

**Incidencia del Sistema Internacional en la  
estrategia de inserción económica y  
comercial internacional de Uruguay:  
impactos sobre el desarrollo**

**El caso del Tratado de Libre Comercio entre Uruguay y Chile**

## ÍNDICE

<i>Prefacio</i>	<b>3</b>
<i>Lista de siglas</i>	<b>4</b>
<b>1. Introducción</b>	<b>6</b>
<b>1.1 Delimitaciones</b>	<b>9</b>
<b>2. Marco teórico</b>	<b>11</b>
<b>2.1 Retirar la escalera (o patear la escalera)</b>	<b>11</b>
<b>2.1 Espacio político nacional para el desarrollo</b>	<b>16</b>
<b>2.2 Estructuralismo: Paradigma Centro-Periferia y deterioro de los términos de intercambio</b>	<b>19</b>
<b>3. Análisis</b>	<b>23</b>
<b>3.1 Incidencia del Sistema Internacional en la decisión de Uruguay de negociar y firmar un TLC de última generación con Chile.</b>	<b>23</b>
<b>3.2 Incidencia del ACE 73 en las perspectivas de desarrollo futuro de Uruguay</b>	<b>27</b>
3.2.1 Comercio de servicios	28
3.2.2 Propiedad intelectual	35
3.2.3 Comercio electrónico	40
<b>4. Discusión general</b>	<b>44</b>
<i>Guía de lectura</i>	<b>48</b>
<b>Conceptos clave</b>	<b>48</b>
<b>Preguntas de repaso</b>	<b>48</b>
<i>Evaluación</i>	<b>49</b>
<i>Auto-evaluación</i>	<b>50</b>
<b>Respuestas correctas</b>	<b>53</b>
<i>Referencias</i>	<b>54</b>

## Prefacio

El trabajo que se presenta aquí fue realizado por la Prof. Ayudante G.1 y Prof. Adscripta Amaranta Villarreal Nansen, y finalizado en octubre de 2018. Para ese entonces el Tratado de Libre Comercio entre Uruguay y Chile, tomado como caso de estudio, aún no había entrado en vigor, por lo cual el uso de verbos conjugados en condicional es frecuente. Asimismo, las referencias temporales que se incluyen corresponden con ese momento, y no deben comprenderse como alusiones al tiempo presente.

Si bien el texto no es actual, éste mantiene su pertinencia.

El debate político en torno a la inserción internacional de los países, materializada en tratados de libre comercio, y su vínculo con el desarrollo, sigue vigente, tanto en Uruguay como en el mundo.

Asimismo, el marco teórico utilizado, puede aplicarse, y se ha aplicado, para el análisis de una diversidad de acuerdos de este tipo y de otros instrumentos que los Estados utilizan para integrarse en la economía global.

Parte de los debates en torno a las dinámicas actuales de la economía política global y las relaciones internacionales son recogidos en este trabajo, que analiza el espacio político de los Estados ante la profundización de la liberalización del comercio, y sus implicancias para el desarrollo.

Por último, este trabajo, por su caso de estudio, es un aporte para el abordaje de la tercera parte del programa de la Unidad Curricular Organización Internacional del Comercio, que se propone el estudio de la configuración de la regionalización comercial y las convergencias y divergencias entre el multilateralismo y el regionalismo.

## Lista de siglas

ACE	Acuerdo de Complementación Económica
ADPIC	Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
BM	Banco Mundial
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CGV	Cadenas Globales de Valor
CPC	Clasificación Central de Productos
DPI	Derechos de Propiedad Intelectual
EE.UU.	Estados Unidos
EFTA	Asociación Europea de Libre Comercio (European Free Trade Association)
FMI	Fondo Monetario Internacional
G7	Grupo de los 7
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade)
I+D+I	Investigación, desarrollo e innovación
IDPE	<i>International Development Policy Establishment</i>
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NMF	Nación Más Favorecida
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMPI	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
ONU	Organización de las Naciones Unidas

PCT	Tratado de Cooperación en Materia de Patentes (Patent Cooperation Treaty)
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCAN	Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte
TPP	Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (Trans-Pacific Partnership)
UE	Unión Europea

## 1. Introducción

Uruguay ha tenido una economía relativamente abierta desde la década de 1970, con base en la identificación de la economía internacional como la fuente del crecimiento económico del país (Oddone París, 2014, p. 11). Aunque es discutible que la liberalización económica conduzca a mayores tasas de crecimiento en el largo plazo, existe un consenso relativo en Uruguay de que las relaciones económicas internacionales son esenciales para el desarrollo del país, ya que la pequeña escala de su mercado limita su crecimiento económico (Oddone París, 2014, pp. 9, 12). Sobre esta base, el debate político se centra en determinar los mejores medios para avanzar en la inserción internacional del país (Oddone París, 2014, p. 12).

La política exterior y la inserción internacional de los países se ven limitadas por el contexto internacional estructurante (Bizzozero, citado en Fernández Luzuriaga, 2010, p. 100). Particularmente en el caso de las economías pequeñas o de los países periféricos, el *Sistema Internacional*<sup>1</sup> influye en el diseño e implementación de su política exterior (Fernández Luzuriaga, 2010, p. 104). La estructura del Sistema Internacional -dentro de la cual se producen interacciones de acuerdo con ciertas reglas- está determinada, en última instancia, no por las relaciones de los actores del Sistema en general, sino por la configuración de poder generada por los Estados más poderosos (Fernández Luzuriaga, 2010, p. 103).

El multilateralismo está en crisis y perdió su credibilidad debido a la falta de resultados exitosos en la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (Pérez del Castillo, 2014, p. 18). Los países más poderosos están utilizando acuerdos

<sup>1</sup> Barbé (1995) define el Sistema Internacional como el “conjunto de actores, cuyas relaciones generan una configuración de poder (estructura) dentro de la cual se produce una red compleja de interacciones (procesos) de acuerdo a determinadas reglas.” (como se citó en Fernández Luzuriaga, 2010, p. 103).

comerciales preferenciales para obtener lo que no pudieron lograr en la OMC, profundizando así los compromisos asumidos en ese ámbito a través de negociaciones que involucran a un número reducido de países (Peña, 2014, pp. 50, 56). Los acuerdos comerciales preferenciales han dejado de ser principalmente sobre reducción de aranceles y acceso a los mercados; más bien están dirigidos a armonizar las regulaciones de los países, mejorar sus instituciones locales y reducir los costos de las transacciones internacionales, con el fin de facilitar y fortalecer las cadenas globales de suministro y producción (Pérez del Castillo, 2014, p. 19). Las agendas de negociación comercial internacional de muchos países están siendo reevaluadas a la luz de estos acontecimientos (Peña, 2014, pp. 55-56). Se alejan del marco multilateral hacia ámbitos bilaterales o regionales (Pérez del Castillo, 2014, p. 18).

La política exterior de Uruguay en 2018 -definida por el Plan Estratégico 2015-2020 del Ministerio de Relaciones Exteriores (en adelante, el “Plan Estratégico”)- se basa en el entendimiento de que la inserción internacional del país es esencial para su viabilidad, y aboga por una evaluación crítica de la situación actual del multilateralismo económico y una reevaluación de la estrategia de inserción económica y comercial internacional del país (Ministerio de Relaciones Exteriores. República Oriental del Uruguay, s.f., pp. 3-4). Su objetivo es alinear esta estrategia con los nuevos formatos de negociación<sup>2</sup> y con la globalización y sus tendencias<sup>3</sup> (Ministerio de Relaciones Exteriores. República Oriental del Uruguay, s.f., pp. 3-4). Con respecto al MERCOSUR, su objetivo es fortalecer y modernizar el proceso de integración regional y trabajar en forma colaborativa con los otros Estados

<sup>2</sup> Los nuevos formatos de negociación consisten en acuerdos entre diferentes bloques regionales, países con bloques, y acuerdos bilaterales innovadores (Ministerio de Relaciones Exteriores. República Oriental del Uruguay, s.f., p. 4).

<sup>3</sup> Las tendencias de la globalización mencionadas son el creciente desarrollo de la economía digital, los servicios y las tecnologías de la información, y su utilización en el comercio internacional y en la organización del trabajo (Ministerio de Relaciones Exteriores. República Oriental del Uruguay, s.f., p. 3).

miembros para lograr una integración eficiente al mundo (Ministerio de Relaciones Exteriores. República Oriental del Uruguay, s.f., p. 5).

En síntesis, el Plan Estratégico busca contribuir a la expansión de la base productiva de bienes y servicios del país, a preservar y diversificar los mercados y los países proveedores de inversión extranjera y a mejorar los términos de intercambio del país, a fin de alcanzar los objetivos más amplios de crecimiento económico y desarrollo (Ministerio de Relaciones Exteriores. República Oriental del Uruguay, s.f., pp. 1-2, 4-5, 20).

El 4 de octubre de 2016, Uruguay suscribió un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Chile (en adelante denominado "ACE 73"<sup>4</sup>) para avanzar en su Plan Estratégico (Ministerio de Relaciones Exteriores. República Oriental del Uruguay, 2016). El ACE 73 es considerado un acuerdo de *última generación* porque contiene normas sobre nuevas disciplinas en las que Uruguay nunca había asumido compromisos, incluyendo el comercio electrónico (Ministerio de Relaciones Exteriores. República Oriental del Uruguay, 2016). En otras disciplinas, los compromisos de Uruguay en el ACE 73 van más allá de los asumidos en acuerdos anteriores con Chile o con otros países.

Las relaciones económicas y comerciales entre Uruguay y Chile se enmarcan en los acuerdos que se detallan a continuación y que serían complementados por el ACE 73. El ACE 35, que fue firmado en el marco de la ALADI y obliga al MERCOSUR y a Chile desde 1996 (Asociación Latinoamericana de Integración, s.f.-a). Este creó un área de libre comercio en virtud de la cual todos los bienes de exportación uruguayos ingresan al mercado chileno con aranceles cero (Uruguay XXI, 2017b, p. 15). El Protocolo sobre el Comercio de Servicios entre MERCOSUR y Chile, adicional al ACE 35, que liberalizó el comercio de servicios

<sup>4</sup> Acuerdo de Complementación Económica N° 73, según su inscripción en el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

entre el bloque regional y ese país, pero no es aplicable entre las Partes del MERCOSUR<sup>5 6</sup> (Asociación Latinoamericana de Integración, s.f.-b). Un Acuerdo sobre Contratación Pública y un Acuerdo Bilateral de Inversión, que están en vigor desde 2012 (Uruguay XXI, 2017a, pp. 17, 20).

Considerando que el ACE 73 es el primer acuerdo comercial bilateral que Uruguay negoció en el marco de su actual estrategia de inserción económica y comercial internacional, este trabajo lo toma como su caso de estudio. A través de su análisis, se examina la incidencia del Sistema Internacional en la estrategia de inserción económica y comercial internacional de Uruguay, en los instrumentos que el país procura para implementarla, y más específicamente en la decisión de Uruguay de negociar y firmar un TLC de última generación con Chile. Dado que la inserción económica internacional de Uruguay no es un fin, sino un medio para el desarrollo (Oddone París, 2014, p. 5; Ons, 2010, p. 35; Pérez del Castillo, 2014, p. 25), también se analiza la incidencia de este acuerdo en las perspectivas de desarrollo futuro del país.

## 1.1 Delimitaciones

Aunque hoy en día el concepto de desarrollo por lo general involucra también valores no materiales, en aras de la simplicidad, este trabajo equipara el desarrollo al crecimiento económico y a la mejora de las capacidades materiales, que siguen siendo fundamentales en

<sup>5</sup> El Protocolo sobre el Comercio de Servicios entre MERCOSUR y Chile entró en vigor en abril de 2012 entre Chile y Uruguay (Asociación Latinoamericana de Integración, s.f.-b).

<sup>6</sup> La liberalización se realizó mediante listas individuales de compromisos nacionales de los miembros (Uruguay XXI, 2017a, p. 15). Siguieron el modelo del AGCS por cuanto adoptaron un enfoque de lista positiva en los cuatro modos de suministro de servicios (Uruguay XXI, 2017a, p. 15). Para una definición del enfoque de lista positiva véase: [http://www.sice.oas.org/dictionary/SV\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/dictionary/SV_e.asp). Para una explicación de los cuatro modos de suministro de servicios, véase: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/gatsqa\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gatsqa_e.htm).

la mayoría de las concepciones del desarrollo (O'Brien y Williams, 2013, pp. 305-306). Esto no implica en absoluto que la autora ignore que el desarrollo tiene múltiples dimensiones.

Asimismo, si bien se comparte la perspectiva de O'Brien y Williams (2013, pp. 225-226) de que el desarrollo está sujeto tanto a factores internos como externos -en diferentes grados según el país y el momento-, se decidió dejar los factores internos fuera de consideración en este trabajo por razones de alcance y extensión. Dado que Uruguay es una economía pequeña y un país periférico, se priorizó la evaluación de la influencia de los factores externos en sus perspectivas de desarrollo.

También por razones de alcance y extensión, no todos los capítulos del ACE 73 son considerados en el análisis. Se seleccionaron tres capítulos según el criterio descrito en el párrafo 2 de la sección 3.2 de este documento.

## 2. Marco teórico

Los tres enfoques teóricos escogidos para abordar el análisis propuesto pertenecen a la disciplina de la economía política global y comparten un enfoque histórico como base de sus análisis. O'Brien y Williams (2013, p. 38) insisten en que las perspectivas históricas son clave para comprender cómo los acontecimientos del pasado han condicionado los patrones de desarrollo de los países o de parte de ellos.

A continuación, se presenta un resumen de cada uno de los enfoques teóricos seleccionados.

