

La Ronda de Doha: eventuales impactos para el Uruguay

Ignacio Bartesaghi
Sebastián Pérez



Este documento, preparado por Ignacio Bartesaghi y Sebastián Pérez, para la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), es un resumen de la investigación: La Ronda de Doha: evolución de las negociaciones y eventuales impactos para Uruguay, finalizada en el año 2009 y publicada por la Universidad de Montevideo en 2010.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Índice

I.	Introducción	5
II.	La Ronda de Doha.....	7
	A. El lanzamiento de una nueva Ronda	7
	1. Agricultura	9
	2. Productos no agrícolas.....	9
	3. Normas: el caso de la pesca	10
	4. Comercio de servicios	11
	5. Otros temas	11
	B. Impactos globales esperados.....	12
III.	Las negociaciones de productos agrícolas.....	13
	A. Importancia y evolución del sector agrícola a nivel internacional	13
	1. Importancia económica de la agricultura.....	13
	2. Principales países productores	14
	3. Principales productos agrícolas	15
	B. Características del comercio agrícola del Uruguay.....	16
	1. Exportaciones	16
	2. Importaciones	17
	C. Pilares de la negociación agrícola.....	18
	D. Impactos para Uruguay	21
	1. Mejoras en el acceso y erosión de preferencias comerciales.....	21
	2. Mejoras en el acceso por el aumento de los contingentes arancelarios en los países desarrollados.....	32
	3. Caída de los niveles de ayuda interna y subsidios a la exportación.....	37
	4. Competencia de las exportaciones	44
	5. Impactos en el mercado interno	45
IV.	Las negociaciones de productos no agrícolas.....	49
	A. Importancia y evolución del sector industrial a nivel internacional	49
	B. Caracterización del comercio de productos no agrícolas del Uruguay	51
	C. Modalidades de la negociación de productos no agrícolas	53
	D. Impactos para Uruguay.....	55
	1. Mejoras en el acceso y erosión de preferencias comerciales.....	55
	2. Pérdida de protección en el mercado interno	70
	3. Beneficios por modificaciones de la TGA en bienes que Uruguay no produce.....	74

4. Modificación del AEC para bienes que Uruguay importa a través de regímenes especiales	75
V. Otras áreas de negociación	77
A. Servicios	77
B. Facilitación de comercio.....	82
C. Normas.....	83
Conclusiones	85
Bibliografía	89
Anexos.....	91

I. Introducción

Una evaluación de los posibles impactos para Uruguay resultantes de las negociaciones multilaterales en el marco de la Ronda de Doha, tiene múltiples objetivos.

En primer lugar, contextualizar la Ronda de negociaciones en curso respecto a la evolución de la regulación del comercio internacional.

En segundo lugar, analizar las disposiciones previstas en los documentos de negociación y elaborar una síntesis explicativa de las mismas.

En tercer lugar, determinar los sectores o subsectores de la actividad productiva nacional que resultarían beneficiados o perjudicados, teniendo en cuenta los intereses ofensivos y defensivos, los compromisos a asumir y las flexibilidades previstas en los textos de la negociación.

Por último, evaluar si lo eventualmente acordado resultaría beneficioso para los intereses del país considerado en su conjunto, ponderando los efectos positivos y negativos asociados.

La realización de una evaluación de estas características durante el transcurso de la Ronda se enfrenta a un problema metodológico que resulta conveniente precisar. En efecto, los documentos de la negociación utilizados para la medición de los impactos, tanto para el comercio agrícola como para el comercio no agrícola, corresponden a los últimos textos de modalidades disponibles (diciembre 2008), los cuales, al continuar las negociaciones, serán modificados.

Igualmente, si bien en los últimos años no ha habido avances en la negociación, más allá que coyunturalmente puedan modificarse los intereses de los principales Miembros, principalmente los más influyentes, no se esperan modificaciones de importancia respecto a los aspectos sustantivos en los que se basó la medición de los impactos.

II. La Ronda de Doha

A. El lanzamiento de una nueva Ronda

La apertura de la Ronda de Doha que tuvo lugar en Qatar en el año 2001, permitió superar el fracaso de la Conferencia de Seattle e iniciar una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales. Las grandes áreas de negociación fueron delineadas en el Programa de trabajo de Doha para el Desarrollo o también conocido como Mandato Doha.

Como sucedió en otras Conferencias Ministeriales, en Doha se decidió la adhesión de nuevos Miembros. Pero vale resaltar, en especial, el término del proceso de adhesión de China a la OMC, considerado el país de mayor trascendencia que ingresó a la organización en las últimas décadas¹.

La declaración de Doha determinó la forma en que se estructuraron las negociaciones de la Ronda. De acuerdo a lo acordado inicialmente, las negociaciones deberían culminar antes del primero de enero del año 2005.

Las negociaciones han estado coordinadas por el Comité de Negociaciones Comerciales, el cual depende del Consejo General de la OMC. Dicho comité designó los siguientes grupos de negociación:

- Acceso a los mercados
- Normas de la OMC
- A su vez, se crearon los siguientes órganos:
- Agricultura (en reuniones extraordinarias del Comité de Agricultura).
- Servicios (en reuniones extraordinarias del Consejo de Comercio de Servicios).
- Indicaciones geográficas (sistema de registro multilateral: en reuniones extraordinarias del Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC); otras cuestiones relacionadas con los ADPIC: recibirán atención prioritaria en las reuniones ordinarias del Consejo de los ADPIC).

¹ Rusia es el único país de importancia económica que resta por ingresar a la OMC, el cual desde hace años se encuentra en proceso de adhesión a la organización multilateral.

- Entendimiento de solución de diferencias (en reuniones extraordinarias del Órgano de Solución de Diferencias).
- Medio ambiente (en reuniones extraordinarias del Comité de Comercio y Medio Ambiente).
- Negociaciones sobre cuestiones pendientes relativas a la aplicación (en los órganos pertinentes de conformidad con el párrafo 12 de la Declaración Ministerial de Doha).
- Facilitación de comercio.

Tanto las negociaciones relacionadas al comercio agrícola como al no agrícola, se han estructurado a través de la elaboración de documentos (Proyectos de Modalidades), que si bien son presentados por los Presidentes de cada área de negociación, no se trata de sus propuestas ni tampoco de la OMC.

Los proyectos de modalidades se elaboran en base a valoraciones del Presidente, sobre las posiciones de los diferentes Miembros en las negociaciones.

En ese marco, en los proyectos se plasman aquellos puntos cruciales para el avance de la negociación, atendiendo tanto a los asuntos para los cuales existe acuerdo, como así también a aquellos donde aún se siguen presentando discrepancias.

Las “modalidades” son documentos de negociación que especifican cómo se instrumentarían las propuestas en las que existió acuerdo, presentando las medidas y métodos acordados que habría que implementar a partir del cierre de las negociaciones.

Debido a que hasta la fecha la OMC tiene 153 Miembros, lo cual hace muy engorroso alcanzar acuerdos, es usual que se reúnan grupos más reducidos para avanzar más rápidamente en la elaboración de propuestas.

En tal sentido, la negociación multilateral es liderada por un número reducido de países que tienen un mayor peso en las negociaciones, tanto en lo que refiere a la defensa de los intereses de los países desarrollados, como en desarrollo. Este es el caso del “Grupo de los 4” conformado por EEUU, la UE, Brasil e India o el “Grupo de los 7”, integrado por EEUU, UE, Japón, Brasil, Australia, Brasil e India, llamado “Grupo de los 6” cuando se ausenta Japón.

En estos últimos años, las negociaciones de mayor complejidad se llevaron a cabo con la participación de aproximadamente 37 países.

La operativa seguida por la OMC en lo que refiere al número de Miembros y a la modalidad en que se toman las decisiones (reuniones reducidas dependiendo del grupo) llevó a que muchos Miembros cuestionaran dicho proceder y la falta de transparencia durante el proceso.

En cuanto a los principios sobre los cuales deberían estar enmarcadas las negociaciones, se definieron los siguientes:

- Todo único
- Participación
- Transparencia
- Trato especial y diferenciado
- Desarrollo sostenible
- Temas no negociados

Si bien el proceso ha tenido marchas y contramarchas, en los hechos, las negociaciones de la Ronda de Doha finalmente quedaron centradas fundamentalmente en las siguientes áreas²:

Agricultura

Productos no agrícolas (NAMA)

Normas

Comercio de servicios

1. Agricultura

En lo que refiere a la negociación agrícola, se abordaron los denominados pilares de la negociación: ayuda interna, acceso a mercados y subsidios a la exportación.

A la esperada estrategia ofensiva de los países en desarrollo en esta materia y una defensiva por parte de los desarrollados, el curso de las negociaciones en Doha agregó otras complejidades. Por ejemplo, en lo que refiere al acceso a mercados, los países en desarrollo han mostrado mayor reticencia a la esperada para reducir sus aranceles, lo cual puede haber limitado su capacidad ofensiva respecto a los países del hemisferio norte.

Los objetivos de la negociación han estado centrados en la disminución de los subsidios a la producción (ayudas internas), en la mejora en las condiciones de acceso a los mercados (básicamente reducción de aranceles, eliminación de picos arancelarios y aumento de contingentes) y en la eliminación de los subsidios a la exportación de bienes agrícolas.

En agricultura, los países Miembros se comprometieron a celebrar negociaciones globales encaminadas a lograr “mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación con miras a su remoción progresiva y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio”.

Se entiende que los países desarrollados son quienes deberán realizar los mayores esfuerzos en este sentido, por el tamaño de sus mercados y porque practican políticas comerciales significativamente distorsivas del comercio en este ámbito.

Igualmente, los países en desarrollo también se obligarían a disciplinar sus prácticas comerciales en lo que refiere a bienes agrícolas, las cuales se ha demostrado que también limitan en forma importante el comercio de este tipo de bienes.

Otro aspecto que integra la Declaración Ministerial y es de suma importancia para las negociaciones agrícolas fue el reconocimiento al trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, con inclusión de temas como la seguridad alimentaria y el desarrollo rural³.

2. Productos no agrícolas

En lo que a productos no agrícolas refiere, los objetivos definidos en el Mandato fueron la extensión de la consolidación de los aranceles a casi la totalidad de las líneas arancelarias (fundada en aumentar la previsibilidad en el comercio), así como la reducción generalizada de los aranceles consolidados (que incluso implique perforaciones a los aranceles aplicados) y en algunos casos la eliminación de los

² Otros temas inicialmente abordados o ejes temáticos que debían guiar la negociación fueron los siguientes: la propiedad intelectual, la relación entre comercio e inversiones, la interacción entre comercio y política de competencia, transparencia de la contratación pública, facilitación del comercio, normas de la OMC, solución de controversias, comercio y medio ambiente, comercio electrónico, pequeñas economías, comercio, deuda y finanzas, comercio y transferencia de tecnología, cooperación técnica y creación de capacidades, países menos adelantados, trato especial y diferenciado.

³ La Declaración toma nota sobre la preocupación de algunos Miembros referida a los temas no comerciales vinculados con la agricultura.

aranceles, la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, así como la remoción de los obstáculos no arancelarios.

En productos no agrícolas se estipuló que la cobertura de productos sería amplia y sin exclusiones a priori, y que en las negociaciones se tendrían plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados, incluso con compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena.

3. Normas: el caso de la pesca

A nivel multilateral, en lo que refiere al tratamiento de las subvenciones que caracterizan a dicho sector a nivel internacional, las mismas son tratadas en el Grupo de Negociación de Normas.

Vale resaltar, que las subvenciones a la pesca son recurribles, por lo cual pueden ser impugnadas en caso, por ejemplo, de perjuicio grave. Sin embargo, estas disposiciones no están concebidas para identificar la eventual contribución de esas subvenciones al exceso de capacidad o la sobrepesca.

En la Ronda de Doha, dichas disciplinas se están revisando y renegociando con el objetivo de prohibir determinado tipo de subvenciones y establecer un trato especial y diferenciado a los países en desarrollo y menos adelantados.

El establecimiento de tal prohibición está alineado a reducir el exceso de capacidad y sobrepesca, por sus efectos negativos en la economía y el medio ambiente, el cual es característico de este sector, en parte producto de las prácticas comerciales hasta ahora permitidas.

En las negociaciones, las posiciones respecto a cuáles subvenciones podrían permitirse, han estado muy distantes. En los hechos, según surge del Mandato impartido por los Miembros en Hong Kong y según lo sintetiza el último documento distribuido por el Presidente del Grupo de Negociación de Normas en 2009, solo podría justificarse una subvención en los siguientes casos:

- subvenciones que contribuyen solo en grado mínimo al exceso de capacidad o a la sobrepesca;
- porque los efectos de esas subvenciones podrían controlarse adecuadamente mediante sistemas de ordenación pesquera o por otros medios;
- cuando la pequeña escala de determinadas actividades subvencionadas limitaría o eliminaría la posible contribución de las subvenciones al exceso de capacidad o a la sobrepesca;
- si tienen importancia para las prioridades en materia de desarrollo.

Las negociaciones han estado basadas en listas positivas de subvenciones específicas a prohibir. Se acordarían ciertas excepciones, respecto a subvenciones que ayudan a reducir el exceso de capacidad y la sobrepesca y a mejorar las condiciones ambientales de la pesca marina de captura de poblaciones en libertad. Igualmente, a la luz del mandato de los Ministros (impedir que las excepciones menoscaben la eficacia de la prohibición), esas excepciones propuestas estarían supeditadas al establecimiento y puesta en funcionamiento de medidas y sistemas de ordenación pesquera (no serían incondicionales). En tal sentido, aún no se ha llegado a un acuerdo respecto a los mecanismos para la adopción y contralor de sistemas comunes.

Los países en desarrollo estarían exentos del cumplimiento de ciertas disciplinas aunque no se ha llegado a definir el procedimiento para limitar su utilización, evitando que puedan conceder subvenciones de manera ilimitada e incondicional. Además, es probable que se conceda un período de transición prolongado para adecuar las actuales subvenciones y los sistemas de ordenación pesquera de acuerdo a las nuevas disciplinas.

Otra cuestión fundamental sobre la cual se ha estado negociando refiere a las garantías de la aplicación de las nuevas disposiciones, así como el adecuado seguimiento y vigilancia. Asimismo, también se abordaron las cuestiones vinculadas a la transparencia, aspecto clave en un sector donde

los ordenamientos nacionales son muy variados y las cuestiones técnicas resultan de una significativa especificidad. Por último, también existen negociaciones centradas en la eventual determinación de un mecanismo especial para la solución de diferencias.

4. Comercio de servicios

En lo que refiere a los servicios, la Declaración insta a entablar negociaciones para la liberalización progresiva del comercio de servicios.

Por un lado, las negociaciones tienen el objetivo de mejorar las condiciones del mercado para el comercio de servicios, que implica sobre todo mejorar los compromisos específicos en materia de acceso a los mercados y trato nacional y promover el trato de la nación más favorecida.

A su vez, el establecimiento de normas y disciplinas necesarias (sobre reglamentación nacional, medidas de salvaguardia urgentes, contratación pública y subvenciones) que serán aplicables a todos los Miembros de la OMC, junto con ciertas disposiciones especiales para los países en desarrollo y los países menos adelantados.

5. Otros temas

La Conferencia hace referencia directa a la importancia del cuidado del medio Ambiente y a su relación con el comercio internacional y fundamentalmente con el desarrollo sostenible. También se hizo mucho hincapié en el relacionamiento entre la OMC y otros organismos vinculados al medio ambiente a nivel multilateral como el PNUMA.

Asimismo, se reconoce la importancia de las normas laborales en el comercio internacional y del papel llevado a cabo por la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Se trató con cierta importancia la necesidad de mejorar la transparencia vinculada a las negociaciones multilaterales, hecho que debería redundar en una mejor valoración del sistema multilateral de comercio, en especial por parte de los países en desarrollo y menos adelantados.

Se mencionó la importancia que tiene la aplicación del Acuerdo relativo a los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo ADPIC) en lo que refiere a la salud pública, promoviendo tanto el acceso a los medicamentos existentes como a la investigación y el desarrollo de nuevos medicamentos.

Por su parte, se convino el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas. Con respecto a la extensión de la protección de las indicaciones geográficas prevista para otros productos más allá de los vinos y las bebidas espirituosas, su abordaje está siendo tratado por el Consejo de los ADPIC, según la modalidad de negociación establecida para esta temática.

En el Programa de Trabajo de Doha se convino la celebración de negociaciones o, según el caso, continuar los programas de trabajo vinculados al Relacionamiento entre el Comercio y las Inversiones, la Política de la Competencia, la Transparencia de la Contratación Pública, el Comercio Electrónico, entre los más relevantes.

Vale señalar que estos temas no fueron incluidos en las negociaciones globales y se postergó su incorporación en base a decisiones que deberían tomarse en las siguientes Conferencias Ministeriales.

B. Impactos globales esperados

Seguidamente se sintetizan los eventuales impactos económicos y comerciales de la Ronda según diferentes estudios⁴ basados en la aplicación de Modelos de Equilibrio General para la medición de resultados, realizados por especialistas de reconocida trayectoria a nivel internacional.

- Los Modelos de Equilibrio General revisados indican que los impactos globales esperados como resultado de una liberalización del comercio de mercaderías y también de servicios, si bien son positivos serían modestos con relación al comercio y al PBI mundial.
- Dado que el 90% del comercio mundial está explicado por productos no agrícolas, éstos tendrán mucho mayor impacto en un escenario de liberalización comercial que los relacionados con el comercio agrícola.
- Como resultado de la apertura, los flujos de importación aumentarían aproximadamente 10%, haciéndolo en mayor medida en los países en desarrollo que en los desarrollados.
- En todos los escenarios, los países desarrollados obtendrán mayores beneficios que los países en desarrollo. Igualmente, algunos países en desarrollo se verían muy beneficiados como resultado de una liberalización agrícola así como por la reducción de aranceles de los productos no agrícolas.
- La apertura en el sector agrícola provocaría un aumento en el precio internacional de los productos agrícolas.
- Las investigaciones definen como netos perdedores a los países que son importadores netos de alimentos y que hoy se ven beneficiados por los precios internacionales subsidiados, en especial aquellos países que se proveen de productos originarios de la Unión Europea (por ejemplo África subsahariana).
- A diferencia de lo que a priori se puede suponer, existen muchos países en desarrollo que se verían beneficiados en una liberalización global, tanto en el comercio agrícola como en el industrial, en especial aquellos países exportadores de textiles y vestimenta.
- Los países en desarrollo más favorecidos en cualquiera de los escenarios serían China, Brasil e India.
- Muchos países en desarrollo se verán fuertemente afectados por las pérdidas de preferencias (erosión de preferencias).
- Para gran parte de los países de América Latina y el Caribe los términos de intercambio mejorarían, mientras que empeorarían para los países de menor ingreso relativo.
- En tal sentido, las investigaciones coinciden en que si fuera el sector agrícola el único en liberalizarse, los países en desarrollo como grupo se verían muy afectados, salvo el caso de algunos países de América Latina como Brasil, Argentina, otros de América del Sur, y algunos países de la ASEAN, como por ejemplo el caso de Tailandia.
- China es el país en desarrollo que mayormente se beneficiaría de una apertura de los productos no agrícolas, especialmente en productos intensivos en capital y en mano de obra, en particular en los sectores textiles y vestimenta. En cuanto a los productos agrícolas, este país potenciaría las pérdidas que ya tuvo que asumir por su ingreso a la OMC.

⁴ Se relevaron los siguientes documentos: Hertel, Keeney (2005); Dominique van der Mensbrugghe (2006); Anderson, Martin, Dominique van der Mensbrugghe (2006); Polaski (2008); Bouët, Mevel, Orden (2007).

III. Las negociaciones de productos agrícolas

A. Importancia y evolución del sector agrícola a nivel internacional

La agricultura es uno de los sectores de mayor sensibilidad en las negociaciones multilaterales, en especial, por la importancia que por distintas razones dicha actividad presenta tanto en los países desarrollados como en desarrollo.

La lógica anteriormente mencionada marcó desde siempre las negociaciones agrícolas en el ámbito multilateral. Como los países desarrollados no se mostraban interesados en liberalizar el sector (como sí lo estaban en relación a los productos industriales), fueron progresivamente dejando de lado la apertura y la regulación de la agricultura hasta su exclusión tácita de las negociaciones multilaterales. Esta situación no fue modificada hasta la plena inclusión de este tipo de productos en la normativa multilateral a partir de la Ronda Uruguay del GATT.

Dadas las características productivas de la agricultura, toman relevancia otros temas no relacionados con el comercio, tales como la migración interna, las políticas laborales, la seguridad alimentaria, etc., logrando mantener en escena a un sector que cada vez tiene menos importancia en la economía global.

Históricamente, los grupos negociadores que han enfrentado en mayor medida a los países desarrollados en las negociaciones agrícolas han sido el Grupo de Cairns y más recientemente el G 20.

Este último grupo de países representa el 21% del PBI agrícola mundial, 70% de la población agrícola mundial y el 26% de las exportaciones agrícolas.

1. Importancia económica de la agricultura

A nivel internacional, la agricultura representa cerca del 4% del Producto Bruto Interno mundial (era del 10% en 1960).

En los países desarrollados la agricultura representa menos del 2% del PBI y apenas un porcentaje levemente mayor de la ocupación de la mano de obra. De todas formas, el PBI agrícola de los países desarrollados es más de tres veces superior al de los países en desarrollo en términos absolutos.

Si se estudia el PBI a nivel continental, Europa, América del Norte y Asia registran los valores más elevados de producción agrícola.

A nivel de participación en el comercio mundial, la agricultura⁵ ha perdido relevancia en las últimas tres décadas, pasando de representar el 22% del total al 9%. La caída en la participación del sector no fue ajena a los países en desarrollo ya que la representación del comercio agrícola en estos países, pasó del 42% al 11% en dicho período.

Si se compara el comportamiento de la producción agrícola con relación a las manufacturas y el PBI mundial, se puede apreciar que en los últimos años los productos agrícolas crecen en menor medida.

CUADRO 1
CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE MERCANCÍAS, 2000-2007
(Variación porcentual anual)

	2000 - 07	2005	2006	2007
Producción mundial de mercancías	3,0	3,0	3,0	4,0
Industrias de manufacturas	3,0	4,0	4,0	5,0
Agricultura	2,5	2,0	1,5	2,5
PBI mundial real	3,0	3,0	3,5	3,5

Fuente: OMC.

La producción agrícola ha crecido más en los países en desarrollo que en los desarrollados, siendo algunos países de América Latina y Asia los que registraron las tasas de crecimiento más elevadas.

2. Principales países productores

Entre los principales productores agrícolas a nivel mundial, se destacan China, Estados Unidos y la India. Se calcula que estos tres países explican más del 60% de la producción agrícola mundial.

CUADRO 2
PRINCIPALES PRODUCTORES AGRÍCOLAS MUNDIALES^a
(Miles de millones de US\$)

País	1985	1995	2005	Variación 2005/1985
China	104	156	218	109%
Estados Unidos	126	132	159	26%
India	75	98	120	61%
Brasil	38	55	77	103%
Rusia	s/d	39	38	n/c
Francia	32	32	33	3%
Alemania	30	26	28	-8%
Argentina	17	20	28	64%
Canadá	15	18	21	41%
México	14	17	21	52%

Fuente: Elaboración propia en base a FAO.

^a No incluye pesca, productos de la pesca, ni madera.

Si se considera un período de 20 años (1985 – 2005), aquellos países que más crecieron fueron Brasil y China, aumentando 103% y 109% respectivamente.

