privilegien las consultas entre las partes, y establezcan tribunales ad hoc, previniendo que en caso de incumplimiento puedan compensarse o suspenderse los beneficios del acuerdo. Sistemas de solución de controversias como el CIADI o la CCI – aunque se usan en ocasión de acuerdos sobre inversiones- que establecen un desbalance de poder en detrimento de los Estados que son juzgados por una empresa transnacional, deben ser evitados.

4) Consideración Final:

Finalmente quienes integramos el presente Grupo de Trabajo esperamos que este aporte general respecto a inserción comercial internacional cumpla las expectativas delegadas en nosotros y que sirva como guía en los procesos de discusión respecto a acuerdos comerciales de los cuales el país participe.

Esto incluye una definición de cara a los acuerdos ya en curso y presentados a su ratificación parlamentaria, como el TLC con Chile y el Tratado de Cooperación en materia de Patentes. La Mesa Política del Frente Amplio debe incorporar al orden del día Plenario Nacional estas mociones para su resolución.