### 2.1 Retirar la escalera (o patear la escalera)

Este concepto se originó en el análisis que Friedrich List hizo a mediados del siglo XIX de la historia económica de los países occidentales más ricos hasta su época (Chang, 2003). List demostró que la mayoría de esos países utilizaron la intervención estatal y medidas proteccionistas para desarrollar sus industrias nacientes, y solo abrieron sus economías a la competencia extranjera cuando habían alcanzado un nivel seguro de desarrollo industrial (Chang, 2003). Una vez garantizada su supremacía industrial, comenzaron a promover el libre comercio (Chang, 2003). Ese fue el caso de Gran Bretaña y Estados Unidos (EE. UU.), que son -o eran hasta hace muy poco- los predicadores más fervientes del liberalismo económico, poniendo un velo sobre su historia de desarrollo (Chang, 2003).

La tesis de List fue confirmada posteriormente por Ha-Joon Chang (2003) como resultado de su propio estudio sobre las trayectorias de desarrollo de los *países hoy desarrollados* (NDCs por sus siglas en inglés), que se extendió hasta finales del siglo XX. Chang (2003, pp. 2, 125-126) identificó un patrón en el que todos los países hoy desarrollados pusieron en marcha una amplia gama de políticas industriales, comerciales y

tecnológicas intervencionistas en sus primeras etapas de desarrollo, como medio para alcanzar a las economías más desarrolladas. Según Chang (2003, p. 126), la razón es que la transformación de las estructuras productivas de los países hacia actividades de alto valor agregado es un requisito previo para el desarrollo económico, y la historia ha demostrado que esta no ocurre de forma natural, por lo que es necesaria la intervención del Estado, aunque en diferentes grados y modalidades.

Sin embargo, los mismos países que aplicaron esas medidas intervencionistas como parte de sus estrategias de desarrollo son los que ahora las consideran adversas y, por lo tanto, actualmente están obstaculizando su aplicación por parte de los países en desarrollo (Chang, 2003, p. 127). Los países hoy desarrollados ejercen una enorme presión sobre el mundo en desarrollo para que adopte un conjunto de *buenas políticas y buenas instituciones* para potenciar el desarrollo económico (Chang, 2003, p. 1). Las buenas políticas que promueven los países hoy desarrollados son las que propuso el Consenso de Washington, a saber: libre comercio, liberalización de las inversiones internacionales, privatización, desregulación, políticas macroeconómicas restrictivas y mercados de capitales abiertos<sup>7</sup>(Chang, 2003, p. 1). Las buenas instituciones que ellos fomentan se asemejan a las instituciones de los países desarrollados angloamericanos de hoy, que no fueron implementadas -al menos no en la medida en que ahora se exige a los países en desarrollo- cuando los propios países hoy desarrollados estaban desarrollándose (Chang, 2003, pp. 2-3). Esas buenas instituciones componen un paquete de *buen gobierno*, orientado a promover el libre mercado y a

<sup>7</sup> Para mantener la coherencia con la teoría de retirar la escalera, las políticas neoliberales se denominarán en adelante buenas políticas. El calificativo "buenas" refleja la opinión que los países hoy desarrollados tienen de las políticas que promueven; en ningún caso se entenderá que las buenas políticas reflejen el punto de vista de la autora.

proteger fuertemente los derechos de propiedad privada, y en particular los derechos de propiedad intelectual (DPI)<sup>8 9</sup> (Chang, 2003, p. 1, 2011, pp. 473-474).

El denominado *International Development Policy Establishment*<sup>10</sup> (en adelante IDPE, por sus siglas en inglés), es uno de los medios utilizados para presionar a los países en desarrollo a aplicar buenas políticas y buenas instituciones (Chang, 2003, p. 1). El FMI y el BM incluyen en sus préstamos condicionalidades relativas a la gobernanza; los gobiernos de

<sup>8</sup> Según Chang (2003, p.1), las buenas instituciones clave son la democracia, la “buena” burocracia, un poder judicial independiente, derechos de propiedad privada fuertemente protegidos (incluidos los DPI) y una gobernanza empresarial e instituciones financieras transparentes y orientadas al mercado (incluido un banco central políticamente independiente). Una lista más amplia incluye,

i) un sistema jurídico de derecho consuetudinario, que al permitir todas las transacciones, a menos que estén explícitamente prohibidas, promueve los contratos libres; ii) un sistema industrial basado en la propiedad privada, que requiere una privatización de gran alcance en muchos países; iii) un sistema financiero basado en un mercado de valores desarrollado, con facilidad para las fusiones y adquisiciones (M&A, por sus siglas en inglés), que garantizará que el mejor equipo de gerencia disponible dirija cada empresa; iv) un régimen de regulación financiera que fomente la “prudencia” y la “estabilidad”, que incluya un banco central políticamente independiente y la estricta observancia del coeficiente de adecuación de capital del BPI (Banco de Pagos Internacionales); v) un sistema de gobernanza empresarial orientado a los accionistas, que garantice que las empresas sean dirigidas por sus propietarios; vi) un mercado laboral flexible que permita una rápida reasignación de la mano de obra en respuesta a las variaciones de precios; vii) un sistema político que restrinja las acciones arbitrarias de los gobernantes y sus agentes (es decir, burócratas) mediante la descentralización del poder y la minimización de la discrecionalidad de los agentes del sector público. (Chang, 2011, p. 474)

<sup>9</sup> Para mantener la coherencia con la teoría de retirar la escalera, las instituciones que impulsan el libre mercado y la protección de los DPI se denominarán en adelante buenas instituciones. El calificativo "buenas" refleja la opinión que los países hoy desarrollados tienen de las instituciones que promueven; en ningún caso se entenderá que las buenas instituciones reflejen el punto de vista de la autora.

<sup>10</sup> Conformado, entre otros, por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la OMC, y controlado por los países desarrollados.

los países desarrollados han hecho lo mismo con la ayuda bilateral (Chang, 2011, p. 473). Los acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales de comercio e inversión que comenzaron a proliferar a mediados de la década de 1990 se suman a la lista de instrumentos de presión utilizados por los países desarrollados (Chang, 2011, p. 474). También lo hacen la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el G7 y el Foro Económico Mundial, entre otros organismos (Chang, 2011, p. 474).

A pesar de que la relación entre buenas instituciones y desarrollo económico admite diversas interpretaciones, el BM y sus asociados han apoyado y fomentado el discurso actualmente dominante, que sostiene que existe una relación causal entre las buenas instituciones y el desarrollo económico, lo que significa que este último es resultado de las primeras (Chang, 2003, p. 69, 2011, pp. 475-476). Los acuerdos de la OMC también suscriben esta idea, y exigen a los países que adopten buenas instituciones (Chang, 2003, p. 69).

Las instituciones de matriz angloamericana no fueron la causa del desarrollo económico de los países hoy desarrollados, sino su resultado; de hecho, los países hoy desarrollados implementaron lo que ahora denominan buenas instituciones una vez que ya se habían desarrollado (Chang, 2003, p. 129, 2011, p. 476). Por lo tanto, el discurso dominante sobre la relación entre las buenas instituciones y el desarrollo económico es cuestionado por la evidencia histórica, al igual que la imposición de buenas instituciones en los países en desarrollo, con el argumento de que son esenciales para su desarrollo económico (Chang, 2003, pp. 129-130).

Como ya se ha dicho, el conjunto de buenas políticas que los países en desarrollo se ven obligados a adoptar también están en contradicción con la historia del desarrollo de los países hoy desarrollados (Chang, 2003, p. 127). Estas buenas políticas son beneficiosas para los países desarrollados, en lugar de ayudar a los países en desarrollo a reducir su brecha de productividad con las economías avanzadas (Chang, 2003, p. 127). De hecho, fue durante el

período en que los países en desarrollo aplicaron las reformas de política neoliberal prescritas por los países desarrollados (1980-2000) cuando experimentaron una desaceleración de su crecimiento económico (Chang, 2002, 2003, p. 128). En cambio, cuando las *malas políticas*<sup>11</sup> prevalecieron en la mayoría de los países en desarrollo (1960-1980), sus tasas de crecimiento fueron el doble que las de los años subsiguientes (Chang, 2002, 2003, p. 128). Por lo tanto, es probable que las malas políticas sean beneficiosas para los países en desarrollo, siempre y cuando no se apliquen de manera inadecuada (Chang, 2003, p. 129).

Las buenas instituciones pueden ser beneficiosas para los países en desarrollo siempre que se implementen simultáneamente malas políticas, y que las formas y la calidad de esas instituciones, así como el plazo concedido para lograrlas, sean adecuados (Chang, 2003, pp.133, 135).

Tanto en materia de las políticas como de las instituciones, los países desarrollados están pateando la escalera que ellos mismos utilizaron para desarrollarse, de modo que los países en desarrollo no puedan alcanzarlos (Chang, 2003, pp. 127-128, 135). Por un lado, aunque las buenas instituciones podrían haber desempeñado un papel positivo en el proceso de desarrollo de los países en desarrollo, se están convirtiendo en instrumentos para patearles la escalera, porque la reforma institucional que se les prescribe va acompañada de una reforma política que no permite la adopción de malas políticas, y las formas y la calidad de las instituciones, así como el plazo concedido para adoptarlas, no son adecuados (Chang, 2003, pp. 134-135). Por otra parte, como se ha explicado anteriormente, los países hoy desarrollados imponen a los países en desarrollo normas en materia de políticas e instituciones que ellos mismos no aplicaron cuando su desarrollo económico era comparable al de los países actualmente en desarrollo y que, por lo tanto, no son necesarios para alcanzar

<sup>11</sup> En lo sucesivo, malas políticas se entenderá como opuesto a buenas políticas, según fueron descritas anteriormente. Los calificativos “buenas” y “malas” reflejan el punto de vista de los países hoy desarrollados y no la opinión de la autora.

los objetivos de desarrollo de los países (Chang, 2003, pp. 127, 135).

### *2.1 Espacio político nacional para el desarrollo*

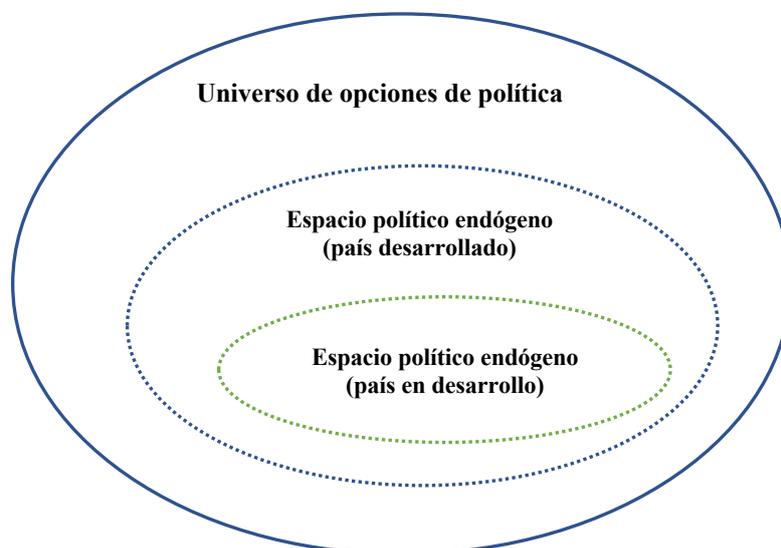
Hamwey (2005) propone una conceptualización del espacio político nacional que lo concibe como un sub-espacio del universo de opciones de política disponibles para un país en un mundo ideal sin limitaciones en materia de políticas (Sección de Resumen Ejecutivo, párrafo 1). Se compone de un espacio político endógeno y exógeno (Hamwey, 2005, p. 4). El *espacio político endógeno* está delimitado por restricciones endógenas, que limitan la gama efectiva de opciones de política que tiene un país para impulsar el desarrollo, entre un universo más amplio de opciones de política que habrían estado disponibles si no hubiesen existido esas restricciones (Hamwey, 2005, p. 3). Las limitaciones endógenas se derivan de los insuficientes recursos internos<sup>12</sup> y condiciones de desarrollo económico de los países, así como de la limitada aceptación de las políticas por parte de los interesados nacionales y la apatía de los dirigentes políticos<sup>13</sup> (Hamwey, 2005, pp. 3-4). El *espacio político exógeno* está delimitado por restricciones exógenas resultantes de los compromisos asumidos por los países en el marco de acuerdos internacionales que exigen que los Estados Parte formulen sus políticas internas en consonancia con ellos (Hamwey, 2005, p. 3).

Los países desarrollados tienen mayor espacio político endógeno que los países en desarrollo (Hamwey, 2005, p. 3) -véase la Figura 1 (Hamwey, 2005, p. 4). Por lo tanto, siguiendo a Hamwey (2005), incluso si los países desarrollados y en desarrollo disfrutaran de un espacio político exógeno idéntico -como sería el caso si la única consideración fuera un acuerdo internacional en el que un país desarrollado y uno en desarrollo son Parte y en el que

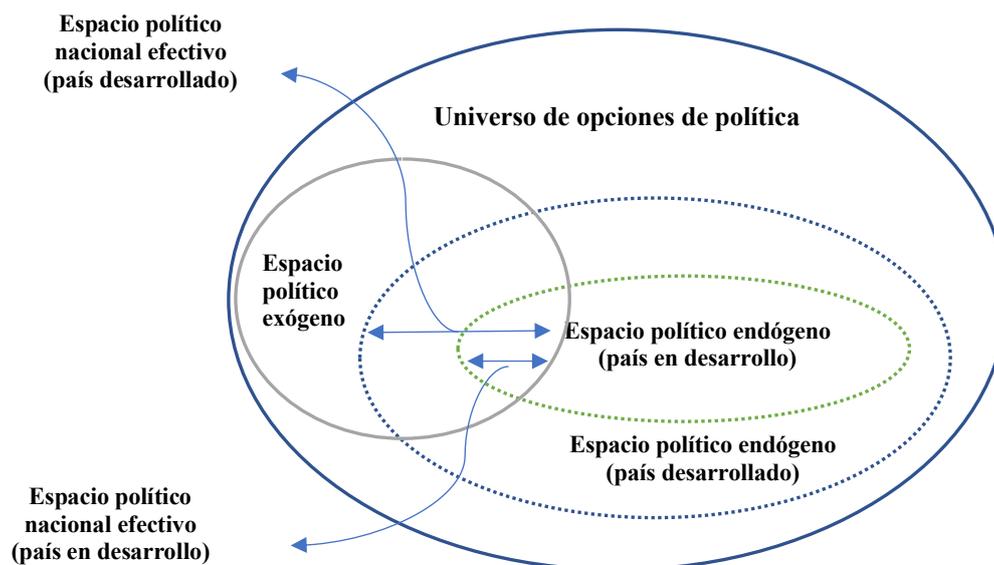
<sup>12</sup> Hamwey (2005, p. 3) se refiere a recursos internos de diversos tipos, a saber: financieros, humanos, institucionales y de infraestructura.