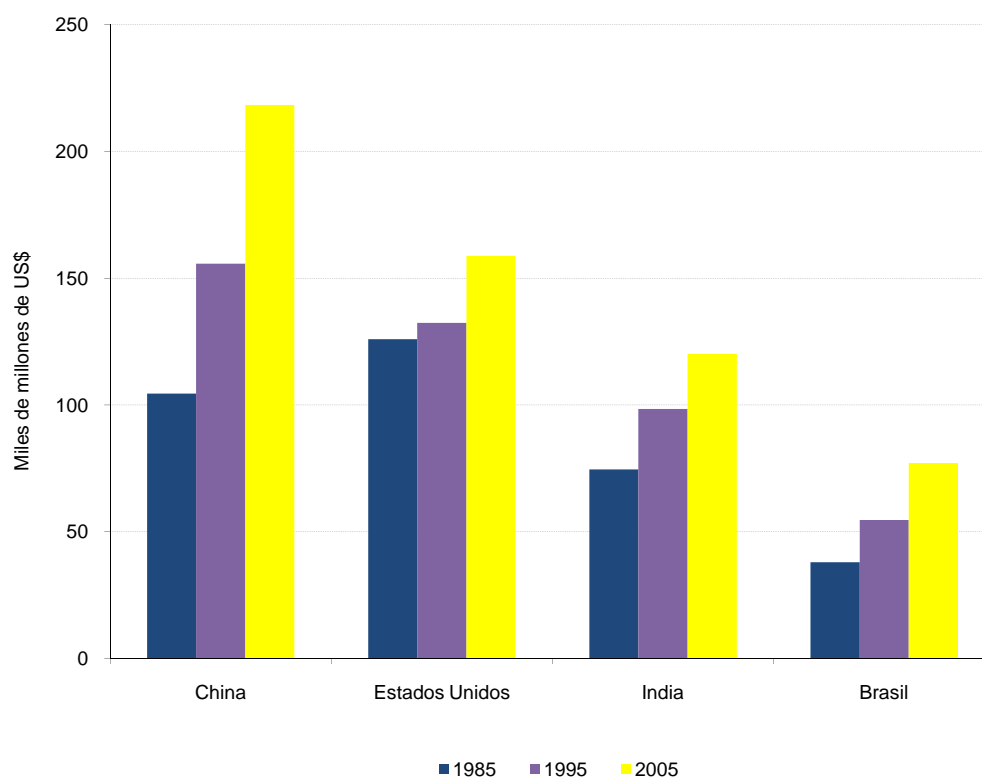
⁵ Se considera en este caso la agricultura en sentido amplio, tal cual la considera la OMC.

Brasil ha sido de los países que ha presentado uno de los mayores crecimientos en la producción agrícola a nivel mundial, pasando a ocupar lugares de privilegio no solo en los rankings de producción sino también en los de exportación de este tipo de productos.

En 2007, Brasil ocupó el segundo lugar como productor de carne Bovina, el tercer lugar en carne de pollo, mientras que ocupó el cuarto lugar como productor de carne de cerdo. Por otro lado, este país es el principal productor mundial de azúcar, de café y de jugo de naranja.

En lo que refiere a cereales y semillas oleaginosas, Brasil es el segundo productor mundial de soja, el cuarto de maíz y ocupa la décima posición como productor mundial de arroz.

GRÁFICO 1
PRINCIPALES PRODUCTORES AGRÍCOLAS A NIVEL MUNDIAL



Fuente: Elaboración propia en base a datos de FAO.

3. Principales productos agrícolas

A nivel mundial, entre los principales productos agrícolas, se destacan los granos y semillas, carnes y lácteos (especialmente leche entera de vaca), los cuales en conjunto explican cerca del 50% de la producción agrícola total medida en dólares.

En el caso de los granos y semillas, se destacan, el arroz, el trigo, la soja y el maíz.

De los productos comentados, la soja en grano es el producto que ha presentado un mayor crecimiento medido en volúmenes en el período 1999 – 2008 (4,5% anual), seguido por el maíz que alcanzó una tasa anual del 3,3%.

Tanto el trigo como el arroz presentaron tasas de crecimiento muy bajas en dichos años, tanto en lo que refiere a producción como al consumo.

Entre los actores de mayor relevancia en la producción de semillas y cereales, se destacan China, Estados Unidos y Brasil, aunque otros países como la India y Argentina también tienen una importante participación en la producción total.

Carnes es otro de los productos agrícolas de gran relevancia en la producción mundial. En particular, se destacan las carnes de cerdo, de pollo y bovina.

En base a datos de 2005, los principales países productores fueron Estados Unidos y Brasil. La producción de este último viene creciendo a tasas superiores a las de Estados Unidos y se ha transformado en el principal exportador de carnes a nivel mundial.

La producción de carne ha tenido un crecimiento muy importante en los países en desarrollo, que continuarán siendo los principales responsables del aumento de la producción a nivel internacional.

Tanto a nivel de producción como de exportaciones, Brasil ha sido el país que ha ganado más participación en los últimos años, destacándose fundamentalmente su crecimiento en la producción de carne bovina y de pollo.

Por último, la leche y los productos lácteos presentan una relevancia muy importante en la producción agrícola global. Si se computa por tipo de producto, la leche y sus derivados ocupan el segundo lugar en importancia entre todos los productos agrícolas medidos en dólares, solo superado por la producción de arroz.

A nivel de subproductos, los quesos ocupan el primer lugar, seguido por la manteca, si bien el primero duplica en toneladas los montos producidos de manteca a nivel internacional.

Estados Unidos es el principal productor de leche y productos lácteos, duplicando la producción de la India que le sigue en segundo lugar. Otros productores de importancia son Rusia, Alemania y Francia.

B. Caracterización del comercio agrícola en Uruguay

1. Exportaciones

En el período 1999 – 2007, las exportaciones agrícolas crecieron a una tasa anualizada del 10% y alcanzaron en este último año los US\$ 2.376 millones. Las ventas externas de productos agrícolas se encuentran muy concentradas, ya que en 2007, cinco capítulos del S.A. explicaron más del 80% de las exportaciones agrícolas.

Entre aquellos productos que registraron mayores tasas de crecimiento, se destacan las preparaciones alimenticias diversas, aumentando a una tasa anualizada del 32%, seguido por los cueros (29%) y las semillas, en particular soja (26%).

Carne y despojos comestibles fue el principal producto de exportación del Uruguay, creciendo a una tasa del 10% anual y ganando participación con respecto a 1999. Le siguen en importancia las exportaciones de cereales, en particular arroz, y leche y productos lácteos, colocaciones que se han incrementado a una tasa anualizada del 6% y 10% respectivamente.

Atendiendo a la evolución que ha tenido la oferta exportable agrícola, si bien se observan algunos cambios de relevancia, nuestro país continúa manteniendo altos niveles de penetración comercial internacional en los mismos bienes.

El producto que ha ganado mayor participación en las exportaciones agrícolas del Uruguay en los últimos años ha sido la soja, hecho fuertemente impulsado por el fenómeno de la extranjerización del cultivo a manos de grandes empresas argentinas. Es importante resaltar, que este fenómeno se acentuó en los últimos años, debido a las medidas aplicadas por el gobierno argentino en lo que refiere a las Deduciones y otras políticas no favorables a la producción agrícola en ese país.

Otro de los productos que ha ganado participación en este período (si bien en menor medida que la soja) ha sido el de la carne. La comercialización internacional de este producto estuvo acompañada por un manejo responsable de la política sanitaria del país, logrando como resultado el posicionamiento internacional en los mercados con mayores standards sanitarios a nivel internacional (Unión Europea y Estados Unidos).

El dinamismo sectorial así como las políticas sanitarias comentadas, en conjunto con las favorables condiciones de acceso que tiene Uruguay (Cuotas) han provocado también en este sector (además del comentado de la soja y más recientemente del arroz y los lácteos) un fuerte fenómeno de captación de inversión extranjera directa en empresas relacionadas con la producción ganadera (se calcula que más del 40% de la faena la realizan empresas de capitales extranjeros).

En lo que refiere al destino de las exportaciones agrícolas, Brasil ha sido un comprador relevante, si bien las ventas agrícolas a dicho destino registraron un magro crecimiento y perdieron participación en el total.

La caída en la participación de las ventas uruguayas agrícolas con destino a Brasil puede explicarse como el resultado de las políticas de autoabastecimiento agrícola que el país nortero ha implementado para productos clave como el arroz, los lácteos y la carne. En todos los casos llegaron a ser históricamente productos de importancia en los flujos de exportación de Uruguay a Brasil.

No hay que desconocer que en los últimos años, este país se ha transformado en uno de los principales productores y exportadores de productos agrícolas a nivel internacional.

Vale señalar que el comportamiento de las ventas con destino al país nortero no ha sido ajeno al registrado a los otros Miembros del MERCOSUR, donde las colocaciones agrícolas también perdieron participación frente al total exportado.

En importancia le siguen las ventas hacia Estados Unidos, México, Rusia, Reino Unido, España y Holanda.

Al igual que lo ocurrido con Brasil, otro de los destinos que ha perdido relevancia en las colocaciones de productos agrícolas uruguayos es Israel, país al cual se le exportaban buenas cantidades de carne con relación a los montos exportados en la actualidad.

Entre los mercados que presentaron mayores tasas de crecimiento en el período bajo estudio, se ubican México y Estados Unidos, lo cual ha sido impulsado por el buen comportamiento de las colocaciones de leche y productos lácteos en el caso del primero y de las ventas externas de carne con destino al segundo mercado.

Otro de los mercados que registró un aumento en su participación como destino de exportaciones agrícolas ha sido Rusia, impulsado fundamentalmente por las colocaciones de carne de los últimos años.

2. Importaciones

Uruguay es un país con altos niveles de competitividad en la exportación de manufacturas basadas en recursos naturales⁶, por lo que, como resultado, no es un importador relevante de productos agrícolas. En los hechos atiende a la demanda interna con su propia producción, situación similar a la presentada por el resto de los países del MERCOSUR.

En tal sentido, en 2007, las compras al exterior de bienes agrícolas ascendieron a US\$ 470 millones, registrando una tasa anualizada de crecimiento del 3% para el período 1999 – 2007.

Relevadas a nivel de capítulo del Sistema Armonizado, en ningún caso las corrientes de importación superan los US\$ 50 millones anuales por capítulo.

⁶ Patrón comercial característico de América latina y el Caribe.

En 2007, los principales productos agrícolas adquiridos al exterior fueron Azúcar, Preparaciones alimenticias y Residuos y desperdicios de la industria alimenticia.

Al igual que sucede en el flujo exportador, las importaciones también presentan un elevado grado de concentración, donde 11 capítulos del S.A. representan más del 80% de las compras externas de 2007.

Como resultado del análisis de la evolución de la participación de los productos agrícolas de importación, se observan cambios significativos en el período 1999 – 2007.

En particular, es de destacar el crecimiento en la participación de residuos y desperdicios de la industria alimenticia, grasas y aceites animales y vegetales, cereales, semillas y carne.

Entre los que perdieron participación se destacan las preparaciones alimenticias, preparaciones a base de cereales, harina, almidón, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres y frutas y frutos comestibles.

Las importaciones agrícolas por origen se encuentran fuertemente concentradas en pocos países. En efecto, siete mercados representan el 90% del total de las importaciones agrícolas del país.

De todas formas, Argentina y Brasil son los principales proveedores uruguayos de este tipo de productos, explicando estos dos países cerca del 80% de las compras realizadas en 2007.

C. Pilares de la negociación agrícola

Uno de los principales objetivos de las negociaciones llevadas en el marco de la Ronda de Doha de la OMC es alcanzar como resultado una profunda reforma regulatoria vinculada a la producción y el comercio agrícola.

Como se explicó anteriormente, las negociaciones se llevan a cabo a través de la conformación de grupos de países con intereses comunes y de la presentación de documentos de negociación por parte del Presidente del Comité de Negociaciones sobre agricultura.

En los documentos de las modalidades agrícolas, entre otros aspectos, se acuerdan los recortes tanto en las ayudas internas como en los aranceles, así como la implementación de normas y disciplinas vinculadas al sector agrícola, sean nuevas o revisadas.

El Presidente de dicho Comité, presentó varios documentos de trabajo referidos al avance de las negociaciones agrícolas.

De los documentos de negociación presentados hasta la fecha, se procedió a explicitar lo que dispone el último documento de modalidades de diciembre de 2008, el cual se utilizó como base para las mediciones de impacto cuyos resultados se explicitan en los siguientes capítulos.

Las negociaciones agrícolas están organizadas principalmente en tres esferas, denominadas pilares de negociación:

- ayuda interna;
- acceso a los mercados;
- subvenciones a la exportación y cuestiones conexas;
- seguidamente, se presenta una breve descripción sobre las negociaciones en cada uno de los pilares.

En lo que refiere a la Ayuda interna, a los efectos de su reducción, la misma se clasifica en dos categorías:

- la Ayuda Interna Global Causante de Distorsión del Comercio (AGDC⁷);
- medida Global de Ayuda (MGA).

Para cada una de las categorías se aplica una Fórmula Estratificada de reducción que presenta diferentes niveles, ya que dichas categorías tienen distintas composiciones. Dicha fórmula se expresa en “estratos”, fijando mayores reducciones porcentuales a la ayuda del estrato más elevado.

Los países que aplican mayores niveles de subsidios internos son los que deberán aplicar una fórmula con mayores coeficientes y que como resultado sufrirán cortes más profundos.

A continuación, se presentan los niveles de aplicación de la fórmula para el caso de la AGDC. Cabe resaltar que el último texto de modalidades presenta excepciones a la aplicación de la fórmula para los Países en desarrollo, para los Miembros de reciente adhesión y para los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios.

CUADRO 3
APLICACIÓN DE LA FÓRMULA ESTRATIFICADA —A PARTIR DE LA MGA TOTAL CONSOLIDADA PARA LA REDUCCIÓN DE LA MEDIDA GLOBAL DE AYUDA

Banda	Umbrales (USD mil millones)	% de corte
a)	Por encima de 60	80%
b) ^a	Entre 10 y 60	70%
c)	Menos de 10	55%

Fuente: Elaboración propia.

^a Japón haría un esfuerzo mayor, ya que el límite máximo de su ayuda global es superior al 40% de valor total de producción agrícola. En su caso, la reducción sería del 75%.

En el caso de la aplicación de la fórmula para la MGA presentada seguidamente, también se cuenta con excepciones, particularmente para diversos Países en desarrollo, para los Miembros de reciente adhesión y Miembros de bajos ingresos y para los Miembros importadores netos de productos alimenticios.

A su vez, se establecen disposiciones que regulan los límites por productos específicos así como una caída en los niveles de De Mínimis, si bien también en estas dos categorías se establecieron excepciones.

CUADRO 4
APLICACIÓN DE LA FÓRMULA ESTRATIFICADA —A PARTIR DE LA MGA TOTAL CONSOLIDADA PARA LA REDUCCIÓN DE LA MEDIDA GLOBAL DE AYUDA^a

Estrato	Umbrales (USD mil millones)	% de corte
a)	Por encima de 40	70%
b)	Entre 15 y 40	60%
c)	Por debajo de 15	45%

Fuente: Elaboración propia.

^a Japón efectuaría la reducción correspondiente al primer estrato. Los demás países desarrollados cuya ayuda del compartimento ámbra sea superior al 40% del valor de su producción agrícola, realizarían también una reducción mayor (la del estrato de mayor corte siguiente si están en el estrato b) y 52,5% si están en el estrato c).

⁷ En sus siglas en inglés OTDS.

Cierto tipo de Ayudas internas integran lo que se conoce como el Compartimento Azul. Con respecto al valor de dichas Ayudas, si se ajusta a ciertos límites, quedará excluido del cálculo de la MGA de un Miembro, pero computará a los efectos del cálculo para los compromisos relativos al propio Compartimento Azul y al AGDC.

Para dicho compartimento se definieron límites globales, límites por productos específicos así como flexibilidades.

Asimismo, para la Ayuda interna vinculada a la producción de algodón y para la Ayudas internas que computan en el Compartimento Verde (no distorsivas del comercio), se establecieron disposiciones especiales y excepciones.

En lo que refiere al pilar de acceso a los mercados comprende la negociación orientada a la reducción de los aranceles consolidados, en base a la aplicación de una Fórmula Estratificada (misma metodología que la aplicada para el Pilar de Ayuda interna). Los aranceles de los productos situados en los estratos superiores son objeto de mayores recortes.

Corresponde señalar que los aranceles consolidados por parte de los países desarrollados, en la mayoría de casos, coinciden con los aranceles aplicados, por lo cual los recortes impactan en igual medida en ambos casos. No así en los países en desarrollo, en los cuales pueden existir importantes diferencias entre ambos aranceles (“agua” en el arancel) y las reducciones de los consolidados no generar iguales recortes en los aranceles aplicados.

Los cortes de los aranceles consolidados (aranceles fuera de los contingentes arancelarios⁸), se realizan a través de la Fórmula Estratificada, tanto para países desarrollados como para países en desarrollo.

Los países desarrollados Miembros reducirán sus aranceles finales consolidados a lo largo de cinco años, de conformidad con la siguiente Fórmula Estratificada:

Arancel ad valorem consolidado	Corte del arancel
Mayor a 75%	70%
Inferiores a 75% y superiores a 50%	64%
Entre 50% y 20%	57%
Menor a 20%	50%

En el caso de los países desarrollados se exige una reducción media mínima del 54%. Esta disposición busca que los apartamientos de la fórmula que hacen que muchos productos tengan recortes inferiores no menoscaben el nivel de ambición del acuerdo.

Por su parte, los países en desarrollo Miembros, salvo en el caso de las economías pequeñas y vulnerables, reducirán sus aranceles finales consolidados (siempre haciendo referencia a los aranceles por fuera del contingente arancelario) en dos tercios de los recortes correspondientes a los países desarrollados, a lo largo de diez años, de conformidad con la siguiente fórmula:

Arancel ad valorem consolidado	Corte del arancel
Mayores a 130%	46,70%
Inferiores a 130% y superiores a 80%	42,70%
Entre 80% y 30%	38,00%
Menor a 30%	33,30%

⁸ Un contingente arancelario supone la definición de una cuota en volúmenes para la cual se define un arancel que es distinto al aplicado una vez que se supera el límite cuantitativo. En las negociaciones en curso de la Ronda de Doha, dicho arancel tiene un tratamiento especial.

El máximo recorte medio global de los aranceles finales consolidados que se exigirá a cualquier país en desarrollo Miembro, como resultado de la aplicación de la fórmula será del 36% con la inclusión de los productos sensibles. En el caso en que los resultados de la aplicación de la fórmula impliquen un recorte medio global superior al porcentaje anteriormente comentado, el país en desarrollo tendrá la flexibilidad de hacer reducciones inferiores proporcionales en todas las bandas a fin de mantenerse dentro de ese nivel.

En lo que refiere a la aplicación de la fórmula estratificada para el acceso a los mercados se establecieron excepciones para los Miembros de reciente adhesión, economías pequeñas y vulnerables, y países menos adelantados.

Otros aspectos de gran importancia en las negociaciones de acceso a los mercados refieren a la determinación de los productos sensibles, productos especiales y las salvaguardias agrícolas para la agricultura, entre otros.

Por último, el Pilar de Competencia de las Exportaciones incluye el tratamiento de las siguientes áreas temáticas:

- las subvenciones a la exportación;
- los créditos a la exportación, garantías de créditos a la exportación y programas de seguro;
- empresas comerciales del Estado, exportadoras de productos agropecuarios;
- ayuda alimentaria internacional;
- subvenciones a la exportación del algodón.

D. Impactos para Uruguay

1. Mejoras en el acceso y erosión de preferencias comerciales⁹

En lo que refiere a las mejoras de condiciones de acceso de los productos agrícolas exportados por Uruguay, se relevó el 80% de las colocaciones agrícolas externas a nivel de subpartida del S.A.

Complementariamente, se agregaron a esta primera lista de productos, otros que fueron seleccionados por un criterio estadístico distinto. En tal sentido, también se incorporaron al análisis los productos que cumplían las siguientes condiciones: primero, que la orientación exportadora (IOE) de la rama a la cual pertenecía fuera mayor al 40% y que las exportaciones totales en 2007 superaran los US\$ 10 millones, de los cuales más de US\$ 5 millones sean exportados al Resto del Mundo (no incluye MERCOSUR, Chile y Bolivia). Los resultados agregaron al análisis once subpartidas del S.A.

En las mejoras de acceso no se trataron los beneficios derivados del aumento de los contingentes arancelarios (tratado en otro apartado para los principales productos agrícolas de exportación) ni tampoco las mejoras de los aranceles intra cuota (tienen un tratamiento especial), sino que se centró en el análisis del impacto en los niveles arancelarios derivados del corte que generará en los aranceles consolidados la aplicación de la Fórmula Estratificada al final del período de implementación.

Vale aclarar que los cortes derivados de la aplicación de la fórmula deberán cumplirse en un período de cinco años para los PD y de diez años para los PED, con una rebaja adicional al momento del cierre de las negociaciones comerciales.

⁹ Por información sobre la metodología aplicada se recomienda consultar el anexo metodológico.

Paralelamente al análisis mencionado, se midió el impacto tanto positivo como negativo de la erosión de las preferencias comerciales, identificando las ganancias o pérdidas de acceso con relación a los principales competidores de Uruguay en cada uno de los mercados relevados.

Los resultados son presentados por sector (industria frigorífica, molinos arroceros, otros granos y semillas oleaginosas, maltería, lácteos, lana, cítricos, miel, animales en pie y tabaco), mencionando individualmente la situación presentada por las principales subpartidas del S.A. de cada uno de ellos.

Solo para el caso de aquellos productos que se cuenta con información de que serán designados como sensibles y que tienen aranceles elevados, como es el caso de algunos productos dentro del sector cárnico, lácteos, y el arroz exportado a la Unión Europea y a EEUU, se calculó la rebaja de acuerdo a la aplicación de la fórmula en el escenario en que el producto no sea considerado sensible y también en el caso de que sí se opte por dicha posibilidad.

En este último caso, se hicieron los cálculos tomando la opción del máximo desvío de la fórmula original previsto en el documento de modalidades de diciembre de 2008 disponible (2/3 de lo que estipula la fórmula original).

En el caso de los aranceles específicos, los mismos fueron convertidos en equivalentes ad valorem a los efectos de medir las mejoras en el acceso para dichos productos. En algunos casos, donde las aperturas a más de seis dígitos tienen diferentes niveles arancelarios consolidados, se tomaron aranceles promedio a nivel de subpartida del S.A.

El análisis de acceso y de erosión de preferencias no tomó en cuenta las disposiciones especiales que en la negociación se pretenden establecer para los productos especiales, productos tropicales y para la diversificación, productos básicos o aquellas disposiciones del capítulo de preferencias de larga data y erosión de preferencias.

Industria frigorífica

Carne deshuesada, de bovinos, congelada (S.A. 020230)

- Uruguay exportó US\$ 570 millones de este producto en 2007, de los cuales US\$ 257 millones estuvieron dirigidos a EEUU. En muchos destinos este producto está sujeto a restricciones cuantitativas.
- En el caso de EEUU, los aranceles están definidos a 8 dígitos y pueden ir del 4% al 26,4%. Este país aplica cuotas de acceso para este bien (Uruguay tiene una cuota de 20.000 toneladas con un arancel de 4,4 cents/kg o entre 4% y 10% dependiendo de la línea arancelaria).
- En el producto de mayor arancel y que es el que mayormente exporta Uruguay, se modifican las condiciones de acceso para todos los principales proveedores (Australia y Nueva Zelanda) que abonan la misma tarifa de importación (26,4%)¹⁰. Tras la aplicación de la fórmula, el arancel se reduce al 11,4% considerando que este país no lo incluiría como sensible.
- Otro comprador de importancia es Canadá. A dicho país Uruguay exporta carne deshuesada a través de dos líneas, una cuya tarifa de importación es del 26,5% y otra que no abona arancel. En el primer caso, como resultado de la aplicación de la Fórmula Estratificada, el arancel baja al 11,4% y dicha mejora de acceso la obtienen también los demás proveedores, en particular Australia y Nueva Zelanda.

¹⁰ En el caso de Australia, cabe resaltar que para este país ya está en curso el cronograma de desgravación del arancel extra cuota, así como del aumento de los contingentes negociado en el marco del Tratado de Libre Comercio suscrito entre dicho país y los Estados Unidos.

- Un cliente tradicional de Uruguay ha sido Israel. Los aranceles son nulos para la carne bovina congelada y por tal circunstancia no se modifican las condiciones competitivas de acceso.
- En el caso de la Unión Europea se crearon dos escenarios, uno donde se calcula la reducción del arancel sin ser considerado sensible, y otro con la máxima desviación que se le permite a un PD en la aplicación de la Fórmula Estratificada si lo define como tal. En el primer caso, el arancel equivalente (calculado *ad valorem*) pasaría del 119% al 35,7%, mientras que en el segundo caso el nuevo arancel quedaría en 91,3%. Cabe notar que en este segundo caso los contingentes deben aumentarse.
- Asimismo, en algunos casos la reducción arancelaria erosiona las preferencias de los proveedores europeos que gozan del 100% de preferencia y no tienen restricciones cuantitativas como Uruguay (cuota Hilton para carnes de alta calidad de 6.300 toneladas con arancel del 20%).

Carne deshuesada, de bovinos, fresca o refrigerada (S.A. 020130)

- Las colocaciones de este tipo de carne tienen por destino a la Unión Europea, EEUU, al MERCOSUR y Chile.
- En relación al bloque europeo y a EEUU las mejoras se obtienen por la reducción del arancel equivalente (del 119% al 32,7% en el primer caso y del arancel de 26,4% al 11,3% en el segundo) y por la erosión de preferencias frente a otros proveedores (ya ingresan con preferencias y no tienen cuotas). En el caso de la Unión Europea, dado que es muy probable que incluya a este producto como sensible, se aumentarían los contingentes y el arancel equivalente luego de aplicada la fórmula pasaría del 119% al 91,3%.
- En otros mercados como el MERCOSUR y Chile, los efectos serían mínimos ya que los aranceles aplicados son bajos o nulos.