<sup>13</sup> Aunque todos estos factores se identifican como limitaciones endógenas, Hamwey (2005) destaca de facto el papel que desempeña el desarrollo económico.

asumen compromisos iguales-, los primeros tendrían un *espacio político nacional efectivo* más amplio que los segundos -véase el Gráfico 2 (Hamwey, 2005, p. 6).



**Figura 1:** El espacio político endógeno de los países como un subconjunto de políticas posibles en el universo de opciones de política. El tamaño de este espacio, que depende de la disponibilidad de recursos internos y del nivel de desarrollo económico del país, es mayor para los países desarrollados y menor para los países en desarrollo. Adaptado de "Expanding National Policy Space for Development: Why the Multilateral Trading System Must Change" [Ampliación del Espacio Político Nacional para el Desarrollo: Porqué Debe Cambiar el Sistema Multilateral de Comercio], por R. M. Hamwey, 2005, *South Centre. Trade Related Agenda, Development and Equity (T.R.A.D.E.). Documentos de trabajo, 25, p. 4.*



**Figura 2: El espacio político nacional efectivo de los países desarrollados y en desarrollo ante una limitación exógena de aplicación uniforme. Adaptado de "Expanding National Policy Space for Development: Why the Multilateral Trading System Must Change" [Ampliación del Espacio Político Nacional para el Desarrollo: Porqué Debe Cambiar el Sistema Multilateral de Comercio], por R. M. Hamwey, 2005, *South Centre. Trade Related Agenda, Development and Equity (T.R.A.D.E.). Documentos de trabajo, 25, p. 6.***

Dado que las limitaciones exógenas afectan el espacio político nacional efectivo de los países de manera diferente según su nivel de desarrollo económico, el momento en su historia de desarrollo en que los países celebran acuerdos internacionales es determinante para su desarrollo futuro (Hamwey, 2005, pp. 11-12). Si un país en desarrollo se compromete en un acuerdo internacional que restringe su espacio político nacional efectivo en una medida que va más allá de lo que sería aconsejable para su desarrollo, el acuerdo puede perpetuar la posición económica del país, ya que éste renuncia a su posibilidad de adoptar políticas de desarrollo fundamentales en momentos en que son esenciales para su futuro (Hamwey, 2005, pp. 11-12).

Hamwey (2005) sostiene que el momento y el ritmo de la liberalización del comercio deben adaptarse cuidadosamente al nivel de desarrollo económico de cada país, y que un enfoque único de liberalización del comercio, que no tiene en cuenta las particularidades individuales, no puede contribuir a las aspiraciones de desarrollo de los países en desarrollo (p. 15).

A diferencia del espacio político endógeno de los países, que puede ampliarse cuando desaparece una restricción endógena y retroceder cuando surge una nueva limitación endógena, el espacio político exógeno de los países rara vez se amplía; por el contrario, se reduce cada vez que los países celebran un nuevo acuerdo internacional, o cuando se amplía el alcance de sus compromisos internacionales (Hamwey, 2005, p. 4). Según Hamwey (2005, p. 4), el resultado de este comportamiento es que, con el tiempo la mayoría de los países en desarrollo ven reducido su espacio político nacional efectivo. Aunque Hamwey (2005) no es específico al respecto, su argumento podría sugerir que en la mayoría de los países en desarrollo se acuerdan nuevas limitaciones exógenas antes de que se superen las restricciones endógenas.

## **2.2 Estructuralismo: Paradigma *Centro-Periferia* y deterioro de los términos de *intercambio***

El estructuralismo sostiene que el sistema económico mundial es desigual y que los *países centrales* y *periféricos* participan de manera dispar en la distribución del progreso técnico resultante de la revolución industrial en el centro y el consiguiente aumento de la productividad de los factores de producción (Kay, 1991, p. 35). Mientras que los países centrales desarrollaron un sector de bienes de capital industrial que internalizó el progreso técnico y posteriormente lo expandió a todo el tejido productivo, los países periféricos se integraron al sistema económico mundial como importadores de esas tecnologías, que se utilizaron principalmente para la producción de materias primas destinadas a los mercados

extranjeros (Kay, 1991, p. 35). Así, a diferencia de las economías integradas y homogéneas de los países centrales, las economías periféricas están desarticuladas -lo que significa que se importan tecnologías avanzadas del centro-, y son dualistas o se caracterizan por la heterogeneidad estructural -lo que significa que existen grandes brechas de productividad entre y dentro de los sectores económicos (Kay, 1991, pp. 35-36).

La heterogeneidad estructural de la periferia da lugar a un gran sector precapitalista de baja productividad que alimenta un excedente constante de mano de obra, que mantiene los salarios bajos e impide que los trabajadores retengan los *frutos del incremento de productividad y del progreso técnico* (Kay, 1991, pp. 36-37). Según el estructuralismo, un aumento de la productividad en la periferia no se traduce en un aumento de los pagos a los factores de producción -como ocurre en el centro-, sino en una reducción del precio de las materias primas (Kay, 1991, p. 37). La baja elasticidad ingreso de la demanda de materias primas también contribuye a esto último (Vilches, s.f.). En la medida en que el aumento de los ingresos no se traduce en un crecimiento correspondiente de la demanda de materias primas, la competencia por los mercados donde vender sus productos se hace mayor entre los productores exportadores de la periferia, lo que les lleva a reducir los precios para ser competitivos (Vilches, n.d.). A diferencia de los bienes manufacturados, que tienen mayores posibilidades de diversificación para responder a los cambios en las preferencias de los consumidores provocados por el progreso técnico, las mejoras en la productividad y el aumento de los ingresos en los países centrales, los bienes primarios se enfrentan a mayores limitaciones para la diversificación y el cambio (Prebisch, 1986, pp. 203, 207).

El resultado de lo anterior es lo que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Raúl Prebisch denominaron el deterioro de los términos de intercambio de la periferia (Kay, 1991). Si los volúmenes de exportación se mantienen estables, las exportaciones de materias primas de los países periféricos pierden poder de compra con relación al valor de los bienes industrializados y servicios importados, lo que reduce la

capacidad de importación de estos países a lo largo del tiempo (Vilches, s.f.). Esta tesis dio paso a la propuesta de diferentes políticas destinadas a hacer frente a esa tendencia y ayudar a la periferia a retener los frutos del progreso técnico (Kay, 1991). Más específicamente, las políticas propuestas en la década de 1950 promovieron el *desarrollo desde dentro*, consistente en el desarrollo industrial y tecnológico endógeno para aumentar la productividad (Salazar-Xirinachs, 1993b, pp. 363-364).

La estrategia de *industrialización por sustitución de importaciones* se concibió como temporal y para ser combinada gradualmente con la integración económica regional e incentivos para la diversificación de las exportaciones (Ocampo, 2014, p. 44; Salazar-Xirinachs, 1993a, p. 21). De este modo, los Estados periféricos estarían preparados para comerciar recíprocamente productos industriales con los países centrales, rompiendo así la división centro-periferia, aumentando los ingresos, incrementando el empleo y mejorando el nivel de vida de estos países (Salazar-Xirinachs, 1993a, p. 21).

Aunque la CEPAL y el enfoque estructuralista abogaban por la intervención del Estado en el mercado, también eran defensores de la empresa privada y apoyaban su participación equilibrada con el Estado en el desarrollo económico (Salazar-Xirinachs, 1993b, pp. 364-366). Sin embargo, el tamaño de los Estados latinoamericanos y la escala y el alcance de su intervención en la economía fueron más allá de lo que el estructuralismo había previsto (Salazar-Xirinachs, 1993b, p. 366). El proteccionismo en América Latina terminó siendo permanente en la mayoría de los casos, lo que significa que las industrias no tuvieron incentivos para aumentar la productividad (Prebisch, 1986, p. 205). Este se implementó a través de medidas *ad hoc* que se aplicaron indiscriminadamente, sin considerar qué industrias sería más conveniente impulsar de acuerdo con un conjunto de objetivos estratégicos definidos en el marco de una política de desarrollo económico (Macario, como se citó en Prebisch, 1986, p. 214). Los incentivos a la sustitución de importaciones no iban

acompañados de medidas para fomentar la producción de bienes industriales destinados a la exportación a los países centrales<sup>14</sup> (Prebisch, 1986, pp. 207, 209).

Por lo tanto, Prebisch (1986, p. 206) argumentó que las críticas debían centrarse en la forma en que se aplicaron las políticas proteccionistas, en lugar de dirigirse al proteccionismo como tal. CEPAL (s.f.) y Kay (1991, p. 54) sostienen que el estructuralismo sigue siendo útil como marco analítico para entender los problemas estructurales de América Latina, y sus propuestas mantienen su validez en términos de su potencial para cambiar la inserción de estos países en la economía mundial, superando su limitada diversificación económica y heterogeneidad estructural.

<sup>14</sup> Las exportaciones de manufacturas también se vieron obstaculizadas por la falta de voluntad de los países centrales de abrir sus mercados a los productos industriales latinoamericanos (Prebisch, 1986, pp. 207, 213).

### 3. Análisis

#### 3.1 Incidencia del Sistema Internacional en la decisión de Uruguay de negociar y firmar un TLC de última generación con Chile.

Se analiza aquí la incidencia del Sistema Internacional en la decisión de Uruguay de negociar y firmar un TLC de última generación con Chile. El uso de la teoría de patear la escalera nos obliga a analizar las razones que motivaron a Uruguay a firmar este tipo específico de acuerdo con Chile, para evaluar si la decisión fue influenciada por el discurso dominante sobre la relación entre instituciones y desarrollo económico.

El Plan Estratégico del Ministerio de Relaciones Exteriores de Uruguay da cuenta de lo que Bizzozero (como se citó en Fernández Luzuriaga, 2010, p. 100) y Fernández Luzuriaga (2010) afirman sobre la política exterior de los países. Aunque la política exterior está diseñada por los sistemas políticos nacionales de los países, sus decisiones se ven limitadas por el contexto internacional resultante del Sistema Internacional, especialmente en países pequeños y periféricos como Uruguay (Fernández Luzuriaga, 2010, pp. 100-101, 104). De hecho, el Plan Estratégico propugna por una actualización de la política exterior uruguaya para que el país se adapte a las nuevas tendencias globales (Ministerio de Relaciones Exteriores. República Oriental del Uruguay, s.f.).

Según el Ministro de Relaciones Exteriores de Uruguay, el ACE 73 fue el primer acuerdo que Uruguay firmó en un intento de participar en las nuevas dinámicas del comercio internacional, con el fin de mejorar su acceso preferencial al mercado global (Parlamento del Uruguay, 2016a).

A través del ACE 73, Uruguay buscó explorar y familiarizarse con el nuevo modelo de acuerdos comerciales, con el fin de evaluar sus beneficios y costos para el país y comenzar a "hablar su idioma" (Parlamento del Uruguay, 2016a, 2016b). Fue la primera vez que Uruguay negoció temas típicos de las negociaciones comerciales de última generación -

incluido el comercio electrónico-; también fue la primera negociación comercial bilateral que Uruguay llevó a cabo desde la firma del TLC con México en 2003 (Parlamento del Uruguay, 2016a).

El Ministro de Relaciones Exteriores de Uruguay declaró que el abordaje del gobierno en la negociación del ACE 73 fue desarrollar conocimientos técnicos para establecer un modelo de negociación de libre comercio con el cual buscar acuerdos con otros países (Parlamento del Uruguay, 2017). Esta iniciativa parte del entendimiento de que Uruguay necesita ampliar su acceso preferencial al mercado mundial de bienes para vender sus excedentes de producción de alimentos e integrarse a las cadenas de valor, para lo cual debe buscar acuerdos comerciales (Parlamento del Uruguay, 2016b).

Como se plantea en la introducción, hoy en día los acuerdos comerciales preferenciales no están principalmente destinados a garantizar el acceso a los mercados, sino que se centran sobre todo en la creación del marco adecuado para la expansión de la producción mundial y las cadenas de suministro, para lo cual es necesario adoptar normas comunes y mejorar las instituciones locales (Pérez del Castillo, 2014, p. 19). Los estándares de regulación buscados sirven a los intereses de las cadenas de valor norteamericanas, asiáticas y europeas (Rosales, 2015, p. 55). Para su buen funcionamiento se necesitan normas sobre aranceles para eliminar los obstáculos al comercio en las fronteras, así como normas para eliminar las barreras regulatorias internas, para lo cual se incluyen disposiciones que refieren a la formulación de políticas nacionales sobre asuntos intrafronterizos (Pérez del Castillo, 2014, p. 20; Rosales, 2015, p. 35). Específicamente, para asegurar el libre flujo de los bienes, información, personas y capitales que participan en las cadenas de valor, se promueve la liberalización del transporte, las telecomunicaciones y los servicios financieros, además de normas que favorecen la movilidad internacional del capital y la reducción o eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias (Rosales, 2015, p. 34). Para garantizar los DPI de las empresas multinacionales que participan en las cadenas de valor,

también se impulsan normas sobre la protección de los DPI y otras salvaguardas para los inversores extranjeros (Rosales, 2015, p. 34).

A la luz de la teoría de patear la escalera, podemos inferir que, dado que las disposiciones incluidas en los nuevos acuerdos comerciales preferenciales aumentan la escala y el alcance de la liberalización en beneficio de los países desarrollados, se las puede considerar como las buenas políticas e instituciones de la economía mundial organizada en torno a las cadenas globales de valor (CGV). Partiendo de lo dicho anteriormente en esta sección (3.1), parece que los países en desarrollo como Uruguay están adoptando esas normas en el entendido de que facilitan una inserción internacional que favorece el acceso preferencial a mercados diversificados.

Chang (2003, pp. 135-136) afirma que los países desarrollados ejercen una enorme presión sobre los países en desarrollo para que adopten buenas políticas y buenas instituciones, y que los países en desarrollo deben adaptarse a las *nuevas reglas* de la economía mundial, tal como las definen los países desarrollados y el IDPE, si desean participar en ella. La realidad dicta que son los fuertes los que mandan y los débiles los que siguen las órdenes (Chang, 2003, p. 135). Sin embargo, Chang (2003, pp. 136-137) sostiene que los esfuerzos deben dirigirse a cambiar esas nuevas normas y las buenas políticas e instituciones que prescriben, porque se ha demostrado que muchas de ellas no son necesarias para el desarrollo de los países en desarrollo, o incluso son perjudiciales para ese fin. Las políticas e instituciones deben implementarse siempre y cuando puedan desencadenar el desarrollo interno, no sólo satisfacer las demandas de actores externos, porque esto no garantiza el crecimiento económico (Chang, 2003, p. 137).

A primera vista, a la luz de los propósitos de Uruguay en la negociación del ACE 73 y su carácter de última generación, parecería que el discurso dominante sobre la relación entre instituciones y desarrollo económico tuvo influencia en la decisión de Uruguay. Una corriente de pensamiento en Uruguay identifica la causa de las débiles dinámicas de crecimiento a

largo plazo del país y su volatilidad, en la existencia de *malas instituciones* (Bértola & Lara, 2017, p. 415). Según estos puntos de vista, las buenas instituciones resultarían en más inversiones, la atracción de capital y mejores prácticas comerciales y de mercado, y una mayor previsibilidad, todo lo cual conduciría a tasas de crecimiento más altas y estables (Bértola & Lara, 2017, p. 415). Otra línea de pensamiento sitúa el problema en la estructura productiva de Uruguay y en la concentración de sus exportaciones en una canasta poco diversificada de bienes primarios (Bértola & Lara, 2017, p. 416).

Desde 2005, la visión predominante de los gobiernos uruguayos en materia de política de desarrollo industrial y productivo ha sido la de apoyar transversalmente a la industria, a través de la promoción de un entorno favorable a la inversión para atraer capital extranjero (Bértola & Lara, 2017, pp. 421-424). Esto se ha complementado con la promoción de TLC extra-región -para diversificar mercados, pero no necesariamente los bienes exportados-, y el apoyo a sectores económicos ya existentes (Bértola & Lara, 2017, p. 421). El modelo actual de especialización productiva no es un problema mayor para el desarrollo según este paradigma, porque considera que la transformación estructural es un resultado *ex post* del crecimiento económico, más que un requisito *ex ante* (Bértola & Lara, 2017, p. 421).

La visión predominante de los gobiernos de Uruguay vincula así la transformación estructural del país al crecimiento económico, que a su vez depende del aumento de la inversión extranjera, cuya atracción está sujeta a la implementación de buenas instituciones (Bértola & Lara, 2017). Esto va a contramano de los consejos de Chang (2003, pp. 136-137) en materia de políticas e institucional, que se basan en el entendimiento de que las buenas políticas y las buenas instituciones no necesariamente atraen más inversión extranjera, y que la inversión extranjera podría no dar lugar a un crecimiento económico significativo. Al subordinar la transformación estructural al crecimiento económico, parecería que las políticas de los gobiernos alineadas con la visión predominante no podrán cambiar la forma en que Uruguay se integra en el desigual sistema económico mundial, como lo describieron los

estructuralistas. De hecho, Pittaluga (2017) afirma que, como en cualquier otra revolución tecnológica e industrial, Uruguay está participando marginalmente en la actual revolución digital o cuarta revolución tecnológica, hecho que está contribuyendo a reproducir la heterogeneidad estructural y la exogeneidad tecnológica del país (Pittaluga, 2017).

Si bien esta visión prevaleciente en los gobiernos de Uruguay desde 2005 ha determinado el rumbo y la gestión de la economía del país, ha fracasado en su objetivo de concluir TLC extra-región, y la realidad de facto ha sido el firme cumplimiento de las estrategias colectivas del MERCOSUR (Bértola & Lara, 2017, pp. 421-422).

Según el Ministro de Relaciones Exteriores de Uruguay, el acuerdo existente sobre comercio de bienes entre el MERCOSUR y Chile -el ACE 35- proporcionó un marco adecuado para concretar un acuerdo de última generación (Parlamento del Uruguay, 2017). Al no innovar en materia de comercio de bienes, el ACE 73 no entra en contradicción con las reglas del MERCOSUR<sup>15</sup> (Parlamento del Uruguay, 2017). En una conferencia sobre el ACE 73, celebrada en la Universidad de la República, uno de los oradores dijo que este acuerdo era una forma de abrir puertas sin infringir las reglas del MERCOSUR, mediante la profundización de un acuerdo de complementación económica existente (ACE 35).

### **3.2 Incidencia del ACE 73 en las perspectivas de desarrollo futuro de Uruguay**

Para analizar la incidencia del ACE 73 en las perspectivas de desarrollo futuro de Uruguay nos basamos en el marco teórico y, en particular, en el concepto de Hamwey (2005) sobre el espacio político nacional para el desarrollo. Como se ha explicado anteriormente, las perspectivas de desarrollo de los países están limitadas por su espacio político nacional

<sup>15</sup> La Decisión CMC N° 32/00 no permite las negociaciones unilaterales con terceros países cuando los acuerdos incluyen preferencias arancelarias, pero sí cuando los acuerdos son sobre comercio de servicios, inversiones y compras públicas, entre otros (Ons, 2010, p. 70; Pérez del Castillo, 2014, p. 12).

efectivo, que a su vez está determinado por su espacio político exógeno y su espacio político endógeno (Hamwey, 2005). El espacio político exógeno se reduce cada vez que un país se compromete a una nueva restricción exógena, es decir, cuando se amplía el número y el alcance de sus acuerdos internacionales (Hamwey, 2005, p. 5).

El impacto que el ACE 73 tendría en el espacio político exógeno de Uruguay será analizado aquí como base para determinar el espacio político nacional efectivo resultante, asumiendo -en aras de la simplicidad- que el espacio político endógeno del país permanecería invariable bajo este acuerdo. Para arrojar luz sobre su posible incidencia en las perspectivas de desarrollo futuro del país, se examinarán exclusivamente los capítulos que introducen innovaciones con respecto a anteriores acuerdos celebrados por Uruguay, o que incorporan nuevas áreas de política en las que el Uruguay se compromete por primera vez en el marco de un acuerdo comercial. De esos capítulos, por razones de enfoque y alcance, sólo se considerarán los más controvertidos para la ratificación del ACE 73 por el Parlamento uruguayo. Los capítulos sobre comercio de servicios, propiedad intelectual y comercio electrónico son los que cumplen estos dos criterios. Se estudiarán desde la perspectiva de la teoría de patear la escalera de Ha-Joon Chang, a fin de evaluar cómo se relacionan con el espacio político nacional efectivo de Uruguay para el desarrollo y con la división estructural entre el centro y la periferia, cuando corresponda.

### 3.2.1 Comercio de servicios

Uruguay es Parte de cuatro acuerdos internacionales sobre comercio de servicios, a saber: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), el Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios del MERCOSUR, firmado en 1997, el Protocolo sobre

Comercio de Servicios MERCOSUR-Chile y el TLC entre Uruguay y México<sup>16</sup> (Ons, 2010, p. 59; Uruguay XXI, 2017a). El AGCS y los dos Protocolos del MERCOSUR tienen un *enfoque de lista positiva*, mientras que el TLC entre Uruguay y México se negoció con un *enfoque de lista negativa* (Uruguay XXI, 2017a). El enfoque de lista negativa implica que se compromete la apertura de todo lo que no está explícitamente excluido mediante las listas de reservas de los países en el acuerdo, a diferencia del enfoque de lista positiva en que los sectores y subsectores de servicios comprometidos son sólo aquellos incluidos en las listas de los países en la medida especificada<sup>17</sup> (Khor, 2008, p. 11; SICE, n.d.-a).

Aunque el TLC entre Uruguay y México está en vigor desde 2004, aún no ha concluido la negociación de las listas de reservas o medidas disconformes de las Partes con los principios básicos del capítulo sobre el comercio transfronterizo de servicios, que constituyen el núcleo de un enfoque de lista negativa (Ons, 2010, p. 60; Uruguay XXI, 2017a). Por lo tanto, el ACE 73 es el primer acuerdo de Uruguay que incluye un capítulo sobre comercio de servicios con un enfoque de lista negativa, cuya negociación ha concluido.

Según Chang (2005, p. 3), el AGCS y otros acuerdos de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) introdujeron nuevos temas en la política comercial multilateral que redujeron el espacio político de los países. Al prohibir el uso de instrumentos de política que los países hoy desarrollados utilizaron para desarrollarse, estos acuerdos son una versión moderna de lo que List conceptualizó como patear la escalera, que apuntan a y probablemente perpetúen la apropiación de las rentas tecnológicas y más poder a manos de los países desarrollados (Wade, 2003, pp. 621-622). La liberalización multilateral del comercio se ha configurado en función de los intereses de los países desarrollados, que en la Ronda Uruguay obligaron a los

<sup>16</sup> El TLC entre Uruguay y México es un acuerdo de liberalización comercial más amplio con un capítulo de comercio de servicios.

<sup>17</sup> Para una explicación detallada de ambos enfoques, véase: [http://www.sice.oas.org/dictionary/SV\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/dictionary/SV_e.asp)

países en desarrollo a abrir sus mercados a sus ventajas comparativas sin reciprocidad (Stiglitz, 2006, pp. 2-4). Como dice Wade (2003, p. 622), esto ata de pies y manos a los gobiernos de los países en desarrollo para siempre a la interpretación del Norte de lo que constituye la agenda de apertura de mercados, impulsada a través de compromisos retóricos con la liberalización y privatización universales, y promesas de un mejor acceso a los mercados de los países desarrollados, que en gran medida no se cumplen.

No obstante, el ámbito multilateral ofrece a los países cierto margen de maniobra, que los países desarrollados están tratando de reducir mediante la conclusión de acuerdos de libre comercio y acuerdos de inversión fuera de la OMC, en los que pueden imponer normas de liberalización más profunda y restringir aún más las opciones de política de los países en desarrollo (Chang, 2005, pp. 3-4). Uno de los instrumentos que los países desarrollados han diseñado con ese fin es el enfoque de lista negativa para las negociaciones de comercio de servicios, que responde a su interés de una mayor liberalización de los servicios (Khor, 2008, p. 12). Teniendo en cuenta que todo lo que no se excluye explícitamente se liberaliza, el enfoque de lista negativa hace avanzar más fácilmente la liberalización, porque es probable que un país se comprometa más allá de lo que es favorable para su desarrollo, debido a la falta de conocimiento de todos los sectores y subsectores de servicios existentes, y a la dificultad de predecir qué sectores o subsectores será importante que el país promueva en el futuro y qué nuevos servicios pueden surgir (Khor, 2008, pp. 12-13). El enfoque de lista negativa reduce así el espacio político de los países, más aún que el enfoque de lista positiva incluido en el AGCS (Khor, 2008, p. 12).

El ACE 73 se distancia de los acuerdos del tipo AGCS para asemejarse a los acuerdos del tipo TLCAN<sup>18</sup>. Basándonos en Hamwey (2005, p. 4), podemos afirmar que el ACE 73 reduciría el espacio político exógeno de Uruguay para el desarrollo, porque es la primera vez que el país concluye una negociación sobre el comercio de servicios con un enfoque de lista negativa, incluyendo la correspondiente lista de reservas o medidas disconformes con las normas sobre trato nacional, trato de la nación más favorecida (NMF) y presencia local. Incluso si se concluyera la negociación de las listas de reservas en el TLC con México, el ACE 73 iría más allá que este, porque el referido Acuerdo con Chile también incluye reglas sobre el acceso a los mercados, para lo cual se introducen medidas disconformes en los anexos, con un enfoque de lista negativa ("Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Chile y la República Oriental del Uruguay", 2016; SICE, n.d.-b). El hecho de que las reservas a estas normas se negocien en listas negativas implica que los nuevos sectores o subsectores de servicios que puedan surgir quedarán automáticamente liberalizados y comprometidos al cumplimiento de las normas sobre trato nacional, trato de la NMF, acceso a los mercados y presencia local (Kelsey, 2017b).

Además de ampliar el número y alcance de los compromisos internacionales de Uruguay, el ACE 73 también sienta precedente en cuanto a la modalidad de negociación del comercio de servicios que Uruguay está dispuesto a adoptar a partir de ahora, y sobre los sectores y subsectores de servicios que puede comprometerse a liberalizar, dado que los beneficios otorgados a Chile a través del ACE 73 también podrían ser solicitados a Uruguay por otros países que celebren acuerdos con este (Uval, 2017). Basándonos en la explicación de Kelsey (2017b) sobre los acuerdos de comercio de servicios de lista negativa en general, ni siquiera está claro cuáles son los sectores y subsectores comprometidos: todos están

<sup>18</sup> Ons (2010, p. 45) clasifica los acuerdos o capítulos de comercio de servicios en dos grandes grupos: los que siguen el modelo del AGCS (en el sentido de que adoptan un enfoque de lista positiva), y los que siguen el modelo del TLCAN (en el sentido de que adoptan un enfoque de lista negativa).

incluidos, excepto aquellos explícitamente excluidos en las listas de reservas de los países, pero qué significa *todos* es incierto, porque el acuerdo no hace referencia a un listado de los servicios existentes<sup>19</sup>.