Tripas, vejigas y estómagos de animales (S.A. 050400)

- Las exportaciones de los productos que incluyen esta subpartida totalizaron US\$ 35 millones en 2007.
- Las mismas estuvieron orientadas a China y a la Unión Europea y no hay efectos porque en todos los casos se aplica 0% de arancel.

Preparaciones y conservas, de carne o de despojos de bovinos (S.A. 160250)

- Considerando datos de 2007, las exportaciones de preparaciones de carne de esta subpartida alcanzaron los US\$ 40 millones anuales.
- El 75% del total tuvo por destino a los EEUU y al Reino Unido.
- En el primer caso, no hay modificaciones en las condiciones de acceso porque se ingresa con tasas arancelarias del 0% o eventualmente abonando tarifas muy reducidas, en igualdad de condiciones que el resto de los competidores.
- Al Reino Unido, sin embargo, se accede a través del pago de un arancel del 16,6%, el cual se reduciría al 8% tras la aplicación de la fórmula, erosionando preferencias de competidores europeos (es el caso de Polonia, Irlanda y Bélgica).

Carne deshuesada de la especie ovina o caprina (S.A. 020443)

- En 2007, las exportaciones totales de esta subpartida alcanzaron los US\$ 24 millones, siendo algunos de los países de la Unión Europea (Reino Unido, Alemania, Francia, Holanda) los principales destinos.

- Uruguay accede a la Unión Europea en base a aranceles NMF mixtos en sus cuatro aperturas. El arancel equivalente promedio es del 71,3%, que luego de la aplicación de la fórmula pasaría al 25,6%. Como seguramente ocurra, si la UE incluye este producto como sensible, considerando la máxima desviación de la reducción, el arancel caería al 56,1%. A su vez, se cuenta con una cuota de acceso de 5.800 toneladas sin arancel intracuota que en este último caso deberá aumentar.
- Los países competidores de Uruguay en este mercado son Nueva Zelanda, Australia, otros Miembros de la UE y Argentina. A excepción de los integrantes de la UE, todos los países mejorarían las condiciones de acceso junto con Uruguay, erosionando en todos los casos las preferencias que tienen los integrantes de la propia UE.

Los demás cortes sin deshuesar de la especie ovina o caprina (S.A. 020442)

- Las exportaciones de este producto alcanzaron cerca de US\$ 21 millones en 2007. El principal destino de exportación fue Brasil, por lo que dicho producto cuenta con un 100% de preferencia a través del MERCOSUR en dicho mercado. Si se estudian los demás proveedores, se identificó a Argentina como el único competidor.
- El arancel consolidado en el MERCOSUR para este bien es del 35%, que luego de aplicada la Fórmula Estratificada pasaría a un nivel de 21,7%, dejando inalterado el arancel aplicado actual que es de un 10%.

Carne de animales de las especies caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada (S.A 020500)

- Las exportaciones de esta subpartida alcanzaron cerca de US\$ 15 millones en 2007. Los principales destinos de exportación fueron Rusia, seguido por la Unión Europea, en particular Bélgica, Holanda, Italia y Francia.
- Rusia por no ser parte de la OMC, no asumiría compromisos en la rebaja de sus aranceles. De todas formas Uruguay abona actualmente un arancel de 11,25% a través del SGP para ingresar con este producto. Los principales competidores de Uruguay en dicho mercado son Argentina, Mongolia, Estados Unidos, Paraguay, Australia. Salvo en el caso de Estados Unidos y Australia (abonan 15% de arancel), los países tienen las mismas condiciones de acceso para ingresar con este producto a Rusia.
- En el caso de la Unión Europea el arancel consolidado es del 5,10%, que pasaría al 2,55% luego de aplicada la fórmula. Uruguay no vería modificadas sus condiciones de acceso dado que actualmente ingresa en el marco del SGP abonando 1,6% de arancel.

Los únicos competidores de Uruguay que verían levemente mejoradas sus preferencias, erosionando levemente las que tienen Uruguay y otros competidores como Argentina y Brasil por el SGP, son Canadá y Australia, que bajarían su arancel NMF del 5,1% al 2,5%.

Harina de carne o despojos (S.A. 230110)

- Uruguay exportó US\$ 11,4 millones en 2007, de los cuales casi la totalidad tuvieron por destino a Egipto y China.
- El arancel consolidado de Egipto es del 5%, que bajaría a 3,3% luego de aplicada la fórmula. El arancel actualmente abonado por Uruguay para ingresar a este mercado es del 2% en base a NMF, por lo que las preferencias no se verán modificadas por la Ronda de Doha. En lo que refiere a los competidores, el único proveedor de este producto además de Uruguay es Argentina, país que cuenta con las mismas preferencias.
- En el caso de China, el arancel consolidado es del 4% y pasa al 2,6%, lo que mejoraría levemente el arancel para dos de las cuatro aperturas que tiene China para este producto (abonan aranceles del 5%). Los competidores son principalmente Australia y Estados Unidos, quienes tienen las mismas condiciones de acceso que Uruguay.

Grasa de animales de las especies bovina, ovina o caprina (S.A.150200)

- Las exportaciones de esta subpartida han aumentado significativamente en los últimos años. En 2007 alcanzaron los US\$ 30 millones y los principales destinos han sido Nigeria y Pakistán.
- Estos países tienen aranceles consolidados del 150% y 100%, que pasarían al 90% y al 57% respectivamente. Igualmente no se afectarían los aranceles aplicados (5% y 10% respectivamente) en ninguno de los dos casos.
- Tampoco se modifican las condiciones de acceso de los competidores (EEUU, Australia, Nueva Zelanda y Argentina).

Molinos arroceros

Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluido el pulido o glaseado (S.A. 100630)

- Uruguay es un importante exportador de arroz a nivel mundial. En el caso de esta subpartida, las colocaciones alcanzaron los US\$ 210 millones en 2007. Los principales destinos de exportación fueron Brasil, Perú e Irán.
- En Brasil no se registran modificaciones ya que el otro productor que compite con Uruguay es Argentina, que tiene las mismas preferencias comerciales que Uruguay.
- En Perú tampoco se modifican las condiciones porque el recorte del consolidado no afecta el arancel aplicado. Tampoco se modifican las preferencias en ningún sentido (favorable o desfavorable).
- Si bien Irán es el tercer destino de exportación, no es un país miembro de la OMC por lo que no asumirá compromisos. Cabe notar que el arancel actual aplicado por este país a dicho producto asciende al 4%.

Arroz descascarillado "arroz cargo" o "arroz pardo" (S.A. 100620)

- El total de exportaciones de esta subpartida alcanzó los US\$ 60 millones en 2007. Las principales colocaciones están orientadas a la Unión Europea (particularmente España) y al MERCOSUR (en particular Brasil).
- Con relación al mercado europeo, el producto está sometido a cuota. Como resultado de las negociaciones de acceso en el marco de la Ronda de Doha, el arancel (equivalente en *ad valorem*) pasaría de un nivel del 41% al 17,3% sino es considerado sensible. En caso de que dicho producto esté sometido a la desviación máxima de la aplicación de la fórmula, el nuevo nivel resultante sería de 33,2%. Uruguay mejora sus condiciones de acceso con respecto a otros países, principalmente europeos, que ya tienen importantes preferencias.
- Brasil adquiere este producto de países que cuentan con un 100% de preferencia por lo que no se detectan ganancias para Uruguay.

Arroz partido (S.A. 100640)

- Las exportaciones uruguayas de arroz partido alcanzaron los US\$ 11 millones en 2007, colocaciones que tuvieron por destino a Senegal y a la Unión Europea (en particular Bélgica y Alemania).
- En el caso de Senegal, el arancel consolidado es del 30% que como resultado de la aplicación de la Fórmula Estratificada bajaría al 20,01%. La baja del arancel no mejoraría las condiciones de acceso que tiene Uruguay, ya que actualmente estas exportaciones abonan 10% de arancel. Los principales competidores del país en este mercado son

Tailandia, India, Brasil, Egipto, Vietnam, Argentina y Australia. Todos los países comentados tienen las mismas condiciones de acceso que Uruguay.

- La Unión Europea es el siguiente destino en importancia para este producto, que abona un arancel NMF del 27,2% fuera de cuota y de 0% dentro de la cuota. Como resultado de la aplicación de la fórmula, el arancel aplicado por la UE pasaría al 11,7% por lo que se verían mejoradas las condiciones de acceso. En el caso de que la UE incluya a este bien como sensible, el arancel aplicado pasaría de 27,2% a 22,1% y se incrementaría la cuota.
- Entre los principales competidores de Uruguay en Bélgica, se destacan Tailandia, Holanda, Pakistán, Italia, Brasil, Turquía y Grecia. En Alemania, los más importantes son Holanda, Tailandia, Estados Unidos, Bélgica, España e Italia.

De los competidores comentados, salvo los integrantes de la Unión Europea, los demás países tienen las mismas condiciones de acceso que Uruguay, por lo que también verían mejoradas las condiciones y erosionarían las preferencias que tienen los exportadores europeos.

Otros granos y semillas oleaginosas

Trigo y morcajo "tranquillón" (S.A.100190)

- En 2007, Egipto y el MERCOSUR fueron los dos primeros destinos de exportación de este producto agrícola.
- En ninguno de los dos destinos hay afectación de las preferencias dado que el NMF es muy bajo o nulo.

Habas de Soja, porotos, frijoles, frijoles de soja (S.A.120100)

- Uruguay exporta este producto con destino a China. En 2007, alcanzó ventas por US\$183 millones¹¹.
- El arancel de acceso para este producto es muy bajo, tanto el aplicado como el consolidado (2,4% de arancel consolidado). Por tal razón, los compromisos asumidos en el marco de la OMC no tendrán impactos frente a la situación actual.

Maíz, los demás (S.A. 100590)

- Uruguay exportó en el entorno de US\$ 16 millones de este producto en base a datos de 2007. Los principales destinos de exportación fueron Zona Franca Nueva Palmira y Siria. Debido a que la DNA no informa los destinos de exportación de los productos nacionales exportados a través de dicha zona, no es posible replicar el análisis realizado con otros productos agrícolas.
- En el caso de las ventas a Siria, hasta la fecha no forma parte de la OMC, por lo que no asumiría compromisos en la baja de aranceles. De todas formas, si se atiende a las condiciones de acceso que tiene Uruguay en ese mercado, se abona un arancel del 1%, mismo arancel que el que pagan los dos principales competidores de Uruguay en ese país (Estados Unidos y Argentina).

Maltería y cebada

Malta "de cebada u otros cereales", sin tostar (S.A.110710)

- En 2007, Uruguay exportó US\$ 77 millones de este producto con destino a Brasil.

¹¹ No incluye las exportaciones realizadas a través de zonas francas.

- El arancel consolidado de este producto es del 22%, pasando al 14,6% una vez aplicada la fórmula. Dicho recorte no modifica el arancel actualmente aplicado por el MERCOSUR que es del 14%.
- Los principales proveedores de este producto además de Uruguay y Argentina son Bélgica y Alemania, que como se mencionó anteriormente no verán mejoradas sus condiciones de acceso como resultado de la aplicación de la fórmula.

Cebada (S.A. 100300)

- En 2007, las colocaciones externas de este producto alcanzaron cerca de US\$ 25 millones y Brasil fue el principal destino de cebada. Le siguieron en importancia Holanda y Rusia.
- EL arancel consolidado de este producto en el MERCOSUR es del 55%, que luego de aplicar la fórmula pasa al 34,1%. Como el Arancel Externo Común de este bien es del 10%, no se verían modificadas las condiciones de acceso al MERCOSUR para este producto. Argentina es el único país que exporta esta subpartida a Brasil junto con Uruguay.
- En lo que refiere a Rusia, Uruguay abona actualmente un arancel del 5%, que no se verá modificado dado que Rusia no forma parte de la OMC.
- En el caso de la Unión Europea (en particular Holanda), se abren cuatro aperturas que presentan aranceles específicos y cuotas de acceso. Si se los transforma en equivalentes ad valorem alcanzarían niveles de 34,8% para una de las aperturas y el 87,4% para las tres restantes. Luego de la aplicación de la fórmula, dichos aranceles bajarían a 14,9% y 26,2% respectivamente, lo que mejoraría las condiciones de acceso que actualmente tiene Uruguay.

Si se atiende a los competidores de Uruguay para este bien en el mercado holandés, es de destacar que salvo el caso de Argentina, todos los proveedores de la cebada adquirida por Holanda son europeos (que gozan de un 100% de preferencia). En el caso argentino, vale resaltar que este país presenta las mismas condiciones de acceso que Uruguay, por lo que también vería mejoradas sus condiciones de acceso y erosionaría las preferencias de los proveedores europeos.

Lácteos

Los demás quesos (S.A. 040690)

- En 2007, las colocaciones a través de esta subpartida totalizaron US\$ 108 millones. Los principales destinos fueron México, Venezuela, Corea del Sur y Estados Unidos.
- Uruguay tiene un acceso preferencial al mercado mexicano. En particular se negoció una cuota en el marco del Tratado de Libre Comercio firmado con este país dentro de la cual el arancel es del 0%. Por tanto, las condiciones de acceso son mucho mejores a las de otros competidores como Nueva Zelanda y Holanda, que tienen aranceles NMF elevados y aranceles intracuota.

El arancel consolidado promedio de México es del 41,3% y como resultado de la aplicación de la fórmula pasaría al 25,6%. Este nuevo nivel no afectaría a la gran mayoría de las aperturas, que hoy abonan un arancel equivalente presentado ad valorem del 20%, por lo que la erosión de preferencias para Uruguay estaría en la baja del arancel intracuota (llega al 50% en algunos casos) y en algunas aperturas cuyos aranceles calculados ad valorem equivalen al 125%.

- En el mercado venezolano, tradicional destino de exportación uruguayo de quesos, las condiciones de acceso para Uruguay no se modifican respecto a las que ya tiene en el marco de la ALADI (a través del PLC del AAP/CE N°59 y del AAP/CE N°63 suscripto entre Uruguay y Venezuela) pero tampoco se perderían preferencias con los competidores actuales (Nueva Zelanda y Holanda).

Al igual que en el caso de México, estos dos últimos países mejoran su condiciones de acceso a través de una reducción del arancel intra cuota y no del NMF. En efecto, el arancel consolidado de Venezuela para estos productos es muy elevado y pasaría del 98% al 56,1%, lo que aún lo deja muy por encima del arancel NMF aplicado por este país (40%).

- Los aranceles de Corea deberían reducirse del 36% al 22,3% lo que representa una mejora de acceso que sería de igual dimensión para todos los proveedores (Uruguay, Nueva Zelanda, Estados Unidos y Australia).
- En el caso de las ventas con destino a Estados Unidos, el arancel equivalente promedio aplicado por este país es NMF 11,6% (de 0% a 25%, en algunos casos tiene definido aranceles específicos y cuotas de acceso). Los mayores proveedores acceden en iguales condiciones (países de la UE, Argentina, Nueva Zelanda, Dinamarca). El corte en el arancel aplicado por Estados Unidos reduce el arancel equivalente aplicado para todos los principales proveedores.

Leche y nata "crema", en polvo, gránulos o demás formas sólidas con un contenido de grasas > 1,5% en peso (S.A.040221)

- Las exportaciones de leche y nata en polvo totalizaron casi US\$ 100 millones en 2008. Los principales destinos fueron Venezuela, Cuba, Brasil y algunos países africanos.
- En el primer caso, Uruguay mantiene su acceso preferencial porque el recorte del arancel consolidado no afecta el arancel actualmente aplicado (NMF) para Uruguay. Corresponde aclarar que las ventajas de acceso fueron alcanzadas recientemente por la eliminación de las cuotas para Uruguay en el marco del AAP/CE N°63, que entró en vigencia en 2009, y que le otorgó a Uruguay un 100% de preferencia.
- Cuba, Brasil, Senegal y Nigeria son mercados en los cuales no cambian las condiciones de acceso ya que el nuevo consolidado continúa siendo más alto que el aplicado.

Leche y nata "crema", en polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de grasas <= 1,5% en peso (S.A.040210)

- Las ventas de este tipo de leche y de nata sumaron US\$ 30 millones en 2007. Los mercados de exportación del Uruguay son México, Marruecos, Argelia y Cuba.
- En el mercado mexicano, se pierden preferencias a favor de Nueva Zelanda y el Reino Unido, ya que Uruguay ingresa a este país sin cuota y con un 100% de preferencia en el marco del TLC entre estos dos países. El arancel de los principales competidores es de 125% y están sujetos a restricciones cuantitativas.
- Con relación a Marruecos, Uruguay ingresa con un arancel del 60% (NMF), en desventaja con los países europeos que ingresan a dicho destino con preferencia. Con el recorte dicha desventaja disminuye ya que una vez aplicada la Fórmula Estratificada el nuevo arancel consolidado quedaría fijado en 50%.
- En lo que refiere a Argelia, este país aplica un arancel NMF del 5% y los principales competidores en ese mercado fueron Ucrania, Nueva Zelanda, Estados Unidos, Bélgica, Francia, Suiza y Polonia. Las condiciones de acceso no se verán modificadas dado que Argelia no es Miembro de la OMC.
- Las condiciones de acceso a Cuba desmejorarían por una posible erosión de preferencias, ya que el consolidado se reduciría del 40% al 24,8% y Uruguay tiene 100% de preferencia (el aplicado es del 30%).
- Con Egipto y Chile las condiciones permanecerían incambiadas.
- Pero en el caso de Brasil, se erosionan ventajas ya que el NMF pasaría del 27% al 21,7%.

Leche UHT («Ultra High Temperature») (S.A. 040120)

- México es el principal destino de este producto. En 2007, se exportaron US\$ 25 millones de los cuales US\$ 19 millones se colocaron en el mercado mexicano.
- Las condiciones de acceso en dicho país son iguales para todos los proveedores (0% de arancel) por lo que no se generan cambios en las condiciones de acceso tras la aplicación de los compromisos de la Ronda de Doha.

Mantequilla "manteca" (S.A. 040510)

- Uruguay exporta manteca a unos veinte mercados aunque solo tres representan el 60% del total (Rusia, Marruecos y Canadá). También Turquía, México, Egipto y Siria resultan países compradores de importante significación.
- Los casos de Rusia y Siria no se analizan porque estos países no forman parte de la OMC.
- Marruecos, por su parte, tiene un arancel consolidado del 34%, el cual bajaría a 21%. De esta forma, al igual que otros competidores como Nueva Zelanda, nuestro país se vería beneficiado por la erosión de preferencias comerciales frente a las condiciones de acceso que tienen EEUU e Irlanda, ya que acceden a dicho mercado abonando el 20% y al 10% de arancel respectivamente.
- Para esta subpartida, Canadá tiene consolidados aranceles específicos, que calculados en equivalentes *ad valorem*, representan un arancel de 462%. Los específicos consolidados deberían reducirse a un nivel equivalente *ad valorem* del 139%.

Igualmente dentro de esta subpartida, Uruguay exporta manteca a dicho país a través de una línea arancelaria cuyo arancel aplicado es del 4,65%, que no tiene cuota y que no se ve afectada por la aplicación de la fórmula de reducción.

- En el caso de Turquía el arancel consolidado es del 180% que se reduciría al 96%. El arancel aplicado es de 140% tanto para Uruguay como para todos los competidores. Se mejorarían las condiciones de acceso a dicho país pero no se erosionan preferencias.
- En 2007, a México se exportaron unos US\$ 2,5 millones. Uruguay accede a este mercado con el 100% de preferencia en el marco del TLC que tiene vigente con este país.

El arancel consolidado actual de este producto es del 37,5% que pasaría al 23,3% tras la aplicación de la fórmula. Dicha reducción no impactaría el arancel aplicado a los competidores de Uruguay en este mercado, ya que los mismos abonan un arancel NMF que es inferior al nuevo arancel aplicado.

Suero de mantequilla "de manteca" (S.A. 040390)

- Este producto se exporta principalmente a México (US\$ 30 millones en 2007).

El arancel consolidado de dicho país también asciende al 37,5% y se reduciría al 23,3%. Como el arancel aplicado para los competidores es del 20%, no habría erosión de las preferencias que tiene Uruguay en dicho mercado, al que accede sin pago de arancel en el marco del TLC.

Miel

Miel natural (S.A. 040900)

- Las exportaciones de este producto totalizaron US\$ 22 millones en 2007, siendo Alemania y Estados Unidos los principales destinos de exportación. En el caso de las colocaciones con destino a Alemania el país enfrenta un arancel del 17,3% en base a NMF y una vez aplicada la Fórmula Estratificada pasaría a 8,65%, mejorando en gran medida las condiciones de acceso actuales.

Con respecto a los principales competidores de Uruguay en este mercado, se identifican Argentina, México, Chile y algunos socios de Alemania en la Unión Europea. De los países mencionados, Uruguay tiene las mismas condiciones de acceso que Argentina, pero peores que México (tiene cuota con arancel de 8,60%), Chile (abona un arancel del 4,30%), y los Miembros de la UE (que no pagan arancel).

Dadas las condiciones de acceso presentadas por Uruguay y por sus competidores en el mercado alemán, nuestro país mejorará sus condiciones de acceso y erosionará preferencias de los países anteriormente comentados.

- En lo que refiere a las ventas de este producto con destino a los Estados Unidos, el arancel aplicado es del 0,81%, presentado de forma equivalente dado que EEUU aplica aranceles específicos para el caso de la miel. Los principales competidores de Uruguay en este mercado son Canadá, Vietnam, Brasil, Argentina e India. Todos los países salvo Canadá (por ser miembro del NAFTA), abonan el mismo arancel equivalente que el de Uruguay.

Cítricos

Naranjas (S.A.080510)

- Uruguay exporta más de US\$ 30 millones anuales de naranjas. El mayor porcentaje se dirige a países de la Unión Europea.
- El pago de arancel promedio para acceder al grupo de países que integran la UE ronda el 21%. Con la aplicación de la fórmula se reduciría al entorno del 9%. Esta subpartida tiene 68 aperturas arancelarias (aranceles del 10% al 78% y en muchos casos están sujetas a cuotas de importación).
- Los principales competidores verían erosionadas sus preferencias. Dentro de estos países se destacan algunos de la propia UE y Sudáfrica.

Mandarinas (S.A.080520)

- Las colocaciones de mandarinas totalizan US\$ 25 millones anuales. Entre los principales compradores se destacan países como la Unión Europea, Canadá y Rusia.
- El arancel consolidado de la Unión Europea es del 16% y pasaría al 8% por la aplicación del recorte. Si bien Uruguay accede en condiciones preferenciales a través del SGP (abonando aranceles del 12,5%), por la aplicación de la fórmula mejorarían las condiciones de acceso para Uruguay y se erosionarían preferencias de algunos competidores (países de la propia UE, Sudáfrica, Marruecos y Turquía).
- También se exportan mandarinas a Canadá. Este país tiene un arancel aplicado del 0% por lo que no hay efectos para Uruguay ni para sus competidores tras la aplicación de la fórmula.

Lana

Lana esquilada, sucia, incluida la lavada en vivo, sin cardar ni peinar (S.A.510111)

- Tradicionalmente Uruguay ha sido un importante exportador de lana y productos de la lana. Se exportan más de US\$ 30 millones anuales, de los cuales el 85% se dirigen a China. En el segundo y el tercer lugar se encuentran como destinos de exportación Alemania e India.
- China tiene definidas cuotas de importación para este bien y un arancel consolidado del 38% (el arancel aplicado extra cuota es del 3%), el cual se reduciría al 23,5% por la

aplicación del recorte. Igualmente, Uruguay exporta a través de la cuota abonando un arancel del 1% y los competidores de Uruguay acceden en las mismas condiciones.

- En el caso de la UE el arancel NMF es del 0% por lo que no habrá modificaciones frente a las condiciones actuales.
- Finalmente, el consolidado de India es del 25%, que una vez aplicada la fórmula se reduce al 16,6%. Dado que el aplicado es del 5%, tanto para Uruguay como para sus competidores, no se generará erosión de preferencias positivas ni negativas.