Los críticos del acuerdo afirman que algunas de sus disposiciones podrían comprometer la viabilidad de sectores existentes que son clave para el desarrollo o la creación de nuevos sectores estratégicos (Uval, 2017). Asimismo, advierten que sus impactos no se circunscribirán a los relacionados con la liberalización del comercio de servicios con Chile, sino que se verían agravados por las consecuencias de otros acuerdos que Uruguay podría concluir utilizando este modelo (Uval, 2017). De esta manera, Uruguay perpetuaría sus compromisos asumidos en el ACE 73, lo cual se reforzaría con las cláusulas de *status quo* y de *trinquete*, que se explican a continuación.

La estructura de las listas de los países en el ACE 73 se asemeja a la de los TLC de EE. UU. con países en desarrollo -según lo descrito por Khor (2008)- y a las listas del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés) y del Acuerdo Económico y Comercial Global Unión Europea-Canadá (CETA, por sus siglas en inglés), según lo explicado por Kelsey (2017b). Las listas de Uruguay y Chile se detallan en los Anexos I y II para cada país. El Anexo I incluye la lista de medidas existentes que una Parte mantendrá, disconformes con las normas sobre trato nacional, trato NMF, acceso a los

<sup>19</sup> Las listas del AGCS utilizan el documento W/120, que es una lista de subsectores de servicios elaborada por la OMC en 1991. Para indicar exactamente lo que se incluye en un subsector, W/120 hace referencia a la Clasificación Central de Productos (CPC) de las Naciones Unidas, más concretamente, a la CPC provisional de 1991 (Kelsey, 2017b). Para más detalles, véase: [https://www.google.se/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjBqfKTgtPaAhVGkJAKHTABDIcQFjABegQIABAx&url=https%3A%2F%2Fwww.wto.org%2Fenglish%2Ftratop\\_e%2Fserv\\_e%2Fmtn\\_gns\\_w\\_120\\_e.doc&usg=AOvVaw0iLKlmNbl-CdM2uaPqmTr7](https://www.google.se/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjBqfKTgtPaAhVGkJAKHTABDIcQFjABegQIABAx&url=https%3A%2F%2Fwww.wto.org%2Fenglish%2Ftratop_e%2Fserv_e%2Fmtn_gns_w_120_e.doc&usg=AOvVaw0iLKlmNbl-CdM2uaPqmTr7) y [https://unstats.un.org/unsd/classifications/Econ/Download/In%20Text/CPCprov\\_english.pdf](https://unstats.un.org/unsd/classifications/Econ/Download/In%20Text/CPCprov_english.pdf)

mercados y presencia local ("Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Chile y la República Oriental del Uruguay", 2016). Incorpora las cláusulas de status quo y trinquete. El status quo significa que el grado de liberalización en cada país en el momento de la firma del acuerdo se preservará, por lo que no pueden aplicarse nuevas excepciones a las normas en el futuro; el trinquete implica que la futura modificación de las medidas disconformes solo puede hacerse para lograr una mayor conformidad con el tratado, y que la liberalización no puede revertirse (Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, s.f.; Sinclair, 2017, p. 15; Wilhelm, 2017). El Anexo II funciona como una reserva de espacio político porque las medidas disconformes de los países listadas allí, a diferencia de las incluidas en el Anexo I, pueden ser modificadas en el futuro para hacerlas menos conformes con las normas sobre trato nacional, trato de NMF, acceso a los mercados y presencia local ("Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Chile y la República Oriental del Uruguay", 2016).

El TLC entre Uruguay y México incluye las cláusulas de status quo y trinquete, que están en vigor y restringen fuertemente el espacio político de los países, aunque no se aplican a las medidas existentes disconformes con las reglas de acceso a los mercados (Ons, 2010, p. 60). Por lo tanto, el ACE 73 va más allá del único acuerdo en el que Uruguay había incluido previamente estas cláusulas, reduciendo aún más el espacio político exógeno del país.

Dado que el ACE 73 reduciría el espacio político exógeno de Uruguay para el desarrollo, se puede concluir en esta etapa -con base en el marco teórico- que al adoptar un enfoque de lista negativa y las cláusulas de status quo y trinquete, Uruguay está permitiendo que le pateen su escalera al desarrollo, cediendo a los intereses de los países desarrollados por una mayor liberalización de los servicios.

Si bien el enfoque de lista negativa permite reservas, dos observaciones son pertinentes a este respecto. En primer lugar, haciendo un paralelismo con las afirmaciones de Chang (2005, pp. 16-17) sobre las negociaciones de la OMC relativas al acceso a los mercados para los productos no agrícolas (NAMA, por sus siglas en inglés), se puede

argumentar que la flexibilidad que se otorga a las Partes en el ACE 73 para introducir reservas es limitada, ya que una vez que un sector se ha comprometido en el marco del Anexo I, no hay vuelta atrás. Como sostiene Chang (2005, p. 17), si fuera desinteresada, la flexibilidad implicaría que las Partes estén habilitadas a introducir nuevas reservas cuando sea necesario para su desarrollo. En segundo lugar, aunque el Anexo II permite esa mayor flexibilidad, los sectores y subsectores de servicios y las medidas incluidas en las listas de reservas de los países están sujetas a negociación y dependen de los intereses de la contraparte.

Además, la exclusión total de sectores enteros -tales como los servicios financieros, los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales y las telecomunicaciones, en el caso del ACE 73- de los acuerdos comerciales preferenciales también está sujeta a negociación y depende de los intereses y del poder de las Partes involucradas.

La exclusión total de los servicios financieros, los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales y las telecomunicaciones, del ámbito de aplicación del capítulo sobre comercio transfronterizo de servicios del ACE 73, nos da motivos para pensar que, a pesar de avanzar en la liberalización, el actual gobierno de Uruguay no tiene la intención de adherirse radicalmente al discurso dominante sobre la relación entre buenas instituciones y desarrollo económico, al menos en la medida en que las negociaciones lo permitan. La reducción del espacio político exógeno del país para el desarrollo se contrarresta limitando las restricciones exógenas incluidas en el ACE 73, a través de la exclusión de los sectores de servicios antes mencionados. Por lo tanto, el efecto del ACE 73 de patear la escalera se mitiga parcialmente.

No obstante, la exclusión de los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales del ámbito de aplicación del acuerdo no protege plenamente las actividades de las empresas estatales o los servicios públicos en general. Los servicios en cuestión son

aquellos que no se suministran en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios ("Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Chile y la República Oriental del Uruguay", 2016). Esta definición restrictiva excluye de su alcance a la mayoría de las actividades de las empresas estatales y otros servicios públicos, porque muchas de ellas requieren del pago por los usuarios y se prestan en condiciones de competencia (Kelsey, 2017b; Khor, 2008, p. 14). Para quedar exentos de los términos del acuerdo, los servicios públicos deben estar explícitamente excluidos (Kelsey, 2017b; Khor, 2008, p. 14).

### 3.2.2 Propiedad intelectual

La fuerte protección de los derechos de propiedad privada, y más concretamente de los DPI, es una de las buenas instituciones que se imponen actualmente a los países en desarrollo mediante diversos instrumentos bilaterales y multilaterales (Chang, 2003, pp. 69, 129-130). Esta institución forma parte del paquete de buena gobernanza propuesto por el IDPE en el entendimiento de que conduce al desarrollo institucional y, por ende, al crecimiento económico (Chang, 2003, p. 69). Ese razonamiento se basa en el discurso dominante sobre la relación entre buenas instituciones y desarrollo económico (Chang, 2003, p. 69). Sin embargo, como se explica en el marco teórico, la historia demuestra que las buenas instituciones fueron el resultado, más que la causa, del desarrollo económico de los países hoy desarrollados (Chang, 2003, p. 129, 2011, p. 476).

En particular, las exigentes normas de DPI se establecieron después de que la capacidad de innovación de los países hoy desarrollados alcanzó la madurez suficiente para impulsar la I+D+I local (Sercovich, 2008, p. 9). Antes de eso, los regímenes de DPI de los países hoy desarrollados eran mucho menos exigentes que lo que son actualmente para los países en desarrollo (Chang, 2003, p. 85). Además, incluso los países hoy desarrollados más avanzados infringieron regularmente el régimen internacional de DPI hasta bien entrado el

siglo XX (Chang, 2003, p. 85). En los países en desarrollo, en cambio, los compromisos con las normas de DPI son anteriores a la obtención de los niveles necesarios de capacidad innovadora local para que esas normas sean ventajosas y catalizadoras de la innovación (Sercovich, 2008, pp. 9, 31). De este modo surge una asimetría, en la que los DPI benefician principalmente a las actividades de innovación de los países desarrollados, por lo que es de su interés impulsarlos (Sercovich, 2008, pp. 9-10). Estas normas restringen y retrasan la transferencia de conocimiento y tecnología, así como el aprendizaje tecnológico y la competencia en los países en desarrollo, afectando así su potencial de desarrollo y su posibilidad de cerrar la brecha con los países desarrollados, que no estaban sujetos a estas limitaciones mientras se desarrollaban (Sercovich, 2008, pp. 15, 30, 34).

El GATT ha sido uno de los instrumentos utilizados para forjar normas de DPI que respondan a los intereses de los países desarrollados y para imponerlas a los países en desarrollo (Chang, 2011, p. 474). El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) ha obligado a los países en desarrollo a comprometerse con normas de DPI que no existían cuando los propios países hoy desarrollados estaban en desarrollo (Sercovich, 2008, p. 5). En 1995 estableció restricciones al desarrollo económico de los países en desarrollo, más allá de las que estaban en condiciones de asumir en ese momento de la historia (Sercovich, 2008, pp. 5, 7). Wade (2003, pp. 621-622) dice que el Acuerdo sobre los ADPIC funciona como un instrumento para patear la escalera al desarrollo de los países en desarrollo; Chang (2005, p. 3) afirma que es restrictivo del espacio político de los países. Ambos argumentos pueden respaldarse en Hamwey (2005, p. 11-12), quien afirma que cuando se introducen restricciones exógenas antes de que las economías de los países estén suficientemente desarrolladas, su espacio político nacional efectivo se reduce y sus perspectivas de desarrollo futuro se ven comprometidas.

Aunque se entiende cada vez más que el Acuerdo sobre los ADPIC promueve normas de DPI que son desfavorables para el desarrollo de los países en desarrollo (Khor, 2008, p. 44), ese acuerdo es menos perjudicial que los celebrados fuera de la OMC (Chang, 2005, pp. 3-4; Sercovich, 2008, pp. 5, 38). Los acuerdos celebrados fuera de la OMC han reforzado sistemáticamente las normas de DPI, reduciendo aún más el espacio político para el desarrollo de los países en desarrollo y obstaculizando sus capacidades de innovación (Chang, 2005, pp. 3-4; Sercovich, 2008, pp. 5, 13, 33, 38). A pesar de haber sido diseñado por y para los intereses de los países desarrollados –sólo para proteger la propiedad intelectual generada por ellos (Stiglitz, 2006, pp. 2-4)-, el Acuerdo sobre los ADPIC admite flexibilidades en la aplicación de sus normas (Khor, 2008, p. 45).

En consecuencia, los países desarrollados han tratado de promover sus intereses más allá de lo que ya consiguieron en el Acuerdo sobre los ADPIC, imponiendo normas más estrictas en materia de DPI a nivel mundial a través de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y la celebración de TLC (Khor, 2008, pp. 44-45). Ambos instrumentos introducen, consolidan y armonizan las nuevas normas reforzadas de DPI (Roffe y Santa Cruz, 2006, p. 47). EE. UU., la Unión Europea (UE) y la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, por sus siglas en inglés) exigen ahora a sus contrapartes en los TLC que adhieran a diversos tratados internacionales sobre propiedad intelectual (Khor, 2008, p. 50; Roffe y Santa Cruz, 2006, p. 48). Entre ellos se encuentra el Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT, por sus siglas en inglés), administrado por la OMPI (Khor, 2008, p. 50; Roffe & Santa Cruz, 2006, p. 48). Dado que la OMPI está financiada principalmente por los solicitantes de patentes, responde a sus intereses y promueve compromisos más amplios en materia de protección de la propiedad intelectual en los países en desarrollo (Khor, 2008, p. 50).

En la misma línea, el ACE 73 establece que para la fecha de entrada en vigor del acuerdo, las Partes deberán haber hecho sus mejores esfuerzos para ratificar o adherir al PCT

(Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Chile y la República Oriental del Uruguay, 2016). Esta es la primera vez que se incluye una disposición de este tipo en un tratado firmado por Uruguay y está dirigida a ese país, ya que Chile es Parte del PCT desde junio de 2009 (OMPI, s.f.-a). En marzo de 2017, el gobierno de Uruguay sometió a consideración del Parlamento el proyecto de ley para aprobar la adhesión del país al PCT (Casa Grande, 2017).

El PCT facilita el procedimiento de solicitud de patentes al uniformizarlo en todos los países miembros del tratado (Khor, 2008, p. 55). La simplificación de los procedimientos se traduce en un mayor número de solicitudes de patentes en los países que adhieren al PCT (Khor, 2008, p. 55). Las Partes que tienen un mayor número de inventores con voluntad de que sus invenciones sean protegidas en otros países son las que más se benefician (Khor, 2008, p. 55). Se trata principalmente de países desarrollados (CAF, 2017). Incluso los países de América Latina que en el marco del PCT tienen el mayor número de solicitudes de patentes en la región (Chile está en tercer lugar), están muy por debajo de las economías más avanzadas en el ranking mundial (CAF, 2017). Por lo tanto, en los países en desarrollo, el PCT beneficia más a los solicitantes extranjeros que a los locales, ya que los primeros son titulares de la mayoría de las patentes (Khor, 2008, p. 55). De este modo se consolida una estructura mundial desigual en la que unos pocos países y empresas poseen la mayor parte de la propiedad intelectual en todo el mundo (Casa Grande, 2017).

Ser titular de una patente supone tener el dominio exclusivo sobre los conocimientos patentados, hasta que esta expire (OMPI, s.f.-b). Dado que el conocimiento es actualmente considerado como la base del desarrollo económico (Sercovich, 2008, p. 35), las patentes parecen excluir de ese proceso a los no titulares, o al menos retrasarlo. Incluso en los países en los que no se presenta ninguna solicitud, la información relativa a la invención no se hace pública y no puede ser explotada hasta que hayan transcurrido 30 meses desde la presentación de la solicitud inicial de patente en una oficina receptora nacional (de otro país signatario del

PCT), regional o internacional (Casa Grande, 2017; Roffe y Santa Cruz, 2006, p. 34; OMPI, s.f.-c).

Como se ha señalado anteriormente, en el marco del PCT se han presentado muchas menos solicitudes de patentes por parte de nacionales de países en desarrollo que de países desarrollados (CAF, 2017). Basándonos en Sercovich (2008, p. 35), este tratado reduce así las perspectivas de los países en desarrollo de cerrar la brecha de productividad e ingresos con los países desarrollados. Esta brecha se ha ampliado con el tiempo debido a las crecientes restricciones al margen de maniobra de los países en desarrollo para desarrollar capacidades científicas, tecnológicas y de innovación (Sercovich, 2008, p. 33). Apoyándonos en el enfoque estructuralista -como lo explicó Kay (1991, p. 35)- parece que el PCT consolida así la división centro-periferia y la distribución desigual del progreso técnico. Este Acuerdo proporciona el marco para que se perpetúen las desigualdades estructurales, asegurando a los países centrales la conservación del dominio exclusivo sobre el progreso técnico y a los países periféricos su continuo rol como importadores de tecnologías.

Dentro del partido de gobierno, algunos consideran que Uruguay debe adherir a las nuevas normas sobre propiedad intelectual para evitar quedar excluido de los flujos internacionales de comercio e inversión (Bottinelli, 2018). Dado que Uruguay no tiene muchos solicitantes de patentes, los críticos sostienen que el PCT no sería ventajoso para el país (Ferrere, 2017). Ya en la actualidad, la mayoría de las solicitudes de patentes en Uruguay son presentadas por extranjeros, especialmente por empresas farmacéuticas no residentes (Dartayete, 2017).

Partiendo de las teorías de patear la escalera y espacio político nacional para el desarrollo, y del uso que se ha hecho de estas para examinar críticamente el Acuerdo sobre los ADPIC, puede afirmarse que el PCT es un instrumento moderno para patear la escalera de los países en desarrollo y para reducir su espacio político nacional para el desarrollo. Este profundiza los compromisos de las Partes en materia de protección de los DPI -en términos

administrativos más que sustantivos (Roffe y Santa Cruz, 2006, p. 48). De ese modo, amplía el alcance de la buena institución que los países desarrollados promueven en su beneficio, según Chang (2003), y las limitaciones exógenas a las que se enfrentan las Partes.

Así pues, el PCT reduciría el espacio político exógeno del Uruguay y su espacio político nacional efectivo para el desarrollo, ya que implicaría comprometerse con nuevas normas de protección de la propiedad intelectual antes de que las capacidades de innovación del país estén suficientemente desarrolladas para beneficiarse de los procedimientos uniformizados de solicitud de patentes. Es decir, Uruguay quedaría sujeto a nuevas restricciones exógenas antes de superar las limitaciones endógenas, que en este caso se materializan en sus deficientes capacidades innovadoras. Dado que el PCT no responde a las necesidades de un país en desarrollo como Uruguay, sino que favorece el dominio exclusivo de los países desarrollados sobre el conocimiento, tendría un efecto de patear la escalera para su desarrollo. También dificultaría a Uruguay la superación de la brecha estructural con los países desarrollados, como se explicó anteriormente con base en el enfoque estructuralista.

### 3.2.3 Comercio electrónico

En ocasión de la 48ª Reunión Anual del Foro Económico Mundial, en enero de 2018, Angela Merkel afirmó que los datos son el recurso natural del siglo XXI (como se citó en González, 2018). Los flujos transfronterizos de datos son necesarios para todas las transacciones comerciales digitales; mientras que algunos países los restringen por motivos de seguridad y privacidad, otros promueven nuevas normas para su liberalización a través de diferentes acuerdos comerciales fuera de la OMC (Burri, 2017, p. 408). Entre otras, las normas de comercio electrónico forman parte de ese impulso, ya que versan sobre el comercio digital y los flujos transfronterizos de datos (Burri, 2017).

La OMC puso en marcha un Programa de Trabajo sobre el Comercio Electrónico en 1998, pero aún no se ha llegado a un acuerdo (Burri, 2017, pp. 416-418). La organización

multilateral no ha logrado acompañar las transformaciones provocadas por Internet, ni ajustarse a la realidad actual del comercio digital, que hoy en día es mucho más relevante para el desarrollo económico y la formulación de políticas de lo que era en los años noventa (Burri, 2017, pp. 410, 416-417). Esto ha llevado a los países desarrollados a buscar *foros convenientes*, tratando de impulsar normas sobre comercio digital a través de acuerdos comerciales bilaterales, regionales y plurilaterales (Burri, 2017, p. 417). En la primera categoría se encuentran diversos TLC negociados por EE. UU y la UE con terceros países; la última categoría comprende los acuerdos megarregionales como el Acuerdo sobre Comercio de Servicios (TISA, por sus siglas en inglés), el TPP y la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés) (Burri, 2017).

Las compañías de los países industrializados que dominan la información, los medios de comunicación, la venta al por menor y la tecnología también promueven el acuerdo de normas vinculantes de gran alcance sobre el comercio digital (James, 2017a). Más concretamente, son empresas con sede en EE.UU, como: Google, Facebook, Amazon, Apple y Microsoft (James, 2017a). Estas normas garantizarían el control no regulado de la tecnología, las plataformas digitales, los motores de búsqueda y el *big data*, por estas empresas, y por ende, sobre la infraestructura en la que está basada la economía mundial (Kelsey, 2017a, p. 13). En particular, las normas sobre el comercio electrónico liberalizan las transferencias transfronterizas de datos y están diseñadas para blindar a toda prueba el dominio y los intereses de lucro de esas empresas en el futuro (James, 2017a). Cuando un sector está dominado por una compañía, esta tiene acceso a una gran cantidad de datos que pueden transformarse en inteligencia y de esa forma asegurar su predominio continuo sobre los competidores y dar lugar a mayores ganancias si la inteligencia creada se vende o alquila a otras empresas (James, 2017a).

Al prohibir el control de datos, que son el recurso más valioso de los países, las normas sobre el comercio electrónico pondrían en peligro el desarrollo futuro de los países

(James, 2017a). El libre flujo de datos beneficia a las empresas de los países desarrollados a expensas de los países en desarrollo, que renunciarían a dichos recursos, o datos, sin ningún rédito económico (James, 2017a).

El modelo de negocio de estas compañías se basa en la desregulación, la flexibilización del trabajo y la optimización o evasión fiscal (James, 2017b). Para reducir sus costos, tercerizan sus actividades y subcontratan (Kelsey, 2017a, p. 31). Los productores y trabajadores de los países en desarrollo se ven relegados a participar en los eslabones inferiores de las cadenas globales de valor y suministro, reproduciendo el subdesarrollo (Kelsey, 2017a, p. 31). Las normas del comercio electrónico acelerarían y consolidarían estas tendencias (James, 2017b; Kelsey, 2017a, p. 31). Parminder Jeet Singh afirma que la dependencia estructural de los países en desarrollo se profundizará aún más en la sociedad digitalizada (como se citó en James, 2017a).

Hasta ahora, con base en el paradigma centro-periferia y en la explicación que Kay hace de este (1991), se puede argumentar que así como la 1ª revolución industrial llevó a un sistema económico mundial desigual en el que los países centrales y periféricos participaron de manera desigual en la distribución del progreso técnico, la 4ª revolución tecnológica perpetuará esta división. Las economías periféricas siempre han participado marginalmente de estas y otras revoluciones industriales y tecnológicas (Pittaluga, 2017). La economía uruguaya se inserta en esta última 4ª revolución tecnológica de una forma que reproduce las históricas brechas de productividad entre sectores económicos -perpetuando su heterogeneidad estructural- y un modelo de desarrollo tecnológico exógeno que se apoya en la importación de bienes de capital y tecnologías en lugar de construir capacidades de absorción y generar conocimiento local (Pittaluga, 2017).

A partir de las observaciones de James (2017a) en un reciente Informe sobre la 4ª revolución industrial y los países en desarrollo, se puede inferir que aunque el tipo de inserción de Uruguay en la economía mundial y en la 4ª revolución industrial transcurra

independientemente de las normas sobre comercio electrónico, si se asumieran compromisos en esta materia, se exacerbaría la brecha estructural y el gobierno tendría muy poco margen de maniobra para paliar las consecuencias.

El ACE 73 incluye un capítulo sobre comercio electrónico con las así llamadas reglas del siglo XXI<sup>20</sup>. Es el primer acuerdo comercial que incorpora normas sobre comercio electrónico que Uruguay ha negociado y firmado (Ministerio de Relaciones Exteriores. República Oriental del Uruguay, 2016). Siguiendo a Hamwey (2005), de aplicarse, este reduciría el espacio político exógeno de Uruguay para el desarrollo. También significaría que Uruguay se compromete con normas que parecen ser instrumentos para patear la escalera al desarrollo de los países en desarrollo en el marco de una economía digital. En primer lugar, los países desarrollados y sus compañías tecnológicas más importantes las promueven a nivel mundial para asegurar sus intereses; en segundo lugar, no se aplicaron cuando los propios países hoy desarrollados se estaban desarrollando, porque son el resultado de cambios relativamente recientes provocados por internet en la economía mundial.

<sup>20</sup> TPP es el primer tratado comercial acordado que incluye regulaciones del siglo XXI para el comercio digital (James, 2017a).

## 4. Discusión general

El ACE 73 incorpora los estándares de regulación que se incluyen en los nuevos acuerdos comerciales preferenciales y en las negociaciones lideradas por los países desarrollados - normas que, como se argumenta aquí, pueden considerarse como las buenas políticas y las buenas instituciones de la economía mundial organizada en torno a las CGV, ya que favorecen el interés de los países desarrollados por una mayor liberalización en áreas que son clave y que van más allá de los aranceles. Uruguay consideró que su inclusión era necesaria para que el país pueda participar en nuevos acuerdos comerciales preferenciales con otros países a fin de mejorar y ampliar su acceso a los mercados.

Curiosamente, Uruguay busca ampliar su acceso a los mercados a través de un modelo de acuerdo cuyo objetivo principal no es este, sino mejorar las instituciones locales y armonizar las normas que crean el marco adecuado para la expansión de las cadenas globales de producción y suministro (Pérez del Castillo, 2014, p. 19). Estas normas sirven a los intereses de los países desarrollados y refieren a la formulación de políticas nacionales sobre asuntos intrafronterizos (Pérez del Castillo, 2014, p. 20; Rosales, 2015, pp. 35, 55). Reducen, por lo tanto, el espacio político nacional para el desarrollo de los países en desarrollo. Como afirma Wade (2003, p. 639), en lugar de buscar mejorar o salvaguardar su espacio político para el desarrollo, el objetivo de los países en desarrollo en las negociaciones comerciales es obtener un mejor acceso a los mercados.

Así pues, el Sistema Internacional influyó en la decisión del Uruguay de negociar y firmar el ACE 73, no como un fin en sí mismo, sino como un ejercicio para desarrollar un modelo de negociación de libre comercio que, al incorporar las normas que dictan los países desarrollados, prepara al Uruguay para participar en otros acuerdos de libre comercio de última generación en el futuro. El discurso dominante sobre la relación entre buenas instituciones y desarrollo económico también parece haber influido en la decisión de

Uruguay, aunque con algunos matices. La opinión predominante en los gobiernos del Uruguay desde 2005 hasta la fecha de culminación de este trabajo -que ha determinado la gestión de la economía del país- es que el crecimiento económico depende de la implementación de buenas instituciones (Bértola y Lara, 2017, pp. 415, 421). La exclusión total de los servicios financieros, los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales y las telecomunicaciones, del ámbito de aplicación del capítulo sobre comercio transfronterizo de servicios del ACE 73 muestra, sin embargo, que si bien el actual gobierno uruguayo está profundizando la liberalización, no adhiere radicalmente al discurso dominante sobre la relación entre buenas instituciones y desarrollo económico, porque ha buscado proteger sectores que son sensibles para el desarrollo del país.

A pesar de estas exclusiones y anexos de medidas disconformes, el ACE 73 reduciría el espacio político nacional efectivo de Uruguay para el desarrollo, imponiendo restricciones exógenas en varios ámbitos. Por lo tanto, tendría un efecto de patear la escalera, al menos en lo que respecta a los capítulos aquí estudiados. Dado que las limitaciones exógenas afectan el espacio político nacional efectivo de los países de manera diferente según su desarrollo económico, el momento en que se celebran los acuerdos internacionales es determinante para sus perspectivas de desarrollo futuro (Hamwey, 2005, pp. 11-12). En el marco del ACE 73, el Uruguay se atendería a normas que restringirían su espacio político nacional efectivo más allá de lo que es conveniente teniendo en cuenta su actual grado de desarrollo económico y sus capacidades materiales. El país renunciaría a su posibilidad de implementar políticas de desarrollo de diversa índole en el futuro, cuando pueden resultar necesarias.