Animales en pie

Los demás animales en pie (S.A.010290)

- Las exportaciones de animales en pie han adquirido cada vez más importancia. Las colocaciones externas de este producto alcanzaron los US\$ 20 millones en 2007. Los principales mercados de exportación para el año de referencia fueron Brasil, Egipto, Jordania, Siria y Turquía.
- En el caso de Brasil, Egipto y Siria (este último no forma parte de la OMC), el país dispone de preferencias comerciales ventajosas, mientras que en el caso de Jordania -que aplica aranceles mixtos para este producto- abona un arancel equivalente del 8,52%. Para el caso de Turquía, el arancel NMF es del 135%.
- Una vez aplicada la Fórmula Estratificada para los aranceles consolidados de Jordania y de Turquía, los mismos pasarían al 5,68% en el caso de Jordania y al 71,96% en el caso de Turquía.
- En lo que refiere a los principales competidores, en el caso de Brasil solo Uruguay aparece como proveedor de este producto, mientras que en el caso de Egipto y Siria es Rumania el otro país que compite en esos mercados. Por último, en el caso de Jordania, Australia es otro proveedor de importancia, mientras que en el caso de Turquía no se registran importaciones de este producto de otros proveedores.

Los demás animales vivos de la especie ovina (S.A. 010410)

- En 2007, se exportaron en el entorno de US\$ 16 millones de dólares de dicho producto. Los principales mercados de exportación fueron Jordania, Arabia Saudita, Egipto y Siria.
- En lo que refiere a las condiciones de acceso, en el caso de Jordania aplica aranceles mixtos. Si se lo mide en equivalente *ad valorem* el arancel que paga este producto sería del 12,54%, el cual caería luego de la Ronda de Doha. Los principales competidores de Uruguay en ese mercado son Australia, República de Moldova y Siria. Solo este último tiene una preferencia del 100% para este producto, en el marco de las preferencias de la Liga Árabe. En los otros dos casos los competidores abonan el mismo arancel que Uruguay.

Tabaco

Cigarrillos que contengan Tabaco (S.A. 240220)

- Las exportaciones de este producto alcanzaron los US\$ 19 millones en 2007 y tienen como destino principal el mercado paraguayo, en donde Uruguay cuenta con un 100% de preferencia por el MERCOSUR. Otros países que compiten con Uruguay en el mercado paraguayo son Chile y Argentina, que en los dos casos presentan las mismas condiciones de acceso que Uruguay.

- El arancel consolidado del MERCOSUR para este producto asciende al 35%, que pasará al 21,70% luego de aplicada la fórmula. Vale resaltar que la caída del arancel no afecta los niveles del arancel externo común (AEC) aplicados hasta la fecha dado que el mismo se ubica en el 20%.

2. Mejoras en el acceso por el aumento de los contingentes arancelarios en los países desarrollados

De acuerdo a lo negociado y recogido en el último documento de modalidades para la agricultura, los países desarrollados tienen la posibilidad de determinar productos sensibles hasta un 4% de las líneas arancelarias, o un 2% adicional en los casos en que el 30% de los productos estuvieran comprendidos en el estrato superior establecido por la Fórmula Estratificada.

Para esas líneas, los PD podrán desviarse de la aplicación de la fórmula en un tercio, la mitad o dos tercios de su reducción original.

En contrapartida, dichos países deberán aumentar los contingentes arancelarios de esos productos en un 4% del consumo doméstico si se aplica plenamente el apartamiento de dos tercios, del 3,5% por ciento si solo se efectúa la mitad de la reducción, o del 3% si se aplica el apartamiento menor, de un tercio.

A su vez, en el caso de designar un 2% de productos sensibles adicionales (es decir un total de 6%), se debe adicionar un incremento del 0,5% del consumo interno al aumento del contingente.

Vale señalar que el crecimiento de los contingentes podría ser calculado en base a los contingentes NMF otorgados en la Ronda Uruguay del GATT, lo que implicaría que el aumento de los mismos deberá ser distribuido entre los Miembros que exporten bajo dicho régimen de acceso. Aún resta definir este mecanismo de asignación de los nuevos contingentes.

Asimismo, dicho criterio general sería aplicado para los aranceles extra cuota y no para los intracuota. Estos últimos se verán reducidos a través del criterio mencionado a continuación:

“En el caso de los países desarrollados Miembros, todos los aranceles dentro de contingente se reducirán o bien en un 50 por ciento o bien a un umbral del 10 por ciento, si el resultado en este caso es un arancel más bajo. Las reducciones se aplicarán en los mismos plazos que la ampliación de los contingentes arancelarios. El primer día de la aplicación el arancel dentro de contingente máximo será del 17,5 por ciento. Cuando el tipo del arancel dentro del contingente ya esté consolidado al 5 por ciento ad valorem o menos se reducirá a cero al término del primer año del plazo para la aplicación”.

Dado los intereses ofensivos de Uruguay en algunos productos agrícolas sometidos a contingentes arancelarios, los beneficios en algunos mercados y productos dependen en mayor medida del aumento de los mismos que de la rebaja de los niveles arancelarios identificados en el capítulo anterior.

Entre los países que con seguridad determinarán productos como sensibles y que a su vez son de interés ofensivo para Uruguay, se encuentran principalmente, Estados Unidos y los Miembros de la Unión Europea.

Con la información disponible hasta la fecha, entre los productos que eventualmente serán designados como sensibles por parte de los países anteriormente mencionados se identificaron, en el caso de Estados Unidos, algunos lácteos, mientras que para el caso de la Unión Europea, carne, lácteos y cereales.

En todos los casos, se consideró que dichos Miembros harán uso de la máxima desviación permitida (dos tercios), lo que implica un aumento del contingente equivalente al 4% del consumo doméstico.

Estados Unidos

Estados Unidos es un destino de importancia para los productos agrícolas del país. En base a datos del BID, el arancel promedio agrícola consolidado por EEUU es del 18% (en base promedio *ad valorem*), con un máximo de 350%. En el caso de los aranceles aplicados, el porcentaje promedio disminuye al 14,7%.

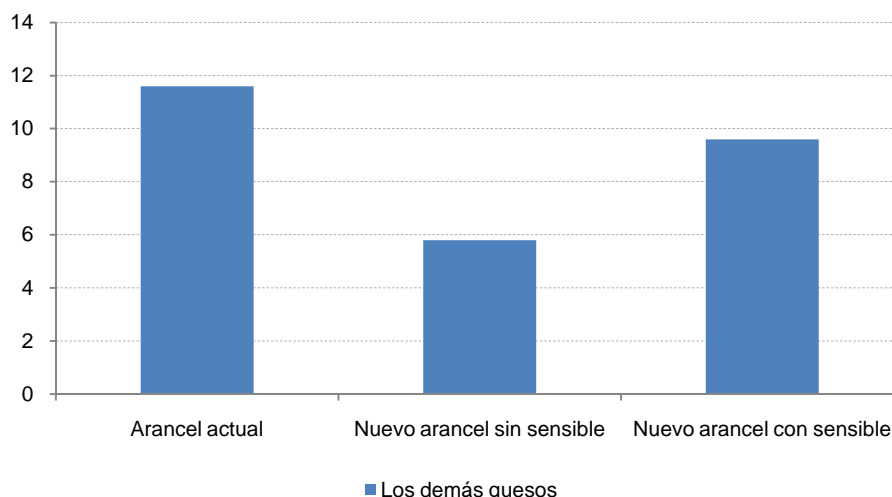
Si bien la carne bovina fue el principal producto de exportación con destino a este mercado en 2007 (año tomado como base en esta investigación), este producto no sería considerado como sensible mas allá de que está sometido a contingentes arancelarios.

Por su parte, lácteos, es uno de los productos que Estados Unidos anunció como uno de los que será designado como sensible. En particular, leche en polvo (entera y descremada), manteca y quesos. De dichos productos, en 2007, Uruguay exportó una suma algo superior a los US\$ 7 millones de dólares de la subpartida 040690, no registrando colocaciones de importancia en ninguno de los otros productos mencionados.

El arancel para este producto es de 11,6% promedio, pasando al 9,6% si se considera que Estados Unidos hará uso de la máxima desviación del corte previsto en la fórmula (dos tercios).

GRÁFICO 2
NUEVO ARANCEL TRAS LA APLICACIÓN DE LA FÓRMULA ESTRATIFICADA-QUESOS

(Caída de los aranceles consolidados en porcentajes *ad valorem*, con y sin sensible)



Fuente: Elaboración propia en base a ICI, OCDE y OMC.

Entre los productos lácteos que verán aumentados en mayor medida sus contingentes arancelarios, se destacan la leche en polvo, la manteca y los quesos (ver cuadro 5). En el caso de la cuota de quesos, único producto exportado a este mercado de los mencionados, la cuota NMF se vería aumentada en un 99%, pasando de 162 mil toneladas a 322 mil toneladas.

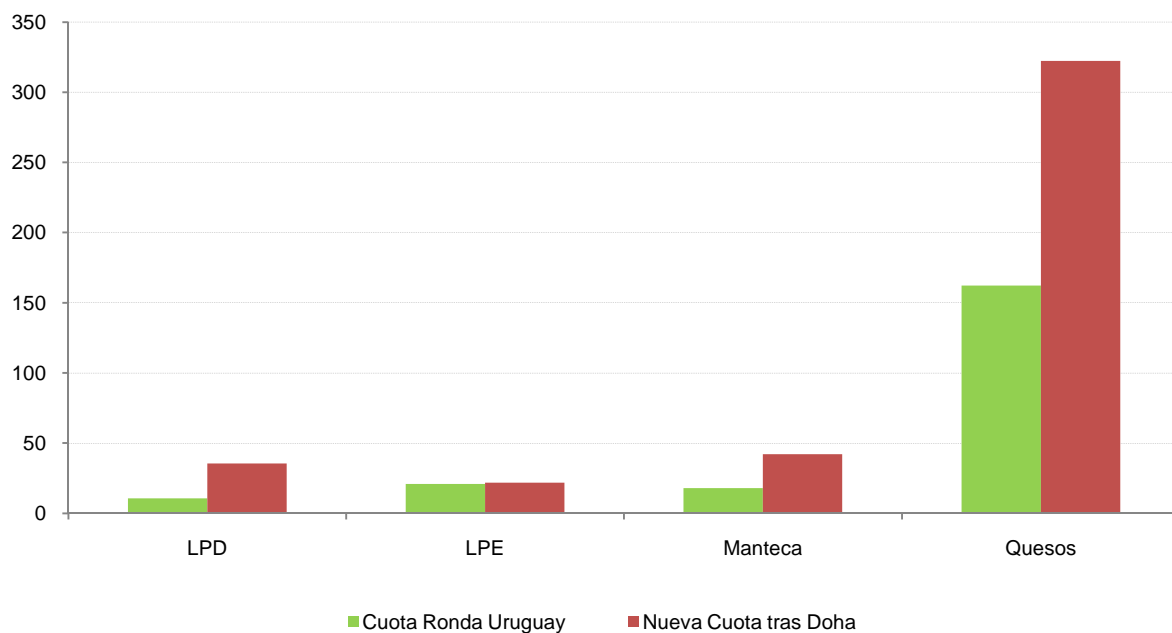
Una vez concretado el aumento de los mismos, debido a que se asigna en base a una cuota NMF, hay que esperar la distribución de las mismas de acuerdo a un criterio aún no definido. Especialistas en la materia han adelantado que es de esperar que el criterio seguido sea el de aumentar los contingentes de acuerdo a la participación de los contingentes NMF que los países tienen desde la Ronda Uruguay de GATT.

CUADRO 5
AUMENTO DE CONTINGENTES EN LOS PRODUCTOS LÁCTEOS

Producto	Aranceles (expresados en AVE's)			Contingentes Arancelarios (miles de toneladas)			
	Ronda de Doha	Ronda Uruguay	Ronda Uruguay	Aumento esperado en Doha	Nueva cuota	Importaciones 2006	Crecimiento
Lácteos							
Leche en polvo descremada	36 a 49	63	11	25	36	1	238%
Leche en polvo entera	33 a 44	55	21	0.8	22	16	4%
Manteca	51 a 73	94	18	24	42	40	133%
Quesos	29 a 40	50	162	160	322	205	99%

Fuente: Elaboración propia en base a ICI, OCDE y OMC.

GRÁFICO 3
AUMENTO DE LOS CONTINGENTES EN LOS PRODUCTOS LÁCTEOS
(Miles de toneladas)



Fuente: Elaboración propia en base a ICI.

Unión Europea

La importancia de las exportaciones agrícolas uruguayas con destino a la Unión Europea ha sido histórica, y de especial importancia para algunos productos como la carne de alta calidad.

Considerando datos del BID, el arancel agrícola promedio de la UE es de 32,4%, con un arancel máximo de 817,3%, mientras que el arancel promedio aplicado alcanza el 23,1%.

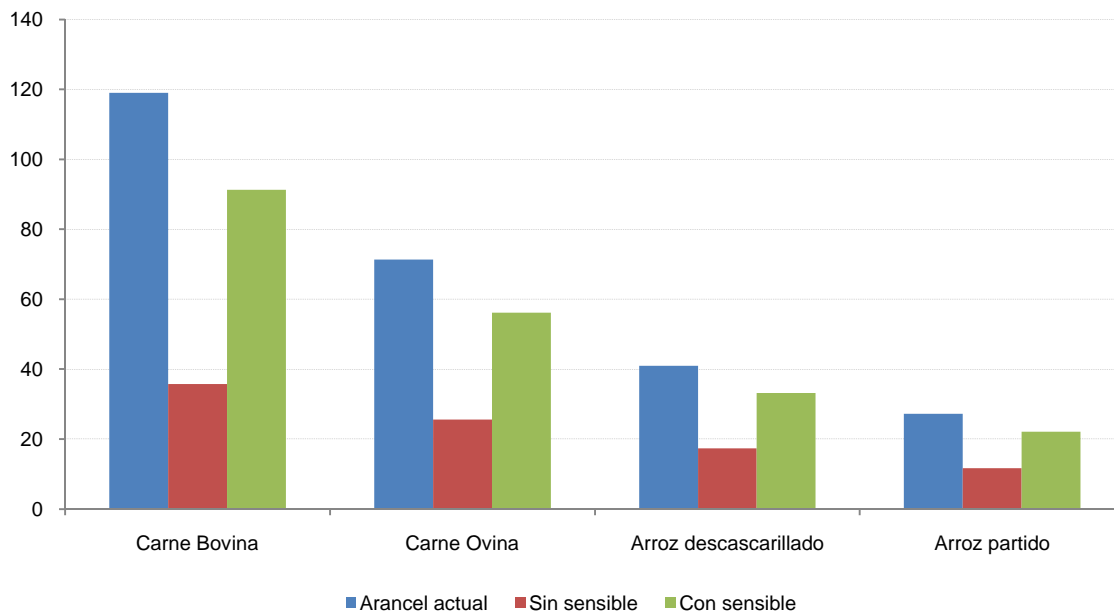
En base a la información disponible, entre los productos que serán designados como sensibles por parte de la UE y que a su vez son de importancia para Uruguay se destacan la carne bovina y ovina, lácteos (en particular leche en polvo y manteca) y arroz.

De éstos, los que verían aumentados sus contingentes en mayor medida serían carne bovina y quesos, y en forma más moderada los contingentes de arroz, leche en polvo, manteca y carne ovina.

En lo que refiere a carne bovina (subpartida 020230 y 020130), en 2007, Uruguay exportó una suma superior a los US\$ 170 millones.

El arancel equivalente aplicado *ad valorem* por la UE para las dos subpartidas es del 119%, que luego de aplicada la fórmula con la máxima desviación permitida pasaría a un nivel del 91,3%.

GRÁFICO 4
CARNE BOVINA, CARNE OVINA Y ARROZ
(Caída de los aranceles consolidados *ad valorem*, con y sin sensible)



Fuente: Elaboración propia en base a ICI, OCDE y OMC.

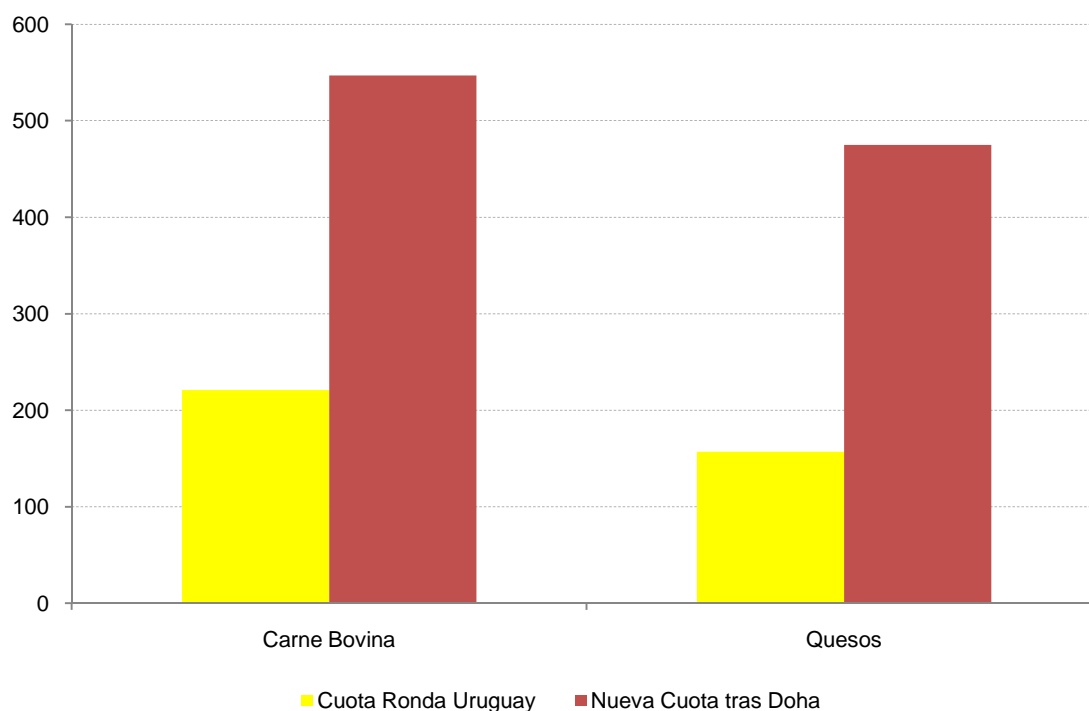
Dada la escasa reducción arancelaria que tendrían las dos principales subpartidas de exportación agrícola exportadas a este mercado, en este escenario adquiere especial relevancia el aumento del contingente.

En tal sentido, el contingente arancelario NMF de este producto en la UE se vería aumentado 148% en el período de aplicación, pasando de 221 mil toneladas a 547 mil toneladas.

Una vez concretado el aumento de los contingentes, debido a que se calcularía en base a un contingente NMF, hay que esperar la forma de asignación de los mismos, criterio que aún resta definirse, si bien como se mencionó anteriormente una posibilidad es que se base en los criterios utilizados en la Ronda Uruguay del GATT.

En el caso de los quesos, si bien este producto vería aumentado su contingente (202%), éste no fue en 2007 un producto de importancia en las colocaciones uruguayas con destino a UE.

GRÁFICO 5
AUMENTO DE CONTINGENTES EN CARNE BOVINA Y QUESOS
(En miles de toneladas)



Fuente: Elaboración propia en base a ICI, OCDE y OMC.

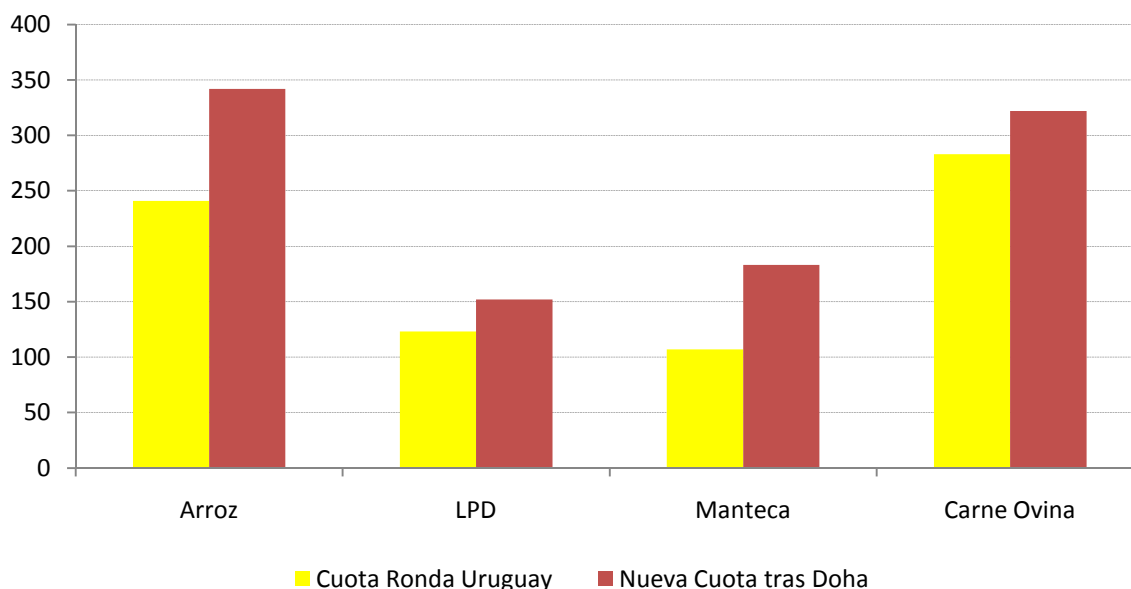
CUADRO 6
AUMENTO DE CONTINGENTES EN CARNES, LÁCTEOS Y CEREALES

Producto	Contingentes Arancelarios (miles de toneladas)			
	Ronda Uruguay	Aumento esperado en Doha	Nueva cuota	Crecimiento
Carnes				
<i>Carne Bovina</i>	221	326	547	148%
<i>Carne Ovina</i>	283	39	322	14%
Lácteos				
<i>Leche en polvo descremada</i>	123	29	152	24%
<i>Manteca</i>	107	76	183	71%
<i>Quesos</i>	157	318	475	202%
Cereales				
<i>Arroz</i>	241	101	342	42%

Fuente: Elaboración propia en base a ICI, OCDE y OMC.

En 2007, Uruguay exportó más de US\$ 20 millones de carne ovina con destino a la UE. Este producto abona un arancel promedio equivalente del 71,3%, que luego de aplicada la fórmula pasaría al 56,1%, considerando el máximo desvío de su aplicación.

GRÁFICO 6
AUMENTO DE CONTINGENTES EN ARROZ, LÁCTEOS Y CARNE OVINA
 (En miles de toneladas)



Fuente: Elaboración propia en base a ICI, OCDE y OMC.

El contingente arancelario de este producto se vería aumentado en un 14%, pasando de 283 mil toneladas a 322 mil toneladas en base a NMF. Igual que en los demás casos, las cuotas deberán ser distribuidas de acuerdo al criterio a definirse.

En lo que refiere al Arroz, este producto ha adquirido importancia en las ventas uruguayas, especialmente la subpartida 100690 (arroz descascarillado) que alcanzó en base a datos de 2007 una suma cercana a los US\$ 37 millones. Por otra parte, la subpartida 100640 (arroz partido) alcanzó ventas superiores a los US\$ 2 millones.

En el caso del arroz descascarillado, el arancel equivalente *ad valorem* de la UE es del 41%, el cual pasaría al 33,2% considerando el máximo desvío de la fórmula. Para el caso del arroz partido, el arancel es del 27,2%, que una vez aplicada la fórmula con la máxima desviación se situaría en un nivel del 22,1%.

En contrapartida, la UE deberá aumentar los contingentes de este producto. De acuerdo a las estimaciones realizadas en base a los datos del consumo doméstico, el contingente NMF de este producto aumentaría 42%, pasando de 241 mil toneladas a 342 mil toneladas.

En el caso de la leche en polvo y la manteca, al igual que ocurre con el queso, si bien no fueron productos de importancia en las colocaciones con destino a la UE en 2007, dichos productos verían aumentados sus contingentes en 24% y 71% respectivamente.

3. Caída de los niveles de ayuda interna y subsidios a la exportación

Ayuda interna

De acuerdo a lo negociado en la Ronda de Doha, los Miembros reducirían la ayuda "causante de distorsión" del comercio, pero la misma no se eliminaría.

La ayuda considerada distorsionante es aquella que tiene entre sus efectos principales la baja de los precios internacionales. Asimismo, se considera que dicha ayuda desalienta la producción en otros países que no cuentan con fondos que promuevan la producción agropecuaria, provocando en algunos momentos (especialmente en épocas de abundancia) excedentes que afectan la comercialización internacional de este tipo de productos.

Entre algunas de las ayudas se destacan las garantías o el sostenimiento de los precios que se basan en el volumen de producción.

En el caso de la Ayuda interna, el mecanismo para la reducción de los montos aplicados por los Miembros será el mismo que el utilizado para la reducción de los aranceles, la Fórmula Estratificada.

La fórmula será aplicada en base a los niveles de Ayuda Interna Global Causante de Distorsión del Comercio (AGDC), que está compuesta por la Medida Global de Ayuda consolidada (MGA), más los niveles permitidos de *De minimis* sumado a la Caja Azul.