En cuanto al comercio de servicios, al adoptar un enfoque de lista negativa y las correspondientes cláusulas de status quo y trinquete, el Uruguay responde al interés de los países desarrollados por una mayor liberalización. Este enfoque y cláusulas blindarían los compromisos de liberalización del país en el marco del ACE 73. Si surgieran nuevos sectores o subsectores de servicios, estos quedarían automáticamente liberalizados y sujetos a las

normas del acuerdo, independientemente de su importancia para el desarrollo del país. De esta manera, el ACE 73 patearía la escalera hacia el desarrollo de Uruguay, aunque este efecto se vería parcialmente mitigado por las reservas incluidas en las listas del país y la exclusión total de los servicios financieros, los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales y las telecomunicaciones, del ámbito de aplicación del capítulo sobre comercio transfronterizo de servicios del ACE 73. El acuerdo también reduciría el espacio político exógeno del país para el desarrollo, ya que el alcance de este capítulo va más allá de los anteriores compromisos internacionales del Uruguay en materia de comercio de servicios.

En lo que respecta a los DPI, el ACE 73 insta a Uruguay a adherir al PCT, tal como lo exigen EE. UU., la UE y EFTA a sus contrapartes en los TLC (Khor, 2008, p. 50; Roffe y Santa Cruz, 2006, p. 48). El PCT reduciría el espacio político nacional efectivo de Uruguay para el desarrollo, ya que el país quedaría obligado por nuevas limitaciones exógenas antes de superar las restricciones endógenas relacionadas con su deficiente capacidad de innovación. Esto le impediría aprovechar los procedimientos más fáciles de solicitud de patentes para impulsar la innovación. También tendría un efecto de patear la escalera para el desarrollo del país, porque en lugar de favorecer los intereses de los países en desarrollo, el PCT responde a los de las economías industrializadas, asegurando su continuo dominio exclusivo sobre el conocimiento y el progreso técnico, y el rol de los países periféricos como importadores de tecnologías. Asumir compromisos referidos a la tendencia predominante de las normas de DPI en el mundo desarrollado reduce las posibilidades de los países en desarrollo de cerrar la brecha con los países desarrollados, porque, como afirma Sercovich (2008, p. 15), esas normas obstaculizan la creación y difusión de conocimientos y tecnología en los países en desarrollo, así como su aprendizaje y competencia tecnológica.

En cuanto al comercio electrónico, las normas del ACE 73 profundizarían la dependencia estructural del Uruguay -como se infiere en base a James (2017a, 2017b) y Kelsey (2017a, p. 31). La economía uruguaya ya se está insertando en la 4ª revolución tecnológica de una manera que perpetúa su heterogeneidad estructural y exogeneidad tecnológica, ya que depende de la importación de bienes de capital y tecnologías en lugar de construir capacidades de absorción y generar conocimiento local (Pittaluga, 2017). Dado que el ACE 73 es el primer acuerdo comercial con normas sobre el comercio electrónico en el que participaría Uruguay (Ministerio de Relaciones Exteriores. República Oriental del Uruguay, 2016), este reduciría el espacio político exógeno del país para el desarrollo. También significaría que el Uruguay acuerda normas que funcionan como instrumentos modernos para patear la escalera al desarrollo de los países en desarrollo. Los países desarrollados y sus compañías tecnológicas más importantes las promueven a nivel mundial para asegurar sus intereses, pero no se aplicaron cuando los propios países hoy desarrollados se estaban desarrollando.

## Guía de lectura

### Conceptos clave

Tratado de libre comercio, Sistema Internacional, inserción económica y comercial internacional, desarrollo, patear la escalera, buenas políticas, buenas instituciones, espacio político nacional efectivo, espacio político endógeno, espacio político exógeno, Centro, Periferia, deterioro de los términos de intercambio, heterogeneidad estructural, exogeneidad tecnológica, comercio de servicios, enfoque de lista positiva, enfoque de lista negativa, propiedad intelectual, comercio electrónico.

### Preguntas de repaso

¿Por qué Uruguay negoció y firmó un TLC de última generación con Chile?

¿Cómo impacta el ACE 73 en las perspectivas de desarrollo futuro de Uruguay?

## Evaluación

1. ¿Los nuevos estándares del comercio mundial están pensados para facilitar qué tipo de organización de la producción a nivel global?
2. ¿Quiénes son los principales promotores de los nuevos estándares del comercio mundial?
3. ¿Los nuevos estándares del comercio mundial en general implican compromisos de liberalización más o menos amplios que los asumidos en el ámbito de la OMC?
4. En los acuerdos de comercio de servicios, ¿cuál es el enfoque de negociación de compromisos que mayor facilita la liberalización?
5. ¿Cuál es una de las diferencias principales entre los acuerdos de comercio de bienes y los acuerdos de comercio de servicios?
6. ¿Cuál es la diferencia entre el enfoque de lista positiva y el de lista negativa en un acuerdo de comercio de servicios?
7. ¿Qué acuerdo/s de comercio de servicios o capítulo/s de comercio de servicios negoció Uruguay adoptando un enfoque de listas negativas?
8. Explique el principal argumento de la teoría Retirar la escalera (o patear la escalera)
9. Según Hamwey, ¿el espacio político endógeno es más amplio para los países desarrollados o para los países en desarrollo?
10. Según Hamwey, ¿cuál es el espacio político que puede ampliarse y retroceder en los países?

## Auto-evaluación

- 1. Según Fernández Luzuriaga, en el Sistema Internacional las interacciones entre los actores y las reglas que las guían son determinadas principalmente por:**
  - a. Todos los Estados y otros actores del Sistema Internacional.
  - b. Los Estados más poderosos.
  - c. Las instituciones de Bretton Woods
  
- 2. De acuerdo a Pérez del Castillo, las agendas de negociación comercial internacional de muchos países están siendo reevaluadas y tienden a:**
  - a. Alejarse del ámbito multilateral hacia ámbitos bilaterales o regionales.
  - b. Alejarse de ámbitos bilaterales o regionales hacia el ámbito multilateral.
  - c. Alejarse de la concreción de nuevos tratados y a centrarse en el mercado interno.
  
- 3. Los nuevos estándares del comercio mundial consisten principalmente en:**
  - a. Normas para aumentar la capacidad regulatoria de los Estados.
  - b. Normas para eliminar aranceles.
  - c. Normas para eliminar barreras regulatorias internas.
  
- 4. Para su buen funcionamiento, las cadenas globales de valor necesitan de:**
  - a. Únicamente normas para eliminar los obstáculos al comercio en las fronteras.
  - b. Únicamente normas para eliminar las barreras regulatorias internas de los países.
  - c. Normas para eliminar los obstáculos al comercio en las fronteras y para eliminar las barreras regulatorias internas de los países.

**5. Según Rosales, los nuevos estándares del comercio mundial responden a:**

- a. Las decisiones tomadas por consenso en el marco de la OMC.
- b. Los intereses de las cadenas de valor norteamericanas, asiáticas y europeas.
- c. Los intereses de los países del Sur global.

**6. O'Brien y Williams afirman que:**

- a. Las estrategias de desarrollo deben ser construidas por los países atendiendo al contexto en el cual se elaboran, sin importar su historia económica.
- b. Los países deciden sus propios patrones de desarrollo, sin la influencia de factores endógenos y/o exógenos.
- c. Las perspectivas históricas son claves para comprender cómo los acontecimientos del pasado han condicionado los patrones de desarrollo de los países o parte de ellos.

**7. La teoría patear la escalera afirma que:**

- a. Las “buenas políticas” impuestas a los países en desarrollo por parte de los países desarrollados son, entre otras, la liberalización del comercio y de las inversiones internacionales.
- b. Las “buenas políticas” impuestas a los países en desarrollo por parte de los países desarrollados son, entre otras, la intervención estatal y la introducción de restricciones a la liberalización del comercio y de las inversiones internacionales, en cuanto ello sea necesario para la protección de industrias nacientes.
- c. Las “buenas políticas” impuestas a los países en desarrollo por parte de los países desarrollados son abstractas, en el sentido de que se recomienda adoptar aquellas que el país considere apropiadas en el marco de su propia estrategia de desarrollo.

**8. La teoría patear la escalera afirma que:**

- a. Las “buenas instituciones” impuestas a los países en desarrollo por parte de los países desarrollados son abstractas, en el sentido de que se recomienda adoptar aquellas que el país considere apropiadas en el marco de su propia estrategia de desarrollo.
- b. Las “buenas instituciones” impuestas a los países en desarrollo por parte de los países desarrollados están destinadas a promover, cuando se estime necesario, restricciones a la libertad de mercado y a la protección de los derechos de propiedad intelectual.
- c. Las “buenas instituciones” impuestas a los países en desarrollo por parte de los países desarrollados están destinadas a promover la libertad de mercado y la protección de los derechos de propiedad intelectual.

**9. Hamwey afirma que:**

- a. El momento de la historia de desarrollo de los países en que los mismos concluyen acuerdos internacionales es irrelevante para su desarrollo futuro.
- b. El momento de la historia de desarrollo de los países en que los mismos concluyen acuerdos internacionales es determinante para su desarrollo futuro.
- c. No existe vínculo entre los acuerdos internacionales y las posibilidades de desarrollo futuro de los países.

**10. El paradigma Centro-Periferia explica que:**

- a. Los países centrales y periféricos participan de manera desigual en la distribución del progreso técnico resultante de la revolución industrial en el centro y el consiguiente aumento de la productividad de los factores de producción.

- b. Los países centrales y periféricos participan de igual manera en la distribución del progreso técnico resultante de la revolución industrial en el centro y el consiguiente aumento de la productividad de los factores de producción.
- c. La clasificación de los países en centrales y periféricos nada tiene que ver con la distribución del progreso técnico resultante de la revolución industrial en el centro y el consiguiente aumento de la productividad de los factores de producción.

### **Respuestas correctas**

**1. b**

**2. a**

**3. c**

**4. c**

**5. b**

**6. c**

**7. a**

**8. c**

**9. b**

**10. a**

## Referencias

- Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Chile y la República Oriental del Uruguay.  
(4 de octubre de 2016).
- Asociación Latinoamericana de Integración. (s.f.-a). Acuerdos de Alcance Parcial. AAP.CE  
Nº 35. Recuperado el 19 de diciembre de 2017, de  
<http://www.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/4d5c18e55622e1040325749000756112/85868e7a6308d7d70325776d005ad45a?OpenDocument>
- Asociación Latinoamericana de Integración. (s.f.-b). Acuerdos de Alcance Parcial. AAP.CE  
Nº 35 - Quincuagésimo Tercer Protocolo Adicional. Recuperado el 19 de diciembre de  
2017, de  
<http://www.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/ca05a6ae01cc969583257d8100416d1e/aa19abb37afcc7bb03257f79005d0602?OpenDocument>
- Bértola, L., & Lara, C. (2017). Política industrial en el ciclo de los commodities en Uruguay.  
En M. Cimoli, M. Castillo, G. Porcile, & G. Stumpo (Eds.), *Políticas industriales y tecnológicas en América Latina* (pp. 411–464). Santiago, Chile: Naciones Unidas.  
Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Bottinelli, O. A. (17 de febrero de 2018). Una divisoria de aguas en el FA. Recuperado el 2 de mayo, de <http://www.factum.uy/analisis/2018/ana180217.php>
- Burri, M. (2017). The Regulation of Data Flows Through Trade Agreements [La Regulación de los Flujos de Datos Mediante Acuerdos Comerciales]. *Georgetown Journal of International Law*, 48, 407–448.

- CAF. (1 de agosto de 2017). Lo que hace una patente por el desarrollo de América Latina. Recuperado el 1 de mayo, de <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2017/08/lo-que-hace-una-patente-por-el-desarrollo-de-america-latina/?parent=14079>
- Casa Grande. (19 de octubre de 2017). Sobre Tratado de Libre Comercio con Chile y Tratado de Cooperación de Patentes. Recuperado el 28 de marzo de 2018, de <http://www.casagrandefa.com/2017/10/sobre-tratado-de-libre-comercio-con-chile-y-tratado-de-cooperacion-de-patentes/>
- CEPAL. (s.f.). *Prebisch y los términos de intercambio*. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=sqUQQX1dTx8#action=share>
- Chang, H.-J. (24 de junio de 2002). History debunks the free trade myth [La historia desmiente el mito del libre comercio]. *The Guardian*. Recuperado de <http://www.theguardian.com/business/2002/jun/24/globalisation>
- Chang, H.-J. (2003). *Kicking away the ladder: Development strategy in historical perspective [Retirar la escalera: La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica]*. Londres, Reino Unido: Anthem Press.
- Chang, H.-J. (2005). Policy Space in Historical Perspective – with special reference to Trade and Industrial Policies [El Espacio Político en Perspectiva Histórica - con especial referencia a las Políticas Comerciales e Industriales]. Ponencia presentada en Tufts University, 27 de octubre de 2005, 1–26. Recuperado de [http://www.ase.tufts.edu/gdae/about\\_us/leontief/Chang\\_remarks.pdf](http://www.ase.tufts.edu/gdae/about_us/leontief/Chang_remarks.pdf)
- Chang, H.-J. (2011). Institutions and economic development: theory, policy and history [Instituciones y desarrollo económico: teoría, política e historia]. *Journal of Institutional Economics*, 7(4), 473–498. <https://doi.org/10.1017/S1744137410000378>
- Dartayete, C. (24 de julio de 2017). Las patentes farmacéuticas y el acceso a los medicamentos. *La Diaria*. Recuperado de <https://ladiaria.com.uy/articulo/2017/7/las-patentes-farmaceuticas-y-el-acceso-a-los-medicamentos/>