Por otra parte, también se aplicará la fórmula a los niveles de la MGA consolidada considerada separadamente (la de mayor importancia entre todas las categorías y la considerada más distorsionante del comercio). Los topes y reducciones de la MGA darán lugar a reducciones de ayudas de algunos productos específicos que también estarían limitadas.

Es importante resaltar que para los dos casos (AGDC y MGA), los cortes de los países desarrollados deberán cumplirse en un período de cinco años con una aportación inicial dependiendo de los niveles de ayuda y del tipo de país.

La fórmula indica que los países que proporcionan niveles sustanciales de ayuda aplicarían las mayores reducciones. Si bien muchos de los países desarrollados ya iniciaron programas de reforma, los cortes en algunos casos se espera sean importantes. Aun así, los países podrán mantener una cuantía pequeña o "*De minimis*" que se limitaría al 2,5% del valor de la producción para los países desarrollados (actualmente del 5%), y al 6,7% para los países en desarrollo (actualmente del 10%).

También se permitiría sin límite alguno una amplia gama de ayudas a la agricultura consideradas dentro del "Compartimento Verde", a saber, ayudas al desarrollo, la infraestructura, la investigación, la extensión agraria, el reajuste estructural, entre otras.

Los países estudiados fueron los que explican buena parte de la AGDC y de la MGA aplicada a nivel internacional, presentando gran importancia tanto en términos absolutos como en relación al Valor Agregado de la Producción Agrícola (VAP).

Como puede observarse seguidamente, si se lo mide en términos absolutos, los países Miembros de la Unión Europea son los que otorgan mayores niveles de AGDC y MGA, seguidos por Estados Unidos, Japón y en bastante menor medida por Noruega. Replicando el análisis, pero relacionando los niveles de Ayuda interna con relación al VAP, el país con mayor participación en dicho tipo de ayuda es Noruega, seguido por Japón, la Unión Europea y Estados Unidos en último lugar.

AGDC

Como resultado de la aplicación de la Fórmula Estratificada para los niveles de la AGDC, se puede observar que en el caso de la Unión Europea, el corte previsto es de un 80% para todo el período de aplicación.

El período de aplicación para los países desarrollados que se ubiquen en los dos estratos superiores previstos en la fórmula, será de seis tramos a concretarse en un período de cinco años con una aportación inicial de un tercio (33% del total), mientras que para los demás países desarrollados alcanzará el 25%.

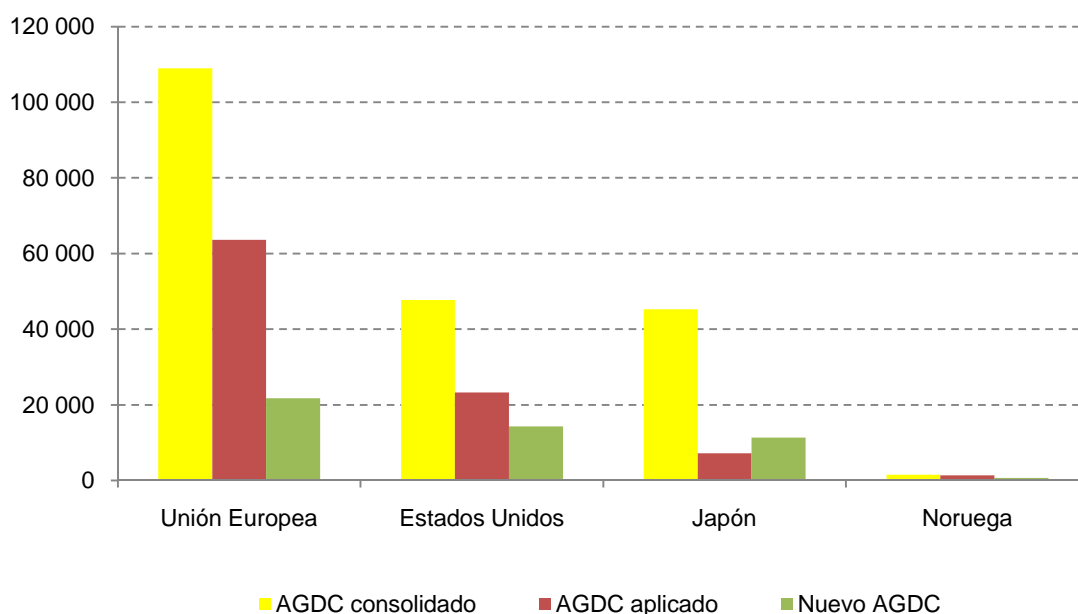
CUADRO 7
CAÍDA NIVELES DE AGDC
(En millones de dólares)

	Consolidada	Reducción Doha (%)	Reducción Doha	Aplicada	Nuevo nivel
Unión Europea	108 969	80%	87 175	63 634	21 794
Estados Unidos	47 741	70%	33 419	23 299	14 322
Japón	45 271	75%	33 953	7 165	11 318
Noruega	1 553	55%	854	1 359	699

Fuente: Elaboración propia en base a OMC.

Esta aplicación haría que el nuevo nivel de AGDC de la UE consolidado pase de US\$ 109 mil millones a un nivel cercano a los US\$ 22 mil millones al final del período, monto que afectaría los niveles realmente aplicados por dicho bloque, en una suma superior a los US\$ 40 mil millones al final del período de aplicación.

GRÁFICO 7
CAÍDA DE LOS NIVELES DE AGDC
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a OMC.

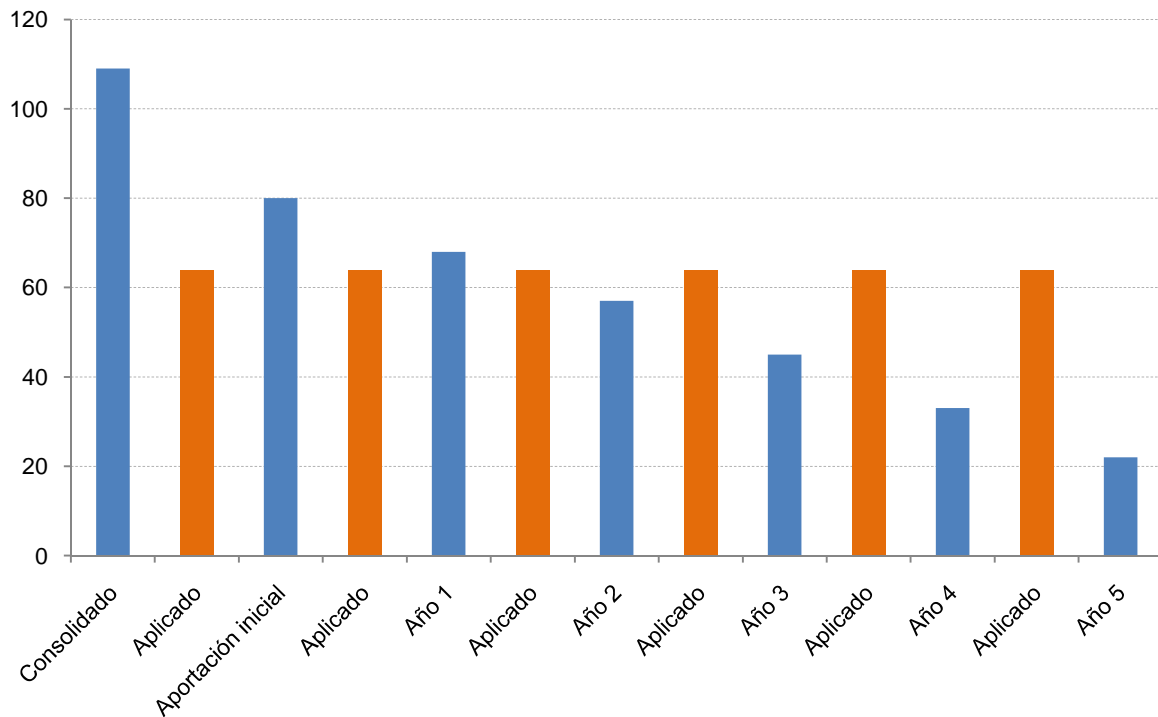
Si se calcula la caída de la ayuda interna de acuerdo a la aportación inicial que debe cumplir la Unión Europea, los niveles pasarían de US\$ 109 a US\$ 80 mil millones al cierre de la Ronda, por lo que la caída del contingente derivada de la primera aportación no afectaría los niveles promedio aplicados. El corte de la ayuda interna aplicada se alcanzaría entre el primer y segundo año de aplicación (ver cuadro 8).

CUADRO 8
EVOLUCIÓN DE LOS CORTES
(En millones de dólares)

	Consolidados	Aportación inicial ⁵⁸	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unión Europea	108 969	80 201	68 520	56 838	45 157	33 475	21 794
Estados Unidos	47 741	36 713	32 235	27 757	23 279	18 800	14 322
Japón	45 271	34 066	29 517	24 967	20 417	15 867	11 318
Noruega	1 553	1 339	1 211	1 083	955	827	699

Fuente: Elaboración propia en base a OMC.

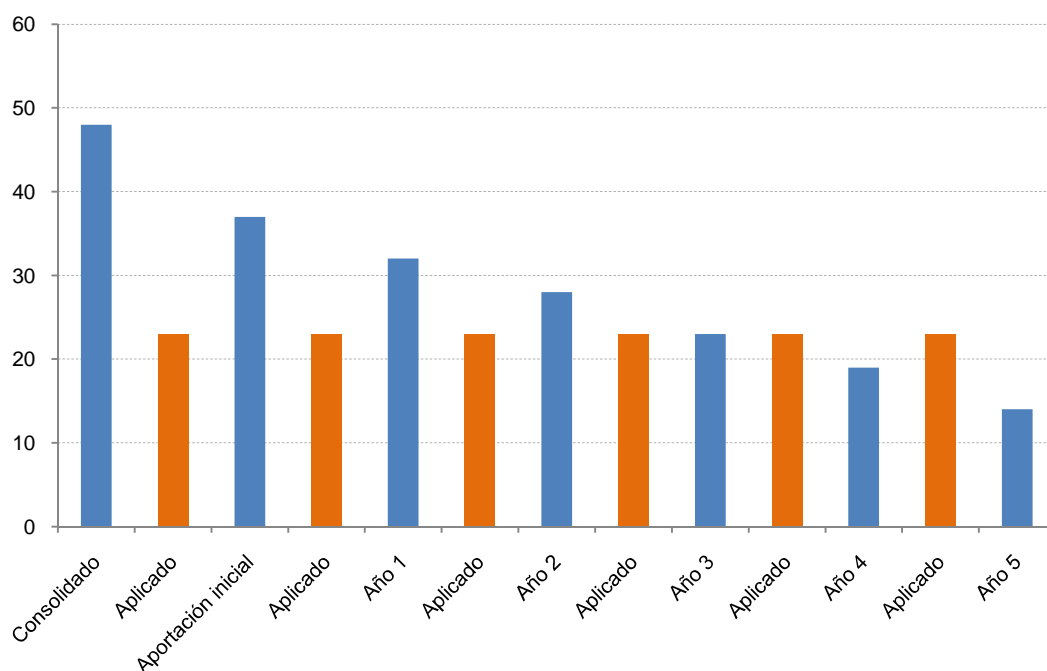
GRÁFICO 8
EVOLUCIÓN DE LOS CORTES DE AGDC – CASO UE
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a OMC.

Como se puede observar en el cuadro 6, el nuevo nivel que deberá alcanzar Estados Unidos al final del período de aplicación, haría bajar los montos promedio aplicados por este país en una suma cercana a los US\$ 9 mil millones. En este caso el corte del aplicado por dicho país se estaría concretando recién a partir del tercer año (ver gráfico 9).

GRÁFICO 9
EVOLUCIÓN DE LOS CORTES AGDC – CASO ESTADOS UNIDOS
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a OMC.

Vale aclarar que para el caso de Japón, debido a que el límite máximo de la ayuda global de dicho país es superior al 40% del VAP, este Miembro haría un esfuerzo adicional al que le correspondería de acuerdo a los niveles indicados por la Fórmula Estratificada.

En tal sentido, las reducciones que aplicaría dicho país serían del 75%. Igualmente, considerando los valores promedio aplicados por Japón, el nuevo nivel de ayuda interna derivado de la aplicación de la fórmula no afectaría los niveles de AGDC aplicados por este país.

MGA

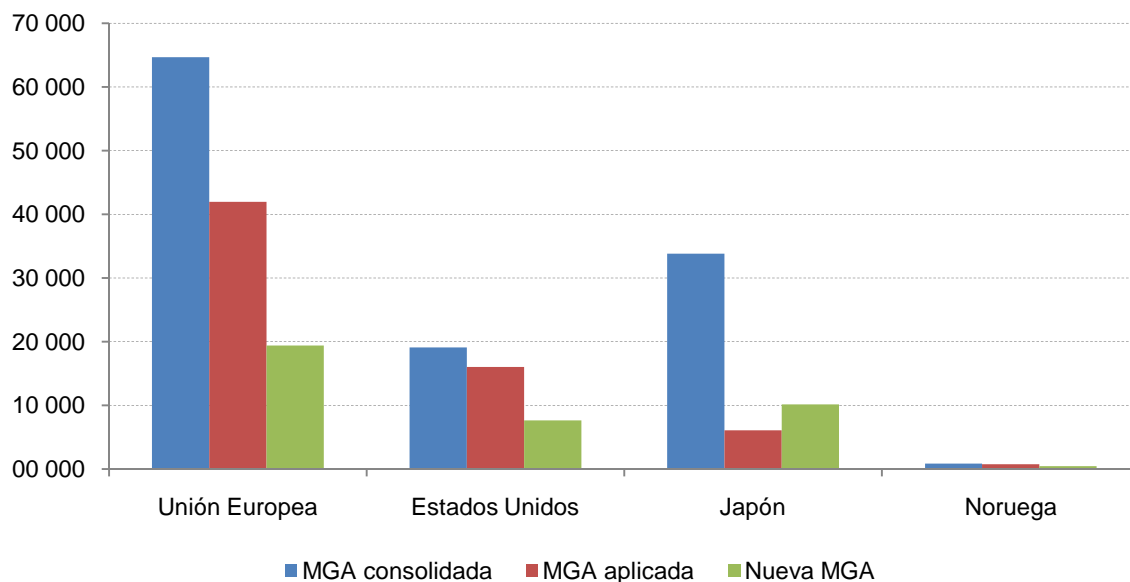
En el caso de la MGA, los cortes indican que para el caso de la Unión Europea, los niveles promedio aplicados caerían en más de US\$ 20 mil millones al final del período de aplicación. Para el caso de los Estados Unidos la caída de la MGA aplicada sería superior a los US\$ 8 mil millones. Al igual que lo que ocurre con la AGDC, para el caso de Japón que también en este corte hace un esfuerzo adicional (corte el 70%), no vería afectado el promedio de MGA aplicado.

CUADRO 9
CAÍDA NIVELES DE MGA
(En millones de dólares)

	Consolidada	Reducción Doha (%)	Reducción Doha	Aplicada	Nuevo nivel
Unión Europea	64 655	70%	45 259	41 981	19 397
Estados Unidos	19 103	60%	11 462	16 026	7 641
Japón	33 810	70%	23 667	6 102	10 143
Noruega	857	45%	386	793	471

Fuente: Elaboración propia en base a OMC.

GRÁFICO 10
CAÍDA DE LOS NIVELES DE MGA
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a OMC.

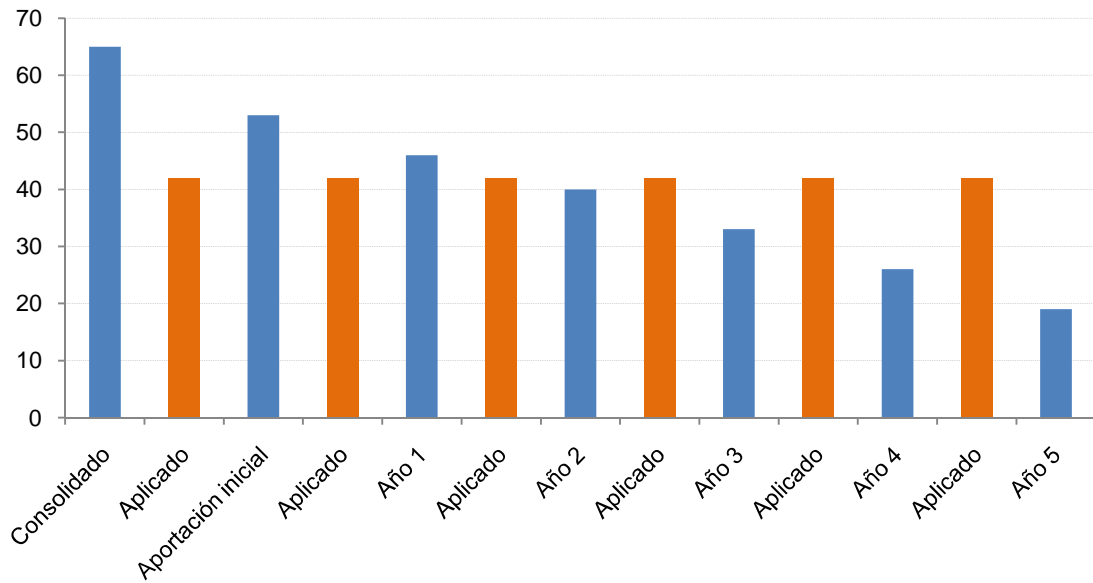
En lo que refiere a la evolución de los cortes para la MGA, en el caso de la Unión Europea, la aportación inicial no llega a cortar el aplicado, nivel que es alcanzado recién a partir del segundo año de aplicación. En el caso de los Estados Unidos, ya con la primera aportación del primer año se estarían alcanzando los valores promedio aplicados por este país.

CUADRO 10
EVOLUCIÓN DE LOS CORTES DE MGA
(En millones de dólares)

	Consolidados	Aportación inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unión Europea	64 655	53 340	46 552	39 763	32 974	26 185	19 397
Estados Unidos	19 103	16 238	14 518	12 799	11 080	9 360	7 641
Japón	33 810	27 893	24 343	20 793	17 243	13 693	10 143
Noruega	857	793	728	664	600	536	471

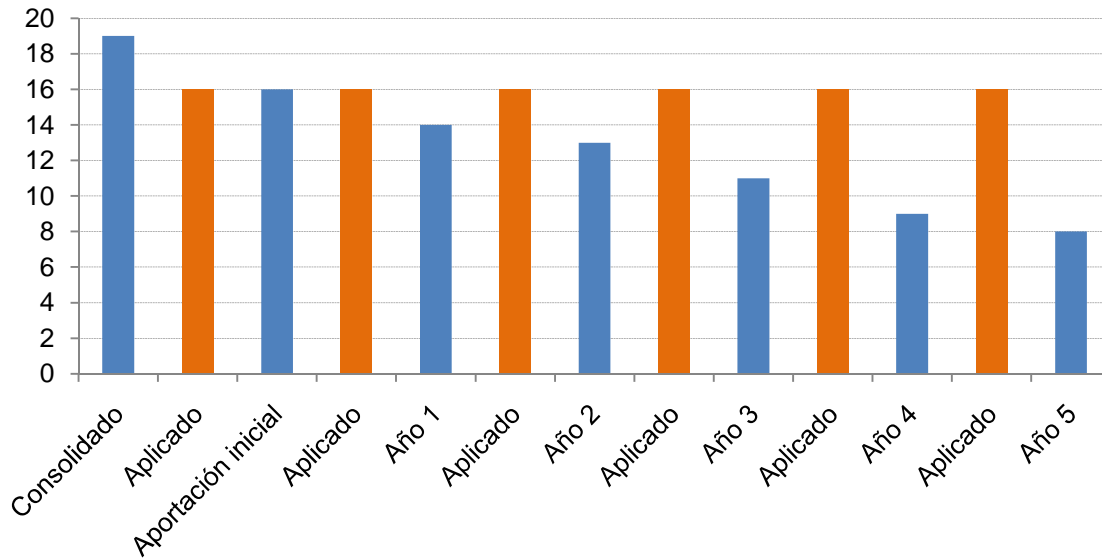
Fuente: Elaboración propia en base a OMC.

GRÁFICO 11
EVOLUCIÓN DE LOS CORTES MGA – CASO UNIÓN EUROPEA
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a OMC.

GRÁFICO 12
EVOLUCIÓN DE LOS CORTES MGA – CASO EEUU
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a OMC.

4. Competencia de las exportaciones

Los subsidios a las exportaciones estimulan la oferta mundial y afectan a la baja el precio internacional de los productos subsidiados. A su vez, en el mercado interno del país que lo otorga, los consumidores se ven afectados por la suba del precio doméstico. Por otro lado, los Estados deben cubrir el gasto del subsidio que se suele financiar con impuestos, aumentando la carga a los contribuyentes.

Este tipo de medidas distorsionantes del comercio, para que sean realmente efectivas, suelen ir acompañadas de trabas arancelarias y no arancelarias para evitar la competencia en el mercado interno.

Como resultado, los países exportadores que no subsidian se ven afectados porque disminuyen los ingresos derivados de la exportación y ven reducidas sus cuotas de mercado a nivel internacional.

La aplicación de este tipo de subsidios está concentrada en pocos países, de los cuales los Miembros de la Unión Europea son los mayores usuarios de este tipo de prácticas distorsionantes del comercio (cerca del 90% del total).

Este bloque comercial se caracteriza por aplicar subsidios directos, mientras que otros países como es el caso de los Estados Unidos, utilizan en mayor medida los créditos de exportación en condiciones no comerciales, compras por parte de entidades estatales, donaciones de alimentos usadas para la colocación de excedentes (Estados Unidos es el responsable del 50% del total aplicado a través de este tipo de subsidios).

En base a las notificaciones de la OMC y a información complementaria, se estima que los subsidios a la exportación alcanzan en la actualidad una suma superior a los US\$ 2 mil millones. Vale resaltar, que desde los primeros años de la década del noventa, los montos de subsidios a la exportación aplicados vienen disminuyendo ininterrumpidamente.

A nivel de los principales productos subsidiados, se destacan los lácteos, carne vacuna, granos, productos procesados, azúcar y otras carnes, productos que salvo en el caso del azúcar son exportados de forma competitiva por Uruguay y otros países de la región a gran cantidad de mercados internacionales.

A nivel normativo, fue recién a partir de la Ronda Uruguay del GATT que se reguló la aplicación de subsidios a la exportación de productos agrícolas, para lo cual 25 países presentaron listas de compromisos en lo que refiere a las limitaciones en la utilización de este tipo de instrumentos.

En base al texto del documento de modalidades de diciembre de 2008, los países desarrollados Miembros eliminarán las subvenciones a la exportación consignadas en sus listas para fines de 2013. Tal compromiso sería alcanzado de la siguiente manera:

- Reduciendo un 50 por ciento los compromisos sobre desembolsos presupuestarios para fines de 2010, en tramos anuales iguales, a partir de la fecha de entrada en vigor y reduciendo a cero los compromisos restantes sobre desembolsos presupuestarios en tramos anuales iguales, de manera que todas las formas de subvenciones a la exportación queden eliminadas para fines de 2013.
- Aplicando con carácter de *statu quo* los niveles de los compromisos sobre cantidades, desde el comienzo hasta el final del plazo para la aplicación, al promedio de los niveles de cantidades efectivo en el período de base 2003-2005. Además, durante todo el plazo para la aplicación, no se aplicarán subvenciones a la exportación a nuevos mercados o a nuevos productos.

Por otra parte, los Miembros en desarrollo eliminarán los niveles autorizados de subvenciones a la exportación reduciendo a cero en tramos iguales para fines de 2016¹².

Otros temas tratados en las negociaciones referidas a la competencia de las exportaciones están asociados a las limitaciones en los créditos a la exportación, garantías de créditos a la exportación o programas de seguro, a las operaciones empresas comerciales del Estado y a la Ayuda alimentaria.

Si bien los impactos derivados de la eliminación de los subsidios a la exportación son menores en comparación con los resultados que tendrán otros pilares de la negociación como Acceso o Ayuda interna, igualmente entre los resultados de mayor importancia esperados por la eliminación de los subsidios se identifican los siguientes:

- Suba del precio internacional de los productos subsidiados.
- Baja de los precios domésticos en los países que subsidian (por ejemplo Unión Europea), lo que beneficiaría al consumidor.
- La baja del precio doméstico desestimularía la producción, provocando relocalizaciones de los recursos productivos.
- Aumento de la demanda en los mercados domésticos donde baja el precio.
- Caída de las exportaciones de aquellos países que eliminan los subsidios.
- Los países que no subsidian y son competitivos a nivel internacional verían aumentada la producción y exportación de los productos agrícolas que verán eliminados sus subsidios.
- Aumento de las cuotas de mercado internacional por parte de los países con mayor competitividad agrícola y mayor penetración en aquellos mercados donde se eliminen los subsidios a la exportación.