- Fernández Luzuriaga, W. (2010). Política exterior e inserción internacional de Uruguay. En L. Bizzozero, G. de Sierra, & I. Terra (Eds.), *La inserción internacional de Uruguay en debate* (pp. 99–148). Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Ferrere. (7 de diciembre de 2017). Uruguay aproxima su entrada al PCT. Recuperado el 30 de abril de 2018, de <https://www.ferrere.com/es/novedades/uruguay-aproxima-su-entrada-al-pct/>
- González, A. (12 de febrero de 2018). La materia prima del siglo XXI. *El País*. Recuperado de [https://elpais.com/elpais/2018/02/08/opinion/1518092615\\_019187.html](https://elpais.com/elpais/2018/02/08/opinion/1518092615_019187.html)
- Hamwey, R. M. (2005). Expanding National Policy Space for Development: Why the Multilateral Trading System Must Change [Ampliación del Espacio Político Nacional para el Desarrollo: Porqué Debe Cambiar el Sistema Multilateral de Comercio]. *South Centre. Trade-Related Agenda, Development and Equity (T.R.A.D.E.). Documentos de trabajo*, (25).
- James, D. (12 de mayo de 2017a). Twelve Reasons to Oppose Rules on Digital Commerce in the WTO [Doce Razones para Oponerse a las Normas sobre Comercio Digital en la OMC]. *Huffington Post*. Recuperado de [https://www.huffingtonpost.com/entry/twelve-reasons-to-oppose-rules-on-digital-commerce\\_us\\_5915db61e4b0bd90f8e6a48a](https://www.huffingtonpost.com/entry/twelve-reasons-to-oppose-rules-on-digital-commerce_us_5915db61e4b0bd90f8e6a48a)
- James, D. (17 de noviembre de 2017b). E-commerce and the World Trade Organization [El Comercio Electrónico y la Organización Mundial del Comercio]. Recuperado el 26 de mayo de 2018, de <https://www.alainet.org/es/node/189305>
- Kay, C. (1991). Reflections on the Latin American contribution to development theory [Reflexiones sobre la contribución latinoamericana a la teoría del desarrollo]. *Development and Change*, 22(1), 31–68.
- Kelsey, J. (2017a). *TISA Foul Play* (p. 73). UNI Global Union.
- Kelsey, J. (Junio de 2017b). Presentación en Taller Técnico sobre el TISA, Bruselas.

- Khor, M. (Setiembre de 2008). *Bilateral and Regional Free Trade Agreements: Some Critical Elements and Development Implications [Tratados de Libre Comercio Bilaterales y Regionales: Algunos Elementos Críticos e Implicancias para el Desarrollo]*. Red del Tercer Mundo. Recuperado de [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjvtpSa\\_8PaAhUFhpAKHdZqCCgQFggmMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.twn.my%2Ftitle2%2Fpar%2FBilateral\\_and\\_regional\\_fta-MK-sept08.doc&usg=AOvVaw2T21JymR708dHoh8QdOUMF](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjvtpSa_8PaAhUFhpAKHdZqCCgQFggmMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.twn.my%2Ftitle2%2Fpar%2FBilateral_and_regional_fta-MK-sept08.doc&usg=AOvVaw2T21JymR708dHoh8QdOUMF)
- Ministerio de Relaciones Exteriores. República Oriental del Uruguay. (4 de octubre de 2016). *Cancilleres de Uruguay y Chile suscriben Tratado de Libre Comercio*. Recuperado el 27 de mayo de 2018, de <http://www.mrree.gub.uy/frontend/page?1,inicio,ampliacion-actualidad,O,es,0,PAG;CONC;128;2;D;cancilleres-de-uruguay-y-chile-suscriben-tratado-de-libre-comercio;31;PAG;>
- Ministerio de Relaciones Exteriores. República Oriental del Uruguay. (s.f.). *Plan Estratégico 2015-2020. Bases para la política exterior del Uruguay*. Ministerio de Relaciones Exteriores. República Oriental del Uruguay.
- O'Brien, R., & Williams, M. (2013). *Global political economy: evolution and dynamics [Economía política global: evolución y dinámicas]* (4. ed.). Palgrave.
- Ocampo, J. A. (2014). *Latin American structuralism and production development strategies [El estructuralismo latinoamericano y las estrategias de desarrollo productivo]*. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*, 41–63. Recuperado de [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/publication/wcms\\_315665.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/publication/wcms_315665.pdf)
- Oddone Paris, G. (2014). *Uruguay en el mundo actual*. Comisión del Bicentenario.
- Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos. (s.f.). *Summary of the Trans-Pacific Partnership Agreement [Resumen del Acuerdo de Asociación Transpacífico]* .

Recuperado el 22 de abril de 2018, de /about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2015/october/summary-trans-pacific-partnership

OMPI. (s.f.-a). Adhesión de Chile al Tratado de Cooperación en materia de Patentes de la OMPI. Recuperado el 30 de abril de 2018, de [http://www.wipo.int/pressroom/es/articles/2009/article\\_0006.html](http://www.wipo.int/pressroom/es/articles/2009/article_0006.html)

OMPI. (s.f.-b). Patentes. Recuperado el 6 de junio de 2018, de <https://www.wipo.int/patents/es/index.html>

OMPI. (s.f.-c). FAQs sobre el PCT. Recuperado el 7 de setiembre de 2018, de <https://www.wipo.int/pct/es/faqs/faqs.html>

Ons, Á. (2010). Inserción económica internacional de Uruguay: situación y perspectivas. En B. Lincoln, G. de Sierra, & I. Terra (Eds.), *La inserción internacional de Uruguay en debate* (pp. 33–80). Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.

Parlamento del Uruguay. (9 de enero de 2016a). Versión Taquigráfica de la sesión del día 1 de setiembre de 2016. Comisión de Asuntos Internacionales. Parlamento del Uruguay. Recuperado de [https://parlamento.gub.uy/camarasycomisiones/senadores/comisiones/documentos/versiones-taquigraficas?Lgl\\_Nro=48&Fecha\[min\]\[date\]=15-02-2015&Fecha\[max\]\[date\]=14-02-2020&Cms\\_Codigo=312&Dtb\\_Nro=&tipoBusqueda=T&Texto=Chile&Cuerpo=S](https://parlamento.gub.uy/camarasycomisiones/senadores/comisiones/documentos/versiones-taquigraficas?Lgl_Nro=48&Fecha[min][date]=15-02-2015&Fecha[max][date]=14-02-2020&Cms_Codigo=312&Dtb_Nro=&tipoBusqueda=T&Texto=Chile&Cuerpo=S)

Parlamento del Uruguay. (17 de marzo de 2016b). Versión Taquigráfica de la sesión del día 17 de marzo de 2016. Comisión de Asuntos Internacionales. Parlamento del Uruguay. Recuperado de [https://parlamento.gub.uy/camarasycomisiones/senadores/comisiones/documentos/versiones-taquigraficas?Lgl\\_Nro=48&Fecha\[min\]\[date\]=15-02-2015&Fecha\[max\]\[date\]=14-02-2020&Cms\\_Codigo=312&Dtb\\_Nro=&tipoBusqueda=T&Texto=Chile&Cuerpo=S](https://parlamento.gub.uy/camarasycomisiones/senadores/comisiones/documentos/versiones-taquigraficas?Lgl_Nro=48&Fecha[min][date]=15-02-2015&Fecha[max][date]=14-02-2020&Cms_Codigo=312&Dtb_Nro=&tipoBusqueda=T&Texto=Chile&Cuerpo=S)

- Parlamento del Uruguay. (16 de marzo de 2017). Versión Taquigráfica de la sesión del día 16 de marzo de 2017. Comisión de Asuntos Internacionales. Parlamento del Uruguay. Recuperado de [https://parlamento.gub.uy/camarasycomisiones/senadores/comisiones/documentos/versiones-taquigraficas?Lgl\\_Nro=48&Fecha%5Bmin%5D%5Bdate%5D=15-02-2015&Fecha%5Bmax%5D%5Bdate%5D=14-02-2020&Cms\\_Codigo=312&Dtb\\_Nro=&tipoBusqueda=T&Texto=&Cuerpo=S](https://parlamento.gub.uy/camarasycomisiones/senadores/comisiones/documentos/versiones-taquigraficas?Lgl_Nro=48&Fecha%5Bmin%5D%5Bdate%5D=15-02-2015&Fecha%5Bmax%5D%5Bdate%5D=14-02-2020&Cms_Codigo=312&Dtb_Nro=&tipoBusqueda=T&Texto=&Cuerpo=S)
- Peña, F. (2014). El Mercosur en un mundo de mega-acuerdos preferenciales. Sugerencias para debatir su adaptación a nuevas realidades del comercio global, *345*, 49–61.
- Pérez del Castillo, C. (2014). Inserción Internacional del Uruguay.
- Pittaluga, L. (Noviembre de 2017). *El Uruguay productivo actual en clave geopolítica*. Aniversario de 50 años de libro “El Uruguay como problema” de Alberto Methol Ferré., Montevideo, Uruguay.
- Prebisch, R. (1986). Notes on trade from the standpoint of the periphery [Apuntes sobre el comercio desde el punto de vista de la periferia]. *CEPAL Review*, (28), 203–214. Recuperado de [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10457/28203214I\\_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10457/28203214I_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Roffe, P., & Santa Cruz, M. (2006). Los derechos de propiedad intelectual en los acuerdos de libre comercio celebrados por países de América Latina con países desarrollados. *Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe*, (70), 1–82. Recuperado de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4416/1/S2006610\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4416/1/S2006610_es.pdf)
- Rosales, O. (Ed.). (2015). *Globalización, integración y comercio inclusivo en América Latina: textos seleccionados 2010 - 2014*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

- Salazar-Xirinachs, J. M. (1993a). The integrationist revival: A return to Prebisch's policy prescriptions? [El resurgimiento del integracionismo: ¿Un retorno a las propuestas de política de Prebisch?]. En *CEPAL Review* (pp. 21–40). Santiago de Chile: Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10439/50021040I\\_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10439/50021040I_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Salazar-Xirinachs, J. M. (1993b). The Role of the State and the Market in Economic Development [El Rol del Estado y del Mercado en el Desarrollo Económico]. En O. Sunkel (Ed.), *Development from Within. Toward a Neostructuralist Approach for Latin America* (pp. 361–395). Estados Unidos: Lynne Rienner Publishers, Inc.
- Sercovich, F. (2008). Tratados de Libre Comercio, derechos de propiedad intelectual y brecha de desarrollo: dimensiones de política desde una perspectiva latinoamericana. *Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe*, (100), 1–50. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/4877-tratados-libre-comercio-derechos-propiedad-intelectual-brecha-desarrollo>
- SICE. (s.f.-a). SICE - Diccionario de términos de comercio - Servicios. Recuperado el 18 de abril de 2018, de [http://www.sice.oas.org/dictionary/SV\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/dictionary/SV_e.asp)
- SICE. (s.f.-b). SICE - Tratado de Libre Comercio entre México y Uruguay. Recuperado el 28 de setiembre de 2018, de [http://www.sice.oas.org/Trade/mexurufta\\_s/Text\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/Trade/mexurufta_s/Text_s.asp)
- Sinclair, S. (2017). TISA Troubles: Services, Democracy and Corporate Rule in the Trump Era [Problemas con el TISA: Servicios, Democracia y Gobierno Corporativo en la Era Trump], 1–48. Recuperado de [http://www.rosalux.eu/fileadmin/user\\_upload/Publications/2017/TISA-UK.pdf](http://www.rosalux.eu/fileadmin/user_upload/Publications/2017/TISA-UK.pdf)
- Stiglitz, J. E. (Abril de 2006). *Fair Trade for All: How Trade Can Promote Development* [Comercio Justo para Todos]. Recuperado de [http://www.cceia.org/resources/transcripts/5339.html:/pf\\_printable?](http://www.cceia.org/resources/transcripts/5339.html:/pf_printable?)

- Uruguay XXI. (2017a). *Acuerdos Internacionales. Guía del Inversor* (pp. 1–27). Recuperado de <http://www.uruguayxxi.gub.uy/guia/descargas/Acuerdos%20Internacionales.pdf>
- Uruguay XXI. (2017b). *Ficha país. Chile* (pp. 1–22). Recuperado de [http://www.uruguayxxi.gub.uy/informacion/wp-content/uploads/sites/9/2017/03/Informe-pa%C3%ADs-Chile\\_2017.pdf](http://www.uruguayxxi.gub.uy/informacion/wp-content/uploads/sites/9/2017/03/Informe-pa%C3%ADs-Chile_2017.pdf)
- Uval, N. (21 de octubre de 2017). Argumentos políticos y técnicos que dividen al Frente Amplio ante ratificación del TLC con Chile. *La Diaria*. Recuperado de <https://findesemana.ladiaria.com.uy/articulo/2017/10/argumentos-politicos-y-tecnicos-que-dividen-al-frente-amplio-ante-ratificacion-del-tlc-con-chile/>
- Vilches, C. (s.f.). Biblioguías: Raúl Prebisch and the challenges of development of the XXI century: Terms of trade [Raúl Prebisch y los desafíos del Siglo XXI]. Recuperado el 12 de febrero de 2018, de [//biblioguias.cepal.org/prebisch\\_en/XXIcentury/terms-trade](http://biblioguias.cepal.org/prebisch_en/XXIcentury/terms-trade)
- Wade, R. H. (2003). What Strategies Are Viable for Developing Countries Today? The World Trade Organization and the Shrinking of “Development Space” [¿Qué estrategias son viables para los países en desarrollo hoy en día? La Organización Mundial del Comercio y la reducción del espacio para el desarrollo]. *Review of International Political Economy*, 10(4), 621–644. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/4177479>
- Wilhelm, S. (Enero de 2017). Briefing. International Agreements in Progress. Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) with Canada [Informe. Acuerdos Internacionales en Curso. Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) con Canadá]. Parlamento Europeo. Recuperado de <http://www.europarl.europa.eu/EPRS/EPRS-Briefing-595895-Comprehensive-Economic-Trade-Agreement-Canada-rev-FINAL.pdf>