5. Impactos en el mercado interno

La estructura arancelaria nacional para productos agrícolas presenta un arancel consolidado promedio del 33,9%, mientras que el arancel aplicado promedio asciende al 10%, trepando al 12,2% si se lo pondera por comercio. Uruguay consolidó los aranceles de todos los productos agrícolas y no estableció contingentes arancelarios.

A los efectos de identificar las posibles amenazas en el mercado interno, se analizaron los cortes derivados de la aplicación de la Fórmula Estratificada para el caso uruguayo, la cual eventualmente afecta el Arancel Externo Común o alternativamente sobre la Tasa Global Arancelaria (no es coincidente en algunos bienes) de todos los productos considerados agrícolas por la OMC.

Los resultados indican que tan solo 69 líneas (relevadas a seis dígitos) verán afectados sus niveles arancelarios aplicados (ya sea AEC o TGA), una vez se aplique la reducción de la Fórmula Estratificada en todo su período de aplicación.

Las líneas afectadas presentan un AEC promedio de 15% de los cuales algunas se encuentran en excepción por lo que presentan una TGA distinta al AEC. Tal es el caso del azúcar y de los duraznos en agua edulcorada incluido el jarabe. En este último caso, los aranceles nacionales máximos aplicados alcanzan el 55%, mientras que el AEC máximo para los otros productos agrícolas es del 20%.

Como resultado, el total de importaciones afectadas alcanzaría los US\$ 42,2 millones (en base a datos de 2007) lo que representa el 9% de las importaciones uruguayas agrícolas.

¹² De conformidad con la Declaración Ministerial de Hong Kong, los países en desarrollo Miembros seguirán beneficiándose de las disposiciones del párrafo 4 del artículo 9 del Acuerdo sobre la Agricultura hasta fines de 2021, es decir, cinco años después de la fecha final para la eliminación de todas las formas de subvenciones a la exportación.

Si al monto anteriormente mencionado se le descuenta las importaciones de los productos agrícolas originarios de países con los cuales Uruguay tiene preferencias comerciales (MERCOSUR, ALADI, México), así como las compras realizadas bajo Admisión Temporal, el monto afectado bajaría a US\$ 12,3 millones (aproximadamente del 3% de las importaciones agrícolas totales).

De acuerdo al análisis realizado, hay tres productos que verían afectado su arancel en más de 10 puntos y que en los tres casos serían considerados sensibles de acuerdo al criterio de poseer una TCI mayor al 50% y una IOE menor al 30% (en particular duraznos, azúcar con adición de aromatizante o colorante y las demás azúcares).

En el caso de los duraznos los mismos son adquiridos fundamentalmente de la región sin pago de arancel, por lo que no se esperan mayores impactos.

En lo que refiere al azúcar (producto no incluido en la desgravación acordada en el MERCOSUR), el arancel nacional pasaría del 35% al 13,3% al final del período de aplicación. Las importaciones de azúcar alcanzaron los US\$ 16,3 millones de los cuales US\$ 14,8 son originarios del MERCOSUR.

En el caso de los aranceles que caerían entre 5 y 10 puntos luego de aplicada la fórmula, se identificaron 12 subpartidas que explican importaciones de extrazona por US\$ 8,4 millones. De las 12 subpartidas afectadas, 10 son consideradas sensibles, lo que implica que la Tasa de Cobertura Interna es superior al 50% y el Índice de Coeficiente Exportador es menor al 30%.

Entre los productos considerados sensibles, se destacan aguardiente de vino o de orujo de uvas, whisky y otras bebidas espirituosas.

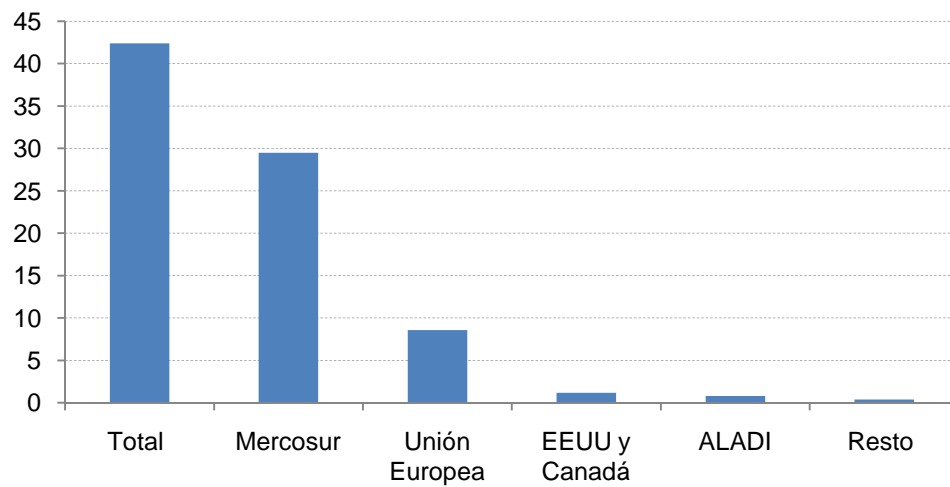
CUADRO 11
PRODUCTOS AFECTADOS POR LOS CORTES EN EL ARANCEL APLICADO
(En millones de US\$)

Cortes en el arancel aplicado	Nº de productos	Impoortaciones	Importaciones
		Totales	extrazona
+ de 10 puntos	3	19,5	1,5
Entre 5 y 10 puntos	12	9,7	8,4
entre 2 y 5 puntos	5	3,2	0,1
- de 2 puntos	49	9,9	2,3
Total	69	42,3	12,3

Fuente: Elaboración propia en base a DNA.

En el caso de los productos que tendrían al final del período de aplicación cortes de entre 2 y 5 puntos, y para aquellos con cortes menores a dos puntos, solo dos subpartidas fueron identificadas como sensibles de acuerdo al criterio seleccionado (TCI mayor al 50% y IOE menor al 30%), las ciruelas con y sin carozo.

GRÁFICO 13
IMPORTACIONES AFECTADAS POR LA CAIDA DEL ARANCEL APLICADO
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a DNA.

IV. Las negociaciones de productos no agrícolas

A. Importancia y evolución del sector industrial a nivel internacional

La producción industrial ha sido históricamente asociada a mejores y más avanzados estadios de desarrollo económico y social. Por tal razón, se ha calificado a los países más avanzados con el término “industrializados”.

Empíricamente puede demostrarse que la producción industrial ha sido una de las principales fuentes del dinamismo asociado a algunos procesos de significativo crecimiento económico. Eso se puede apreciar en la revolución industrial, la reconstrucción de Europa tras la Segunda Guerra Mundial, el avance de Japón iniciado en la mitad del siglo pasado, el crecimiento sin precedentes de Corea después de 1965 y el milagro asiático de finales de siglo pasado.

Por su parte, en función de estudios de la OCDE se demuestra que el incremento de la productividad de los países es una de las claves del crecimiento, que se deriva en forma determinante de la industria.

En ese marco, a través de procesos que germinaron en un ambiente propicio (educación, capacidad emprendedora, desarrollados mercados de capitales, costo de mano de obra, etc.) y en algunos casos acompañados de políticas activas de promoción industrial, la industria se comenzó a deslocalizar de los principales productores mundiales hacia nuevos destinos.

La apertura comercial, que comenzó a gestarse a mitad del siglo pasado, mejoró aún más el entorno competitivo, fomentando la especialización, el aumento de la escala productiva y por ende el comercio inter e intra industrial. En efecto, históricamente, las principales acciones del GATT estuvieron centradas en la reducción de aranceles y la regulación del comercio de bienes industriales, lo que trajo aparejado un mayor crecimiento del intercambio comercial de bienes industriales en comparación con los demás bienes (energéticos y primarios).

CUADRO 12
CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE MERCANCÍAS, 2000-2007
(Variación porcentual anual)

	2000 - 07	2005	2006	2007
Producción mundial de mercancías	3,0	3,0	3,0	4,0
Industrias de manufacturas	3,0	4,0	4,0	5,0
Agricultura	2,5	2,0	1,5	2,5
PBI mundial real	3,0	3,0	3,5	3,5

Fuente: OMC.

Aunque la producción industrial se genera principalmente en los países desarrollados (aproximadamente 73% del total), la participación de los mismos es declinante, lo que se explica principalmente por el explosivo crecimiento de la producción industrial tanto de China como de otros países asiáticos (dichos países dan cuenta del 60% de la producción de los países en desarrollo).

En cuanto a América Latina y el Caribe, la participación en la producción industrial mundial es estable (en el entorno del 5%¹³), aunque levemente declinante.

Sin bien cabe aclarar que las estadísticas de producción industrial abarcan la fabricación de bienes agroindustriales, considerados agrícolas en las negociaciones multilaterales, igualmente la mayor representatividad está en manos de la producción de bienes considerados no agrícolas según el criterio de la OMC (aproximadamente el 92% del total).

Visto de otro modo, la producción manufacturera basada en recursos naturales representa en el entorno de la cuarta parte del total, aunque incluye bienes considerados agrícolas (industria frigorífica, lácteos, entre otros) como no agrícolas (por ejemplo madera, textiles, pescado, entre otros).

En cuanto a la participación de las manufacturas en la producción total, Estados Unidos se mantiene como uno de los países con mayor grado de industrialización dentro de los principales países desarrollados (la porción supera el 22%). Le sigue Japón (en el entorno del 18%), Alemania (7%), China (7%) y Francia (4,5%).

En lo que refiere al crecimiento de la producción industrial, considerando información de la década de los noventa, China se destaca como uno de los países más dinámicos (12% anual). También mostraron un buen desempeño Malasia (10% anual), Irlanda (9%), Corea (7,5%), Tailandia (6,5%), Singapur (6%), India (5,8%) y Polonia (5,5%).

CUADRO 13
EVOLUCIÓN DEL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL

Países o grupo de países	Tasa Crecimiento Valor Agregado Industrial per cápita			Tasa Crecimiento PBI per cápita		
	1991 - 1995	1995 - 2000	2000 - 2006	1991 - 1995	1995 - 2000	2000 - 2006
Mundo	2,5	3,2	3	2,3	3,7	3,1
Países Industrializados	2,1	3,0	2,2	1,7	3,3	1,7
Países en Desarrollo	4,2	3,3	4,5	4,9	4,0	5,0
Latinoamérica y Caribe	3,3	3,1	2,9	2,6	3,0	2,8
Sudeste asiático	6,4	3,5	5,6	8,6	4,7	7,0
China	10,8	7,3	8,4	12,3	8,3	10,3

Fuente: ONUDI.

¹³ Explicado fundamentalmente por México y Brasil.

Del punto de vista de la caracterización del sector industrial a escala mundial, resulta interesante distinguir los cambios en la estructura sectorial de la producción.

En efecto, la producción de artículos electrónicos (radio, televisión y comunicaciones) ha ganado una importante participación, alcanzando al 20,6% del total en 2006. Otros sectores que también aumentan su participación fueron Maquinaria y equipos eléctricos, del 4,1% en 1995 al 4,7% en 2006, Otros equipos de transporte (barcos, motocicletas y bicicletas), del 2,6% al 3,2% y Computadoras y equipos de oficina, del 1,7% al 2,9%.

El nuevo escenario productivo se explica por el desempeño sectorial de los últimos años. En tal sentido, cuatro ramas industriales crecieron a tasas anuales mayores a los dos dígitos en la última década: Radio, televisión y equipos de comunicaciones, Computadoras y demás máquinas de oficina, Otros equipos de transporte y Maquinarias y equipos eléctricos. En cuanto a los menos dinámicos se destacan Vestimenta (-4,3% anual), Cuero, productos del cuero y calzados (-0,7%) y Textiles (1,2%).

B. Caracterización del comercio de productos no agrícolas del Uruguay

Exportaciones

En las últimas décadas, las exportaciones de bienes industriales han representado aproximadamente el 50% de las exportaciones totales del Uruguay.

Cabe mencionar, además, que buena parte de las exportaciones dentro de esta categoría (50%) está asociada a la explotación de recursos naturales (productos de origen agropecuario, de la pesca y minerales). En efecto, entre los primeros productos de exportación industriales se destacan los cueros, la madera, los pescados, la lana y las piedras preciosas (en particular el oro).

De las manufacturas de origen industrial, o sea no asociadas a la transformación de productos primarios, resulta importante la participación de los plásticos y sus manufacturas, los vehículos y sus partes, los productos farmacéuticos y algunos productos químicos.

En los últimos años, también tomó mayor participación la exportación de combustibles, asociada a la colocación de excedentes de naftas de la refinería estatal. Tal comportamiento estuvo relacionado más a cuestiones vinculadas al proceso productivo y al cambio de la matriz de consumo de combustibles del Uruguay, que a razones de conveniencia económica o ventaja competitiva.

En el período 1999 – 2007, la tasa de crecimiento anualizada del total de exportaciones de bienes industriales fue del 7% y los productos más dinámicos fueron Aluminio y sus manufacturas (25%), Jabones, Agentes de superficie orgánicos (24%), Madera y sus manufacturas (23%) y Plásticos y sus manufacturas (18%).

El cambio de la estructura exportadora de bienes industriales fue significativo en los últimos años, a pesar de que el primer producto en importancia continúa siendo el cuero y sus manufacturas. En tal sentido, resulta de interés mencionar la mayor participación de la madera y sus derivados, lo cual estuvo asociado al resultado de la aplicación de una política específica de estímulo, que estuvo vigente durante muchos años, basada principalmente en exoneraciones y subsidios impositivos.

También fue importante el crecimiento de la participación de los productos plásticos, de caucho y algunos químicos, los cuales tuvieron un desempeño favorable al influjo de las mayores colocaciones principalmente en la región. La ventaja competitiva de este sector se desarrolló basada en un fuerte proceso de reinversión y aumento de la escala de algunas empresas, y a la utilización del

mecanismo de la Admisión Temporal¹⁴, que permite acceder a materia prima importada, incluso de extrazona, en condiciones muy favorables.

Por su parte, cayó significativamente la participación de las exportaciones de lana, producto de varios factores entre los que se destacan la menor utilización de esta fibra en la producción de vestimenta, la caída de los precios internacionales, la mayor competencia por la tierra en Uruguay vinculada a la incursión de la forestación y a la agricultura en zonas que tradicionalmente fueron utilizadas para la ganadería ovina, por citar los más importantes.

Otro cambio estructural importante está originado por la menor participación de las exportaciones de automóviles y auto partes. Ese proceso estuvo caracterizado por un mayor dinamismo de las autopartes en relación al armado de vehículos, este último siempre asociado a la comercialización de algunas series cortas en los países del MERCOSUR (camiones en los últimos años).

También creció la participación de las exportaciones de oro. Cabe precisar que dichas colocaciones son realizadas por una única empresa, de origen extranjero, principalmente a un único destino (Suiza).

Por último, la exportación de productos farmacéuticos creció significativamente en los últimos años. En este sector se destaca un proceso de mayor internacionalización de las empresas dedicadas a producir y exportar medicamentos para uso animal, tradicionalmente proveedoras del sector pecuario uruguayo, las cuales incluso han accedido a mercados de extrazona. Igual consideración puede realizarse en relación a los medicamentos de uso humano, cuyas colocaciones están dirigidas a más destinos.

El análisis del comercio de productos no agrícolas por destino permite visualizar una menor concentración que años atrás. Brasil y Argentina, países que aún siguen ocupando los primeros lugares, representaron en 2007 el 35% del total de las exportaciones de esta categoría, mientras que ocho años atrás este porcentaje casi llegaba al 50%. Los países que tomaron mayor participación fueron Alemania, México, Suiza y Paraguay, por citar los más importantes.

En el primer caso, se explica por la creciente colocación de cueros y productos del cuero, buena parte de los cuales se envía como productos elaborados para la industria automotriz. Entre los principales productos de exportación a México figuran los cueros, la madera, los textiles y las prendas de vestir. Cabe recordar que Uruguay tiene vigente un Tratado de Libre Comercio con ese país desde mediados de 2004.

Como se mencionó anteriormente, a Suiza se envía la mayor parte de la producción de oro, la cual se explica por la actividad de una sola empresa que explota una mina en el norte del país. En cuanto a Paraguay, se trata de un destino donde las colocaciones están menos concentradas. A pesar de ello, cabe destacar que entre los productos de mayor importancia se identifican algunos fertilizantes, papel y cartón, medicamentos, productos del cuero, cemento y algunas maquinarias eléctricas.

Importaciones

Del análisis de las importaciones surge que el petróleo, los bienes de capital (en Uruguay la producción de este tipo de bienes es muy reducida), los vehículos y los insumos industriales representan buena parte de las compras de este tipo de bienes no agrícolas.

Además, algunos bienes de consumo también aparecen como preponderantes, tales como los medicamentos, algunos productos de plástico y caucho, así como instrumentos de óptica, fotografía o cinematografía.

¹⁴ Régimen que permite el ingreso de insumos al país libre de impuestos cuando el producto final que surge del procesamiento de los mismos está destinado a la exportación.

En cuanto al origen de las importaciones de productos no agrícolas, Argentina y Brasil son los principales proveedores, representando aproximadamente el 37% del total de las compras externas de este tipo de bienes.

Desde Argentina predominan las compras de plásticos y sus manufacturas, algunas maquinarias, vehículos, químicos, petróleo, hierro y acero y productos de papel y cartón. Además, se adquieren insumos y productos de consumos de los más variados, mostrando que se trata de un proveedor de cercanía de bienes de contenido tecnológico bajo, medio y alto.

La estructura de importaciones de origen brasileño no es muy distinta aunque el primer lugar lo ocupan las compras de vehículos automotores.

En tercer lugar como proveedor de productos no agrícolas se ubica Estados Unidos. En 2007, desde ese origen la mayor preponderancia la tuvieron las importaciones de petróleo, maquinarias y equipos, plásticos y sus manufacturas, insumos industriales, por citar los más importantes.

Seguidamente se ubica China, país que ha aumentando en forma muy significativa su participación como proveedor de bienes industriales, suceso que no difiere de lo que está ocurriendo a escala mundial. En particular desde dicho origen se están importando cada vez más maquinarias y equipos e insumos tanto agropecuarios como industriales. Más recientemente, tomaron relevancia las adquisiciones de vehículos, tanto ligeros como pesados. Asimismo, China es un importante proveedor de vestimenta y calzados así como de otros productos de consumo (plásticos, juguetes, mobiliario, electrodomésticos, por citar los más importantes).

C. Modalidades de la negociación de productos no agrícolas

A continuación se realiza una somera descripción de los instrumentos negociados y cuyos avances fueron plasmados en la Cuarta Revisión del Proyecto de Modalidades de diciembre de 2008.

Fórmula Suiza

La negociación en bienes industriales tiene como eje la aplicación de una fórmula aritmética¹⁵ de reducción de aranceles consolidados¹⁶, cuyo resultado implicaría no sólo la caída de los aranceles sino también la reducción de la varianza de los mismos (“achatamiento” de los aranceles, eliminando crestas y reduciendo la progresividad arancelaria).

La fórmula introduce una corrección no lineal en las estructuras arancelarias, ya que provoca mayores reducciones en los aranceles más altos y menores en los más bajos. Independientemente de los escalonamientos arancelarios que puedan existir previos a la aplicación de la fórmula, los aranceles resultantes tendrán una varianza muy reducida en comparación con la situación inicial.

La última propuesta del Presidente del Grupo establece la aplicación de un coeficiente 8 para los países desarrollados y tres opciones para los países en desarrollo (20, 22 y 25) en función de las flexibilidades que utilicen.

En los casos en que como resultados de la aplicación de la fórmula resulten aranceles bajos, se insta a la eliminación del arancel.

Cabe notar, que al igual que ocurre en los productos agrícolas, en los países desarrollados los aranceles consolidados coinciden en casi todos los casos con los aranceles aplicados. En los países en

¹⁵ $T' = (T \times a) / (T + a)$, donde T es el arancel consolidado actual, T' el que resulta de la aplicación de la fórmula y a es el coeficiente a aplicar.

¹⁶ Aranceles consolidados refiere a los máximos aranceles que los países Miembros pueden aplicar, los cuales surgen de los compromisos asumidos en negociaciones anteriores o en los procesos de adhesión de nuevos Miembros.

desarrollo, sin embargo, aún se mantienen importantes niveles de “agua” en el arancel y/o productos sin consolidar.

Elementos en relación con la fórmula

En cuanto a la cobertura de productos, finalmente se acordó una lista de productos no agrícolas a los que se aplicará la fórmula, en base al Sistema Armonizado de 2002. En tal sentido, los bienes incluidos resultaron los que habitualmente se incorporan a las listas de bienes considerados no agrícolas (capítulo 3 y 25 en adelante con algunas excepciones) y no se permitieron exclusiones por capítulo.

Como la Fórmula Suiza se aplica sobre los aranceles consolidados y muchos países aún tienen productos para los cuales no han consolidado el arancel ante la OMC, debió negociarse cómo se aplicará la fórmula en esos casos (dado que la aplicación debe ser amplia y cubrir todos los productos del Sistema Armonizado). Para los casos en que no se cuente con un arancel consolidado, en el último documento se propone la aplicación de la fórmula sobre el arancel que cada país aplicó en el año base (arancel NMF del 2001) sumado veinticinco puntos porcentuales.

Para la aplicación de la fórmula, los derechos no *ad valorem* deberán convertirse en equivalentes *ad valorem*, sobre la base de un método acordado.

En lo que refiere a los plazos, se estarían acordando reducciones anuales iguales. Los años para la aplicación de dicha cadencia serán distintos según se trate de países desarrollados (cinco años, es decir seis reducciones iguales de los tipos) o países en desarrollo (diez años, o sea once reducciones iguales de los tipos).

Para los países de reciente adhesión y los Miembros con un bajo porcentaje de líneas arancelarias consolidadas, los plazos son más extensos.

Por último, cabe agregar que los Miembros que así lo dispongan podrán recurrir al método de peticiones y ofertas como modalidad suplementaria. Quienes participen de esas negociaciones incorporarán los resultados que se obtengan en sus proyectos de listas globales finales.

Se negociaron flexibilidades para países en desarrollo, para economías pequeñas y vulnerables, para países menos adelantados, para los Miembros de reciente adhesión y para los países con un bajo porcentaje de líneas arancelarias consolidadas.

Entre otras excepciones, fue incorporada una disposición para los países integrantes del MERCOSUR a los efectos de que puedan presentar una lista común de flexibilidades. En tal sentido, se habilita a que dichos países calculen el porcentaje de limitación de valor de comercio utilizando las importaciones de productos no agrícolas de Brasil.

Los resultados que se alcanzarían tras la aplicación de las disposiciones contenidas en las Modalidades anteriormente descritas tendrán las siguientes implicancias:

Para todos los países:

- Alto porcentaje de aranceles definidos como *ad valorem*.
- Alto porcentaje de líneas arancelarias consolidadas.

Países desarrollados:

- Aranceles consolidados inferiores, en promedio, al 3%.
- Crestas arancelarias inferiores al 10%.
- EEUU y la Unión Europea habrán fijado más del 90% de sus aranceles por debajo del 5% y menos del 2% de los aranceles en niveles del entorno del 7% y 8,5% (nuevas crestas arancelarias).

Países en desarrollo:

- Aranceles consolidados inferiores, en promedio, al 12%.
- Un porcentaje menor superará promedios por encima del 15%.
- Habrán fijado entre el 80% y 90% de sus aranceles por debajo del 15%, reduciendo en forma muy significativa el “excedente”¹⁷ de sus aranceles.

Economías pequeñas y vulnerables así como de reciente adhesión:

- Promedios arancelarios más altos.
- Mayor flexibilidad para estructurar sus listas arancelarias.
- Reducción significativa del sobrante de consolidación arancelaria (excedente del arancel).
- Altos porcentajes de líneas arancelarias consolidadas.

D. Impactos para Uruguay

1. Mejoras en el acceso y erosión de preferencias comerciales

Entre los impactos que genera una reducción generalizada de aranceles en el comercio de productos no agrícolas, en primer lugar se analizaron las mejoras en las condiciones de acceso que obtendría Uruguay en los países de destino de sus exportaciones (intereses ofensivos).

Asimismo, también se analizó la pérdida de preferencias en países en los cuales Uruguay tiene acceso preferencial, obtenido a través de algún tipo de acuerdo comercial (intereses defensivos), así como las eventuales erosiones positivas, en mercados donde otros países tienen acuerdos y Uruguay accede a través de un tratamiento NMF (intereses ofensivos).

Para ello se estudiaron las condiciones de acceso para los principales productos no agrícolas exportados por Uruguay, en los mercados relevantes, tanto para nuestro país como para sus principales competidores (se cubrió los productos que sumaban el 80% del comercio no agrícola y para cada uno de ellos se analizaron los destinos que representaban al menos el 80% de las exportaciones, en base a datos de comercio de 2007).

A los efectos de realizar la estimación de los resultados se consideró un coeficiente 8 para los PD y 22 para los PED¹⁸.

En algunos casos se analizaron distintos escenarios en función de la posibilidad de que los países compradores definan o no dichos productos como sensibles.

Si bien el análisis se realizó producto a producto, a nivel de subpartidas (6 dígitos del S.A.), se agrupó la información por sectores industriales para visualizar los impactos por rama de actividad.

Asimismo, cabe notar que a los efectos de la evaluación, se consideraron los niveles arancelarios resultantes tras la cadencia de rebajas previstas, los cuales serán alcanzados en el plazo de cinco y diez años, según se trate de países desarrollados o países en desarrollo respectivamente.

¹⁷ Diferencia entre el arancel máximo o consolidado ante la OMC y el efectivamente aplicado, habitualmente conocida como “agua” en el arancel.

¹⁸ $T' = (T \times a) / (T + a)$, donde T es el arancel consolidado actual, T' el que resulta de la aplicación de la fórmula y a es el coeficiente a aplicar.

Pesca

Pescado congelado (S.A 030379)

- Uruguay exporta a Nigeria, Camerún, China, Corea del Sur y el MERCOSUR.
- Mejoran las condiciones de acceso a Camerún, por la reducción de cinco puntos porcentuales en el arancel de dicho país (del 20% al 15%).
- Respecto a China y Corea, el arancel bajará 3 puntos. En el primer caso se erosionan las preferencias de India y Tailandia, países que gozan de una reducción arancelaria de entre 50% y 100% respecto al NMF. En cuanto a Corea, se erosionan levemente las preferencias de China, Indonesia e India y en mayor medida las de Chile.
- En cuanto a las condiciones de acceso al MERCOSUR, la reducción del consolidado no afecta el Arancel Externo Común.

Filete congelado (S.A. 030429)

- En 2007, se exportaron US\$ 35 millones a la UE.
- En algunos rubros, no hay beneficios porque los aranceles son muy bajos.
- En otros, en los cuales se cuenta con un acceso preferencial en el marco del SGP, se verifican efectos dispares. En efecto, para un rubro dentro de la subpartida, actualmente a través del SGP Uruguay accede al mercado europeo con una tarifa del 4% y tras la aplicación de la fórmula, el arancel consolidado se reduce del 7,5% al 4% por lo que se genera una erosión de preferencias negativa con los competidores que pagan el NMF para exportar este producto a la UE.
- Finalmente, para un tipo de producto dentro de la subpartida, la aplicación de la fórmula implica una reducción arancelaria de casi tres puntos (03042999 según Taric) y por este efecto se erosionan preferencias de otros proveedores europeos como España y Holanda.

Escualos (S.A. 030375)

- Las exportaciones están dirigidas únicamente al MERCOSUR y por la aplicación de la fórmula, no se registra una perforación del AEC.

Austromerluza antártica y merluza negra (S.A. 030362)

- Las colocaciones de este producto sumaron US\$ 13,5 millones en 2007 y estuvieron dirigidas mayormente a EEUU, país que tiene un arancel consolidado del 0% para este producto.
- También se exportó a China, país al cual se accede actualmente abonando un arancel del 10%, el cual se verá reducido en tres puntos porcentuales si aplica el total de la reducción.
- Finalmente, en el caso de otros países compradores como Singapur y Chile, ambos países aplican 0% de arancel, por lo cual las condiciones no se modifican.

Merluzas (S.A. 030378)

- Uruguay exporta merluzas a varios países del mundo, aunque la mayor porción se envía a la Unión Europea.
- El arancel aplicado para las exportaciones de Uruguay es del 11,5% (SGP) y dado que el consolidado es del 15%, la aplicación de la fórmula reduce la tarifa al 5%. Se erosionan las preferencias arancelarias de otros proveedores como España y Perú.

Cangrejos cocidos en agua o vapor (S.A. 030614) y Moluscos (S.A. 030799)

- Las ventas al exterior se dirigieron a la Unión Europea y a China.

- Para el primer caso, se accede con un arancel preferencial a través del SGP y el corte del consolidado no cambia las preferencias actuales del Uruguay ni de sus competidores.
- En cuanto a China, se reduce el arancel en 3 puntos porcentuales y no se obtienen ventajas con respecto a otros proveedores ya que todos abonan el arancel NMF.
- Si bien las exportaciones de moluscos a Corea son relativamente reducidas, el arancel se reduciría significativamente, del 20% al 10% (si dicho país lo incluye como sensible el arancel bajaría al 15%).

Carne de pescado congelada (S.A. 030499)

- Brasil es el único destino a donde se exportó este producto en 2007.
- El arancel consolidado es del 35% y el corte de la fórmula no modifica el arancel aplicado (el consolidado se reduce al 14%). Por tanto, Uruguay no ve erosionadas sus preferencias actuales (acceso al 0%).

Preparaciones y conservas de moluscos y de los demás invertebrados acuáticos (S.A.160590)

- El destino de las exportaciones de estas preparaciones es únicamente la Unión Europea y las condiciones de acceso son relativamente favorables (SGP). En casi todos los rubros la aplicación de la fórmula elimina el “agua” del arancel pero no perfora el aplicado, salvo en el caso de los moluscos, que el arancel se reduce del 18% al 6%, a través de lo cual se perforan preferencias de otros competidores como España, Alemania y Turquía que tienen acceso al 0%.

Preparaciones y conservas de pescado (exc. entero o en trozos) (S.A. 160420)

- El MERCOSUR y la Unión Europea son los principales destinos de exportación de estas preparaciones de pescado.
- En el primer caso, las condiciones de acceso no se modifican porque el AEC se reduciría 2 puntos (de 16% a 14%) y los actuales competidores ya acceden con la misma preferencia que Uruguay.
- En cuanto al acceso a la UE, el mismo mejora significativamente (de 14% por SGP a 5% tras la aplicación de la fórmula). Asimismo, se erosionan las preferencias de los principales competidores (principalmente países de la propia UE).

Harina de pescado (S.A. 230120)

- Las exportaciones se dirigen en su totalidad a Chile.
- Se reduce “agua” del arancel, porque el consolidado disminuye del 25% al 12%. Igualmente no se mejoran las condiciones de acceso porque la tasa arancelaria aplicada para las importaciones de origen uruguayo es del 0%. En cuanto a los competidores, Argentina y Ecuador gozan de las mismas condiciones de acceso.

Cueros

Cueros y pieles, de bovino y de equino, depilados, preparados después del curtido, plena flor y plena flor dividida (S.A. 410712).

- Las exportaciones de este tipo de cueros están orientadas a la Unión Europea, Estados Unidos y México y las condiciones de acceso no se ven modificadas.

Cueros curtidos, en estado seco, con o sin teñido (S.A. 410792).

- En 2007, Uruguay exportó US\$ 95 millones y las colocaciones estuvieron orientadas a la Unión Europea y Tailandia.

- Tras la aplicación del recorte, no se logran mejoras de acceso (muy reducido arancel por la vía del SGP).

Cueros “Crust”, en estado seco (incluido el «wet-blue»), plena flor sin dividir; divididos con la flor (S.A. 410441)

- Las ventas se dirigen a Estados Unidos, México, Tailandia y a los países del MERCOSUR.
- Las preferencias en la región no se erosionan porque la caída del consolidado de los países que integran el MERCOSUR no afecta el AEC (8%).
- En los demás casos, las condiciones de acceso no se modifican, o si lo hacen, no se generan mayores diferencias con los competidores (Ej. Tailandia).

Cueros “Crust”, en estado húmedo (incluido el «wet-blue»), los demás (S.A. 410419)

- Los principales destinos de exportación son Unión Europea, China y Vietnam,
- No se modifican las condiciones de acceso porque el corte del consolidado no alcanza al arancel aplicado.

Cueros “Crust”, en estado húmedo (incluido el «wet-blue»), plena flor sin dividir; divididos con la flor (S.A. 410411)

- MERCOSUR y Corea fueron los principales destinos de exportación de estos cueros.
- La preferencia en la región no se deteriora porque el corte no reduce el AEC.
- En cuanto a Corea, el arancel es menor al nuevo consolidado que surge tras la aplicación de la fórmula.

Cueros “Crust”, en estado seco, los demás (S.A. 410449)

- Las exportaciones estuvieron orientadas a varios mercados y ninguno de ellos es preponderante (China, México, Sudáfrica y MERCOSUR).
- Tampoco en este producto se ven modificadas las condiciones de acceso por la aplicación de los recortes a los consolidados.

Madera

Madera en bruto, incluye descortezada, desalburada o escuadrada (S.A. 440399) y Madera en plaquitas o partículas (S.A. 440122).

- Uruguay exporta madera a través de esta subpartida principalmente a la Unión Europea, Noruega, Vietnam y Japón.
- En todos los casos los consolidados actuales son del 0%.

Madera contrachapada constituida exclusivamente por hojas de madera de espesor unitario \leq 6 mm (S.A. 441239)

- Las exportaciones de este tipo de madera contrachapada se orientan a México, Argentina, Estados Unidos y Chile.
- Las condiciones de acceso a México, país al cual se dirigieron la mayor parte de las exportaciones en 2007, no se verían modificadas.
- Por su parte, las colocaciones a EEUU ingresan a través del SGP (0% en su gran mayoría) y se erosiona negativamente la preferencia a favor de algunos competidores (en particular China).

- En cuanto a Argentina y Chile, la reducción de los aranceles consolidados no implica una disminución de los aplicados por lo cual no hay erosión negativa.

Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluye cepillada, lijada o unida por entalladuras múltiples, de espesor > 6 mm (S.A. 440799)

- La mayor proporción de las ventas al exterior se dirige a países desarrollados (Unión Europea y EEUU) y los aranceles que enfrentan son del 0% o muy bajos.
- No se generarían cambios en las condiciones de acceso.

Madera contrachapada constituida exclusivamente por hojas de madera de espesor unitario <= 6 mm, con al menos una hoja externa de madera distinta de la de coníferas y distinta de las maderas tropicales (S.A. 441232)

- Las principales ventas de este producto están orientadas a EEUU, Chile, Argentina y México.
- En el caso de EEUU, para algún producto puntual se pierde preferencia con algún competidor, en particular China.
- Respecto a las preferencias en Argentina, Chile y México, el acceso preferencial es total (0%) y no se modifican las condiciones para la competencia.

Madera de coníferas, aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por entalladuras múltiples, de espesor > 6 mm (S.A. 440710).

- Las condiciones de acceso en los principales destinos no se modifican (EEUU, Unión Europea, Venezuela y Chile) y seguirán rigiendo aranceles muy bajos para las exportaciones dirigidas a dichos países.

Caucho

Caucho mezclado sin vulcanizar, con adición de negro de humo o de sílice, en formas primarias o en placas, hojas o tiras (S.A. 400510) y Compuestos de caucho termoplástico polibutadieno estireno (TR) (S.A. 400599)

- Uruguay exporta este tipo de productos de caucho principalmente a Brasil. Llegó a exportar US\$ 50 millones por año.
- Los competidores de Uruguay en el mercado brasileño son Francia, EEUU, Alemania, Canadá, Italia y España.
- La aplicación de la Fórmula Suiza no implicaría que se perforen las preferencias ya que el AEC seguiría estando ubicado en el 14%.

Neumáticos recauchutados (S.A. 401211)

- Uruguay exporta neumáticos recauchutados solamente a Brasil (US\$ 3,4 millones en 2007) con un arancel preferencial.
- El arancel consolidado del MERCOSUR es del 35%, mientras que el AEC es del 16%. Como resultado del corte, resultante de la aplicación de la Fórmula Suiza, y bajo el supuesto de que sea considerado como sensible, el consolidado resultante sería del 24%, lo que no generaría cambios en el AEC.

Papel y cartón

Papel y cartón estucados por una o las dos caras con caolín u otras, los demás (S.A. 481019) y en bobinas (S.A. 481013)

- Uruguay exporta al MERCOSUR cuatro tipos de productos dentro de estas subpartidas (líneas arancelarias 4810198990, 4810199090, 4810139000 y 4810138990).
- Los competidores son mayormente de origen europeo.
- En el caso de las dos subpartidas el arancel consolidado de los países del MERCOSUR es del 35%, el aplicado del 14% y este último no se ve afectado por la aplicación del recorte.
- También se registran exportaciones a Chile, país al cual estos productos ingresan con un arancel del 0%, tanto para el caso de Uruguay como de los competidores (europeos principalmente).

Tops de lana, hilanderías y tejedurías

Tops de lana (S.A. 510529)

- China es el principal destino de exportación.
Todos los competidores ingresan con un arancel extracuota del 13%. Luego de aplicarse la fórmula el arancel consolidado (si no se considera sensible por parte de China) se reduciría al 14%. El arancel intra cuota es del 3% y Uruguay exporta exclusivamente bajo dicho régimen.
Si bien no se obtienen ventajas respecto a los competidores, se registran ganancias respecto a los productores de la propia China.
- El segundo destino de exportación es Alemania. Le siguen otros países como Italia, Turquía, Irán y otros países europeos. El arancel de los países europeos es del 2% por lo que no hay cambios significativos respecto a las condiciones de acceso tanto de Uruguay como de los competidores.
- En cuanto a Irán, dado que no es miembro de la OMC, no habría modificaciones (el arancel actual es del 4%).

Tejidos de lana (S.A. 511211)

- Los principales destinos de exportación son los países del MERCOSUR, México, Tailandia y Estados Unidos. En 2007, se exportaron US\$ 16 millones en total.
- En el caso de México, dado el nivel actual del arancel consolidado (50%) y la diferencia con el arancel aplicado (NMF 10%), no se obtiene mejoras de acceso. Tampoco cambian las condiciones respecto a los competidores ya que Estados Unidos y los países de la UE seguirán accediendo a dicho mercado al 0% (mismo arancel que el abonado por Uruguay) y China al 10%.
- En cuanto al MERCOSUR, se genera una importante erosión de preferencias ya que el AEC había sido elevado del 18% al 26% y tras la aplicación de la fórmula el recorte lo reduce al 14%. En principio, el MERCOSUR no lo definiría como sensible ya que, salvo Argentina, los demás países no lo priorizarían en sus sensibilidades.
- En lo que refiere a EEUU, dicho país aplica 7% o 25% de arancel según el tipo de producto dentro de la subpartida. En todos los rubros que la integran, tanto México como Chile, importantes proveedores de dicho país, ingresan con una preferencia del 100%. Por lo tanto, la aplicación de la fórmula generará una erosión de preferencias positiva para Uruguay.
- Finalmente, las condiciones de acceso a Tailandia no cambian ya que el nuevo arancel consolidado seguirá siendo mayor que el arancel aplicado (5%).

Tejidos de seda o desperdicios de seda (S.A. 500790)

- Uruguay exportó US\$ 4,4 millones en 2007 de este producto. Las colocaciones estuvieron dirigidas a China y a EEUU.
- Las condiciones de acceso a EEUU son relativamente favorables ya que los consolidados son del 0,8% y del 3,9% según el tipo de producto. Tras la aplicación de la fórmula, los cambios son poco significativos.
- China aplica un arancel igual al consolidado para las importaciones de estos tejidos (10%). El recorte hace disminuir dicha tarifa al 7%, por lo que se genera una leve mejora en las condiciones de acceso y se erosionan preferencias de algunos competidores (Corea del Sur e India) que ingresan con un arancel algo menor (8,5%).

Tejidos de lana cardada o pelo fino cardado, con un contenido de lana o pelo fino \geq 85% en peso, de peso $>$ 300 g/m² (S.A. 511119)

- Las exportaciones de estos tejidos están orientadas a Brasil y Guatemala fundamentalmente.
- En el primer caso, si bien no se registran importaciones relevantes de países competidores, Uruguay ve menguada su preferencia comercial, ya que la reducción de los consolidados afectaría el AEC (pasaría del 26% al 14%).
- En el segundo caso, el arancel de importación no se modifica.

Vestimenta

Suéteres "jerseys", "pullovers", cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto, de fibras sintéticas o artificiales (S.A. 611030), Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares, de fibras sintéticas o artificiales, para mujeres o niñas (S.A. 620213)

- En 2007 Uruguay exportó US\$ 2,3 millones al MERCOSUR y US\$ 1,2 millones a México de la subpartida 611030. Por su parte, de la subpartida 620213, las exportaciones a México (US\$ 3,4 millones) son más importantes que las orientadas al MERCOSUR (US\$ 0,7 millones).
- Para el MERCOSUR estos productos serían considerados sensibles, por lo que se aplicaría la mitad del recorte. Igualmente, dado que actualmente el arancel aplicado es del máximo consolidado (35%), la erosión de preferencias es significativa. En efecto, el nuevo arancel se reduciría al 24%.
- También hay pérdida de preferencias en las colocaciones a México. Actualmente las exportaciones desde Uruguay abonan 0% de arancel, según lo acordado en el Tratado de Libre Comercio vigente desde 2004. Pero importantes países competidores, principalmente asiáticos, ven mejoradas sus condiciones de acceso ya que México aplica un arancel del 35%, el máximo que le permite su consolidado. De no considerarlo sensible, algo probable en función de las posiciones que ha defendido México durante las negociaciones, dicha tarifa se reduciría al 14%.

Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares, de lana o pelo fino, para mujeres o niñas (S.A. 620211)

- MERCOSUR y México son también los principales destinos de exportación en esta subpartida.
- En el caso del MERCOSUR las ventas están dirigidas a Argentina, siendo Uruguay el único proveedor extranjero de dicho país. Se pierden preferencias porque la aplicación de la fórmula sobre el arancel consolidado afecta el AEC, aunque no se puede determinar a priori

quién podría verse beneficiado por la inexistencia de flujo comercial hasta la fecha. Cabe notar que se trata de un producto que sería definido como sensible por los cuatro países.

- En lo que respecta al mercado mexicano, se ven erosionadas las preferencias que fueron negociadas en el marco del TLC con dicho país. Los proveedores beneficiados serían Marruecos e Indonesia, países que actualmente exportan abonando el arancel NMF (35%).

Ropa de cama de fibras sintéticas o artificiales, estampada (exc. de punto) (S.A. 630222)

- Uruguay exporta unos US\$ 4 millones anuales de este producto a Argentina. También Brasil coloca este tipo de textiles en Argentina.
- Si bien actualmente no hay competidores de extrazona exportando a Argentina, el AEC se reduce tras la aplicación de la fórmula, incluso si se lo define como sensible, lo que mejora las condiciones de acceso para proveedores de extrazona.

Suéteres "jerseys", "pullovers", cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto, de lana o pelo fino (S.A. 611011)

- Las ventas al exterior de este producto están dirigidas en su totalidad a EEUU.
- Actualmente el arancel consolidado así como el aplicado es del 16%, tarifa que también abonan las colocaciones de origen uruguayo. La aplicación de la fórmula reduciría dicho arancel al 5%, perforando las preferencias que gozan México y algunos países andinos.

Prendas y complementos "accesorios" de vestir, de peletería (S.A. 430310)

- Uruguay exporta tradicionalmente prendas de cuero ovino a través de esta subpartida. Las colocaciones al exterior están dirigidas a EEUU, la Unión Europea y Canadá.
- En la Unión Europea las condiciones de acceso no se modifican porque Uruguay accede con 100% de preferencias a través del SGP. Solo un competidor (Hong Kong) ingresa a dicho mercado abonando el arancel NMF (3,7%).
- Tampoco hay cambios sustantivos en el mercado de EEUU ya que si bien varios competidores acceden con un arancel del 4% (Uruguay al 0% a través del SGP), dicha tarifa solamente se reduciría al 3%.
- En lo que refiere a Canadá, Uruguay exporta a través de tres líneas arancelarias. En dos de ellas se reduce el arancel en cinco puntos porcentuales (del 10% al 5%) y en la restante el aplicado no se modifica. En dicho proceso, se perforan preferencias de EEUU (actualmente tiene acceso a Canadá al 0%) mientras que Italia erosiona preferencias que tiene Uruguay en las tres líneas arancelarias.

Pielles curtidas o adobadas, enteras, incl. sin la cabeza, cola o patas, sin ensamblar (S.A. 430219)

- En 2007, la mayor parte de las exportaciones estuvieron dirigidas a la Unión Europea y Filipinas.
- En ambos casos los aranceles aplicados son muy bajos tanto para Uruguay como para los competidores, por lo que no se generan efectos relevantes.

Oro, metálicos y productos de aluminio

Oro (S.A. 710812)

- Una empresa extranjera localizada en el norte del país tiene un emprendimiento orientado a la extracción de oro cuya producción se exporta casi en su totalidad a Suiza (más de US\$ 70 millones anuales en 2007).
- El arancel para estas colocaciones es del 0% por lo que no hay efectos.

Tubos y perfiles huecos, soldados, de sección circular, de acero inoxidable (S.A. 730640)

- Los tres principales destinos de exportación de este producto son Brasil, Argentina y EEUU.
- En el caso de Brasil, cuyo consolidado es del 20%, se perforaría el arancel aplicado (se reduciría del 14% al 10%) tras el recorte. Los proveedores con quienes Uruguay perdería preferencias serían Taipei Chino, algunos países de la UE y China.
- En lo que refiere a Argentina, el consolidado es del 35%, por lo cual la aplicación de la fórmula no genera una perforación del arancel correspondiente. Cabe notar que ello igualmente dependerá de la conciliación del nuevo AEC en el MERCOSUR, ya que Brasil y Argentina parten de consolidados distintos (20% y 35% respectivamente) lo cual obliga a acordar al respecto.
- Finalmente, no hay efectos en el comercio a EEUU porque el arancel es del 0% tanto para las exportaciones desde el Uruguay como las que tienen como origen a los demás proveedores.

Tubos y perfiles huecos, soldados, de sección circular, de hierro o de acero sin alear (S.A. 730630), Accesorios de tubería, de fundición no maleable (S.A. 720711) y Cajas o latas, de fundición, de hierro o de acero, de capacidad < 50l, para cerrar por soldadura o rebordado (S.A. 731021)

- Estos productos se exportan a los países de la región y no se afecta el AEC por la aplicación de la fórmula de recorte.

Barras y perfiles macizos, de aleaciones de aluminio, n.c.o.p. (S.A. 760429) y Perfiles huecos, de aleaciones de aluminio, n.c.o.p. (S.A. 760421)

- En 2007, el flujo de comercio de estos bienes estuvo orientado a Brasil y Venezuela.
- No hay cambios significativos con respecto a Brasil, ya que como máximo el arancel debería adecuarse dos puntos porcentuales (del 14% al 12%).
- Tampoco respecto a Venezuela, país que aplica un arancel del 0% para las importaciones de este tipo de bienes desde cualquier origen.

Piedras preciosas y semipreciosas, en bruto o simplemente aserradas o desbastadas (S.A. 710310)

- Las exportaciones del 2007 estuvieron orientadas a China. El arancel aplicado por dicho país es muy reducido (3%) y la reducción del consolidado no impactaría mayormente en el nuevo arancel.

Minerales no metálicos

Cemento Portland, normal o moderado (S.A. 252329) y Baldosas y losas, de cerámica, para pavimentación o revestimiento, barnizadas o esmaltadas (S.A. 690890)

- Uruguay exporta cemento a los países del MERCOSUR y cerámicos a esos mismos destinos pero también a EEUU, Venezuela y Canadá.
- En el caso del cemento, en ambos casos las condiciones de competencia no se modifican.
- En lo que refiere a erosión de preferencias de la subpartida 690890, no se verifican efectos negativos, salvo en el mercado de Canadá en el cual los competidores verán reducidos los aranceles aplicados, disminuyendo las ventajas que tiene actualmente Uruguay para exportar a dicho destino a través del SGP (NMF 8%, SGP entre 0% y 5%).
- En cuanto a intereses ofensivos, se destaca una reducción de casi cinco puntos en el arancel de EEUU, erosionando incluso preferencias de algún competidor como México, Perú, Colombia y Ecuador, cuya preferencia alcanza el 100%.

Plásticos

«Preformas» para soplado de botellas (S.A. 392330)

- Uruguay exporta en el entorno de US\$ 100 millones por año de preformas PET y el principal destino es Brasil. En los últimos años, se comenzaron a colocar preformas también en Venezuela (US\$ 7 millones en 2007).
- El AEC actual del MERCOSUR está fijado en el 18% y dado que seguramente se defina como sensible por parte de los cuatro países, no habría perforación del mismo por la aplicación del recorte.
- Los principales países competidores de extrazona en el mercado brasileño son Alemania, China, EEUU y Francia.
- En el caso de Venezuela, no se modifican las condiciones de acceso ya que el arancel consolidado (35%) es muy alto respecto al aplicado.

Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias. De poli (cloruro de vinilo), transparentes, termo contraíbles, de espesor inferior o igual a 250 micrómetros. Las demás (S.A. 392043), Artículos para el transporte o envasado, de plástico (S.A. 392390), Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias. De polímeros de etileno (S.A. 392010) y Cajas, cajones, jaulas y artículos similares para el transporte o envasado, de plástico (S.A. 392310).

- Uruguay exporta este tipo de productos a Brasil, Chile y Argentina. También se registran algunos productos enviados a EEUU y México.
- Del punto de vista arancelario, en el MERCOSUR no se generarían modificaciones en las preferencias ya que se supone que serán definidos como sensibles y el recorte no afectaría el AEC. Cabe notar que tanto Argentina y Brasil importan estos bienes también de China, EEUU y algún país europeo.
- A Chile se exportan productos incluidos en la subpartida 392043 y en la 392010. Dicho país aplica un arancel del 0% en las importaciones de estos productos, por lo que el recorte de la fórmula no tiene impactos para Uruguay ni para los demás proveedores.
- A EEUU se exportan productos incluidos en la subpartida 392010, que ingresan sin pago de arancel a través del SGP. Los principales competidores (China, Japón y algunos países europeos) ingresan con un arancel del 4,2% (salvo Canadá, México e Israel cuyo acceso es preferencial), el cual se reduciría al 2,8%.
- Finalmente, en el caso de México se registran exportaciones de la subpartida 392310 (US\$ 1 millón en 2007). Uruguay al igual que EEUU, Canadá, Chile y los países europeos ingresan con 100% de preferencia. Siendo el arancel consolidado del 35%, si México no lo establece como un producto sensible, el NMF se reduciría del 20% al 14%, lo que generaría una pérdida de ventajas de acceso respecto a China.

Polímeros de estireno, en formas primarias (S.A. 390390), Polipropileno, en formas primarias (S.A. 390210) y Polímeros acrílicos, en formas primarias (S.A. 390690)

- Las exportaciones uruguayas de polímeros de estireno rondan los US\$ 10 millones al año y están orientadas mayormente a Brasil, Argentina y Chile. Por su lado, las exportaciones de polipropileno totalizan US\$ 5 millones y el principal destino es Brasil. Finalmente, las colocaciones de Polímeros acrílicos suman US\$ 4,5 anuales y los principales compradores son Argentina y Brasil.

- Para estos casos, el arancel consolidado por los países del MERCOSUR es del 20% y no estaría en la lista común de sensibles, por lo que el aplicado deberá ser igual o inferior al 10%. Actualmente el AEC es del 14% por lo que se genera una erosión de preferencias negativa a favor de los proveedores de extrazona (EEUU, algunos países europeos, India, Sudáfrica, Japón, China, Colombia, México y Corea del Sur).
- Como en otros productos plásticos, para el caso de los polímeros de estireno (390390), Chile perdería “agua” en el arancel pero al aplicar un arancel nulo no hay modificaciones de acceso para Uruguay y los demás proveedores.

Químicos

Agentes de superficie orgánicos, aniónicos (exc. jabones) (S.A. 340211)

- Las ventas al exterior de estos productos están concentradas a la región (Argentina, Brasil y Chile). En 2007, se exportaron aniónicos por US\$ 50 millones y es una de las principales manufacturas de origen industrial que produce Uruguay.
- En el MERCOSUR se erosionarían levemente las preferencias (tres puntos del AEC que actualmente está fijado en el 14%) frente a EEUU y algunos países europeos.
- En Chile la aplicación de la fórmula de recorte no afecta los aranceles aplicados.

Preparaciones tensoactivas, preparaciones para lavar, incl. las preparaciones auxiliares de lavado, y preparaciones de limpieza (S.A. 340290), Fungicidas (S.A. 380892) y Sulfatos (exc. de sodio, magnesio, aluminio, cromo, níquel, cobre, cinc y bario) (S.A. 283329)

- Los fungicidas y las preparaciones tensoactivas se exportan principalmente al MERCOSUR. En el caso de los sulfatos también se registran colocaciones a México y Bangladesh. En 2007, las colocaciones al exterior de sulfatos totalizaron US\$ 21 millones, de fungicidas US\$ 10,6 millones y de preparaciones tensoactivas US\$ 5,3 millones.
- En ninguno de esos destinos se ven modificadas las condiciones de acceso ni se generan erosión de preferencias negativas o positivas. Cabe notar que la subpartida 340290 seguramente se defina como producto sensible por parte de los países del MERCOSUR para no afectar el AEC actual.

Aprestos y productos de acabado, aceleradores de tintura o de fijación de materias colorantes, del tipo de los utilizados en la industria del cuero o industrias similares (S.A. 380993)

- Brasil y Argentina son los principales destinos de exportación de estos productos (US\$ 3,2 millones en 2007).
- El consolidado se reduce del 20% al 10% para los países del MERCOSUR. Siendo que el aplicado actual es del 14%, se reduce cuatro puntos la preferencia respecto a los competidores (EEUU y UE).

Abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes nitrógeno, fósforo y potasio (S.A. 310520), Superfosfatos granulados (S.A. 310310)

- En 2007, las colocaciones externas de los abonos minerales (US\$ 16,2 millones) fueron dirigidas casi en su totalidad a Paraguay. Los superfosfatos, sin embargo, también se venden en Argentina y Brasil.
- Los países del MERCOSUR tienen aranceles consolidados del 15% y tras el recorte se reduce al 9%. Paraguay aplica un arancel de importación del 0% para ambos productos por lo cual no hay efectos a considerar. En el caso de los superfosfatos, el arancel aplicado por Argentina y Brasil es del 6% y el recorte no lo modifica. Cabe notar que los

principales competidores en dichos mercados son Egipto, Líbano, Australia, Israel, China, Marruecos y Túnez.

Pinturas y barnices

Colorantes y preparaciones pigmentarias sintéticas orgánicas (S.A.320417) y Pinturas y barnices (S.A. 320890)

- Las colocaciones del Uruguay de estos productos se dirigen fundamentalmente al mercado argentino y al brasileño. También se registraron algunas exportaciones a Venezuela de colorantes pigmentarios sintéticos. En total se exportan unos US\$ 6 millones al año.
- En estos casos se verifica una erosión del AEC de cuatro puntos porcentuales (de 14% a 10%) a favor de proveedores como China, algunos países europeos, Singapur, India, EEUU y Corea del Sur.
- Venezuela no experimentaría una modificación de su arancel aplicado, por lo cual, se mantendrían las preferencias comparativas que goza Uruguay en dicho mercado (100% de preferencia).

Farmacéuticos

Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparaciones para usos terapéuticos o profilácticos (S.A. 300490), Medicamentos, que contengan antibióticos (S.A. 300420), Medicamentos, que contengan provitaminas, vitaminas, incluidos los concentrados naturales, o sus derivados (S.A. 300450), Preparaciones químicas anticonceptivas a base de hormonas o de espermicidas (S.A. 300660)

- Estos medicamentos son los principales productos exportados por Uruguay dentro de la categoría de manufacturas de contenido tecnológico alto. En 2007 las exportaciones sumaron US\$ 55 millones y estuvieron dirigidas a varios países de América Latina y algunos de Centroamérica.
- Las colocaciones al MERCOSUR no verían modificadas las preferencias ya que la aplicación de la fórmula de reducción, como máximo, eliminaría el “agua” del arancel pero no obligaría a modificar el AEC.
- En Chile, Panamá y Ecuador las condiciones de acceso no se modifican, siendo que aplican 0% de arancel a estas importaciones.
- A pesar de que Perú, Bolivia, República Dominicana y Venezuela aplican un arancel NMF mayor a 0%, la aplicación de la fórmula no modifica las condiciones de acceso preferenciales de Uruguay respecto a otros competidores.
- Cabe notar que los demás proveedores son principalmente países desarrollados, aunque en algunos casos aparece también India como competidor.

Vacunas para la medicina veterinaria (S.A. 300230)

- Uruguay exportó US\$ 3,2 millones en 2007 de este tipo de vacuna veterinaria.
- Las colocaciones están orientadas principalmente a Sudáfrica y el MERCOSUR (abarcan aproximadamente el 50% del total). Sin embargo, se destacan las ventas a otros mercados menos tradicionales como España, Jordania y Arabia Saudita.
- En el MERCOSUR la caída del arancel consolidado (actualmente 35%) no incide en los aplicados (2% y 4% según el caso) por lo cual no hay cambios en las preferencias. En

Sudáfrica y algunos otros destinos, el arancel aplicado es nulo por lo que tampoco cambian las condiciones de acceso.

Autopartes

Juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables del tipo de los utilizados en los medios de transporte (S.A. 854430)

- Una única empresa de origen japonés, instalada recientemente en Uruguay, es la responsable de las exportaciones de esta subpartida. Las ventas están dirigidas únicamente a plantas armadoras argentinas (US\$ 7 millones en 2007).
- El arancel externo sería levemente perforado por la aplicación de la fórmula (pasaría del 16% al 14%). El segundo país proveedor es Brasil, desde donde también se exporta a Argentina sin arancel.

Partes y accesorios de vehículos, Los demás (S.A. 870899)

- Las exportaciones de estas autopartes son realizadas por una multinacional norteamericana instalada en Uruguay desde hace varios años. El principal producto de exportación de esta subpartida son los semiejes homocinéticos para la transmisión de fuerza y las colocaciones están orientadas a Argentina, Brasil y Estados Unidos (en total se exportaron casi US\$ 50 millones en 2007).
- Las preferencias del MERCOSUR se verían perforadas ya que el AEC pasaría del 18% al 14%.
- En el caso de EEUU el arancel es muy bajo, cercano al 0%, por lo que no habría efectos a considerar.

Ejes con diferencial, incluye con otros órganos de transmisión, para vehículos automóviles (S.A. 870850)

- Las ventas de ejes con diferencial totalizaron US\$ 30 millones en 2007 y tuvieron a Argentina como único destino.
- El arancel consolidado para Uruguay y Brasil es del 25% pero para Argentina es mayor (35%). Se trata entonces de un producto donde la definición de una posición de cada país ante la OMC necesita de una negociación entre los países del MERCOSUR para armonizar el nuevo AEC, cuya aplicación se encuentra en proceso de implementación.
- Seguramente este producto sea definido como sensible por lo cual no se perderían preferencias (el nuevo consolidado sería idéntico al actual AEC que está fijado en el 18%).
- Si por el contrario no se considerara sensible, la perforación del AEC sería de cuatro a seis puntos según se considere el consolidado de Argentina o Brasil respectivamente.

Los demás asientos (S.A. 940180)

- Las exportaciones de esta subpartida totalizaron casi US\$ 6 millones en 2007. Las mismas estuvieron dirigidas mayormente a Argentina y en segundo lugar a Brasil.
- A esta subpartida se le aplicaría la reducción total ya que no sería definida como sensible, lo que llevaría el AEC del 18% al 14%. Los demás proveedores actuales en Argentina y Brasil son China, Chile, Estados Unidos e Italia.

Partes de asientos (S.A. 940190)

- Desde hace ya algunos años que la industria del cuero del Uruguay se especializó en la fabricación de asientos para autos. Las exportaciones en 2007 de estas subpartidas

sumaron US\$ 20 millones aproximadamente y están orientadas a Argentina, Alemania y EEUU.

- A nivel del MERCOSUR la subpartida 940190 se definiría como sensible, no afectaría el arancel aplicado (18%), por lo que no habría efectos.
- En EEUU y Alemania el arancel aplicado es 0%, tanto para las compras a Uruguay como a otros proveedores, lo que no genera ningún impacto.

Las demás guarniciones para frenos (S.A. 681381)

- En 2007, las exportaciones de este producto estuvieron orientadas casi en partes iguales a Argentina y EEUU (en total US\$ 5,5 millones).
- En el primer caso, el arancel aplicado (14%) no se modifica por el recorte del consolidado (del 35% al 14%).
- En cuanto a EEUU, dicho país aplica un arancel del 0% en todos los casos.

Vehículos

Tractores de carretera para semirremolques (S.A. 870120)

- Durante los últimos años, en Uruguay funcionó una única armadora de vehículos, que se especializó en series cortas, particularmente camiones.
- Las exportaciones estuvieron dirigidas a Argentina, Chile y Angola y totalizaron US\$ 22 millones en 2007.
- En el caso de Argentina, el arancel consolidado es del 35% y el arancel aplicado del 20%. Casi la totalidad de las importaciones de dicho país provienen de Brasil por lo que no habría efectos negativos a pesar de que el arancel aplicado se reduciría al 14% tras la aplicación de la fórmula. Sin embargo, es notorio que ante esta reducción se abren oportunidades para otros competidores que en estas condiciones podrían resultar competitivos en dicho mercado.
- En el comercio con Angola no habrá modificaciones porque únicamente se reduce parte del “agua” del arancel (el consolidado se reduce del 60% al 16% pero el arancel NMF es del 2%).
- Finalmente, no se producen modificaciones en las condiciones competitivas vinculadas al comercio con Chile, ya que todos los proveedores actuales, inclusive Uruguay, ingresan sin pagar arancel (el consolidado se reduciría del 25% al 12%).

Vehículos automóbiles para el transporte de mercancías, con motor de émbolo de encendido por compresión, de peso total con carga máxima > 5 t e <= 20 t (S.A. 870422)

- En 2007, las exportaciones de este producto totalizaron US\$ 12 millones y estuvieron orientadas fundamentalmente al mercado argentino aunque se realizaron algunas colocaciones a Chile.
- En el caso de Argentina, la aplicación de la fórmula perforaría el arancel aplicado (se reduciría del 20% al 14%) por lo que se genera un perjuicio. También proveen a dicho mercado competidores brasileños (0% de arancel) y coreanos (arancel aplicado por Argentina del 20%).
- Las condiciones de acceso a Chile no se modifican (todos los proveedores ingresan sin pagar arancel) y únicamente se genera una reducción del “agua” en el arancel.

Artículos eléctricos

Clavijas y tomas de corriente, para una tensión de ≤ 1.000 V (exc. portalámparas) (S.A. 853669)

- En 2007, Uruguay exportó US\$ 3 millones de este producto y el principal destino fue México.
- Todos los competidores tienen 100% de preferencias por lo que no habría cambios en las condiciones competitivas en dicho mercado para estas colocaciones.

Secadores para el cabello, eléctricos (851631)

- Las colocaciones uruguayas de este producto están orientadas exclusivamente a Brasil y totalizaron 3,2 millones en 2007.
- El AEC actualmente está fijado en el 20% y el consolidado de Brasil, Argentina y Uruguay es del 35%. Para la aplicación de la fórmula sería considerado sensible y la reducción no perforaría el arancel aplicado, por lo que no se generarían impactos. Si no fuera considerado sensible, el AEC se reduciría al 14%. El principal competidor es China, quien en este último caso vería mejoradas sus condiciones de acceso.

Imprentas

Libros, folletos e impresos similares (S.A. 490199) Impresos, Los demás (S.A. 491199)

- Uruguay exportó unos US\$8 millones en 2007 y el destino es principalmente Argentina y Chile.
- En el primer caso, dado que el AEC del MERCOSUR es del 0%, no se produce ningún efecto. Tampoco en el mercado chileno porque al igual que las colocaciones originarias de Uruguay, las de los principales proveedores no abonan arancel.
- En la subpartida 491199 las preferencias en el MERCOSUR se ven levemente afectadas ya que el AEC debería reducirse dos puntos (del 16% al 14%).

Otros sectores

Agujas, catéteres, cánulas e instrumentos similares, para uso médico (S.A. 901839)

- Brasil es el principal comprador de estos productos que exporta Uruguay. Le siguen Argentina, Francia y Alemania (totalizaron US\$ 5,8 en 2007).
- Uruguay no tiene el mismo arancel consolidado que Argentina y Brasil (23% en el primer caso y 35% en los restantes países). La armonización del AEC determinará el resultado de la perforación. Si se considera la reducción total para el consolidado de Argentina y Brasil, la perforación del AEC sería de 2 puntos porcentuales (del 16% al 14%).
- Las condiciones competitivas en la Unión Europea no se modifican porque el arancel es del 0% tanto para Uruguay como los demás países proveedores.

Fibra de vidrio, incl. la lana de vidrio, y sus manufacturas (S.A.701990)

- Las exportaciones de esta subpartida están orientadas a la región, principalmente a Brasil (US\$ 5,3 millones).
- La reducción de los consolidados en el MERCOSUR no afecta el AEC por lo que no hay efectos negativos.

Caseína (S.A. 350110)

- Las exportaciones del 2007 de caseínas fueron cercanas a los US\$ 5 millones, de las cuales casi US\$ 3,8 se exportaron a México.

- En el caso de dicho país, el arancel aplicado para las ventas desde el Uruguay es del 0%. El NMF es del 7% y solo se reduciría al 6% tras la aplicación de la fórmula, por lo que la erosión de las preferencias es muy reducida.
- En cuanto al mercado regional, a donde se dirige el resto de las ventas, se produce una erosión de cuatro puntos en el AEC (actualmente del 14%) a favor de competidores como Nueva Zelanda, Ucrania, Polonia y Australia.

2. Pérdida de protección en el mercado interno

La estructura arancelaria nacional para productos no agrícolas presenta un arancel consolidado promedio del 31,2%, mientras que el arancel aplicado promedio asciende al 10,7%, reduciéndose al 6,9% si se lo pondera por comercio. Uruguay consolidó los aranceles de todos los productos no agrícolas.

Se estudiaron los impactos asociados a la reducción de la protección a la producción nacional dirigida al mercado interno, que se genera por la rebaja de los aranceles (intereses defensivos) tras la aplicación de la fórmula. Para ello se procedió a calcular la eventual reducción de la TGA (arancel aplicado por Uruguay) por la aplicación de la Fórmula Suiza (coeficiente 22). Como arancel aplicado se utilizó la TGA y no el Arancel Externo del MERCOSUR, en tanto, salvo algunas excepciones (por ejemplo vestimenta), si para un producto este último es mayor que el arancel nacional, entonces no tendría sentido que se defina como defensivo.

Cabe mencionar que la fórmula de reducción se aplicó sobre el consolidado de Uruguay. No se consideraron los casos en los que el arancel consolidado de algún país del MERCOSUR fuese menor, lo cual implicaría que para mantener un AEC unificado, la reducción del arancel del Uruguay debería ser más profunda.

Para los productos considerados “sensibles”, se aplicó la mitad de la reducción, según lo dispuesto por el último texto de modalidades NAMA. La lista de sensibles que se utilizó¹⁹ está definida a 8 dígitos del NCM en base al S.A. 2002 transformándose al S.A. 2007. En cuanto a las importaciones²⁰ que están involucradas en la lista de “sensibles”, las mismas totalizaron US\$ 832 millones en 2007, o sea 19% del total de importaciones no agrícolas²¹. Ese porcentaje sería aún mayor de no considerar las adquisiciones de petróleo. Además, aproximadamente la mitad de las importaciones definidas como “sensibles”, ingresa de países con los cuales Uruguay tiene veinte acuerdos comerciales (países integrantes de ALADI fundamentalmente).

Los principales sectores involucrados en la lista de sensibles son los siguientes: textil y vestimenta, calzado, vehículos y autopartes, algunas máquinas, maquinaria eléctrica, relojería, muebles y juguetes.

¹⁹ Lalanne, Vaillant (2008).

²⁰ En este apartado, salvo mención en contrario, las referencias a “importaciones” no consideran las realizadas a través del régimen de Admisión Temporal.

²¹ Cabe recordar que para la definición de productos sensibles por parte de los países del MERCOSUR (a los cuales se les aplicaría la mitad del recorte resultante de la Fórmula Suiza), se acordó que los porcentajes tope de importaciones involucradas serían los correspondientes a Brasil. En los hechos, implicó mayor cobertura de productos para los demás países.

CUADRO 14
PRODUCTOS SENSIBLES POR SECTORES

Sectores	Cantidad ítems a 10 dígitos del arancel nacional	
Fabricación de prendas de vestir.	259	24%
Productos de plástico.	103	9%
Electrodomésticos.	63	6%
Artículos de cuero (marroquinerías).	60	5%
Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir	53	5%
Fabricación de calzado.	45	4%
Artículos de limpieza y de tocador.	38	3%
Otras industrias manufactureras n.c.p.	35	3%
Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y vídeo,	33	3%
Fabricación de relojes	30	3%
Fabricación de tapices y alfombras	26	2%
Adobo y teñido de pieles; fabricación de artículos de piel	24	2%
Fabricación de fibras manufacturadas	22	2%
Fabricación de artículos de deporte	21	2%
Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores	19	2%
Fabricación de vehículos automotores	19	2%
Muebles y colchones.	19	2%
Fabricación de otros tipos de equipo eléctrico n.c.p.	18	2%
Fabricación de armas y municiones	14	1%
Fabricación de artículos de cuchillería, herramientas de mano y artículos de ferretería	14	1%
Fabricación de instrumentos y aparatos para medir, verificar, ensayar, navegar y otros fines, excepto el	12	1%
Vidrio y productos de vidrio.	12	1%
Productos químicos n.c.p.	11	1%
Equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación.	10	1%
Hilandería y tejeduría.	10	1%
Objetos de barro, loza y cerámica.	10	1%
Fabricación de bombas, compresores, grifos y válvulas	9	1%
Fabricación de motocicletas	9	1%
Fabricación de otros productos textiles n.c.p.	9	1%
Fabricación de tejidos de punto.	9	1%
Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos	9	1%
Fabricación de instrumentos de óptica y equipo fotográfico	7	1%
Fabricación de juegos y juguetes	7	1%
Fabricación de máquinas herramienta	6	1%
Fabricación de aparatos de distribución y control de la energía eléctrica	5	0%
Otros sectores	51	5%
Total	1 101	100%

Fuente: elaboración propia en base a Lalanne y Vaillant (2008).

Del resultado de aplicar la fórmula de reducción, teniendo en cuenta los productos sensibles, se desprende que unas 6.400 posiciones arancelarias no modificarían el nivel de la TGA, cuyas importaciones totales asociadas (en base a datos de 2007) totalizan casi US\$ 3.400 millones (77% del total). Sumadas a las posiciones para las cuales se verifica una caída del arancel nacional de dos puntos, esos totales trepan a unas 7.600 posiciones, US\$ 3.600 millones y 83% del total de importaciones.

Visto de otra forma, los aranceles aplicados cuyas reducciones son superiores a dos puntos, representan unos US\$ 760 millones y el 17% del total de importaciones de productos no agrícolas.

CUADRO 15
IMPACTOS EN LA TGA DERIVADOS DE LA APLICACIÓN DE LA FÓRMULA SUIZA

Caída de la TGA	Cantidad de ítems (TGA)	Importaciones sin/ preferencias 2007	%	Importaciones totales 2007	%
0	6 402	1 512	79%	3 376	77%
-2	1 184	86	4%	230	5%
-3	13	38	2%	155	4%
-4	1 047	115	6%	308	7%
-6	905	132	7%	224	5%
-7	28	12	1%	22	1%
-8	101	7	0%	18	0%
-10	1	-	0%	-	0%
-11	21	20	1%	28	1%
-23	3	0	0%	0	0%
-25	5	0	0%	0	0%
Totales	9 710	1 922	100%	4 363	100%

Fuente: elaboración propia.

A los efectos de identificar sectores afectados en sus ventas al mercado interno, se realizó un procesamiento de información del INE y de la DNA para seleccionar ramas (a 4 dígitos del CIU, Rev 3) que preponderantemente comercializan productos no agrícolas al mercado interno (baja orientación exportadora) y que tienen una importante participación en el mercado local en relación a los productos importados.

Para determinar tales características por rama, se asoció a cada una de ellas un nivel de participación de sus ventas al mercado interno con relación al consumo ($TCI = V_{tas\ plaza} / Consumo\ Aparente$) y un nivel de participación de sus exportaciones en la producción ($IOE = Exportaciones / Valor\ Bruto\ de\ Producción$).

Los productos para los cuales la TCI fuese mayor a 20% y la reducción de la TGA mayor a 2 puntos (incluso teniendo en cuenta la menor reducción prevista para productos sensibles), fueron definidos como “afectados”. Además, se consideró la exigencia de que el Índice de Orientación Exportadora fuese menor al 75% (de lo contrario se trataría de un sector competitivo), que la TGA actualmente vigente supere el 6% y que la relación entre las importaciones en Admisión Temporal de extrazona respecto a las importaciones totales de países no integrantes del MERCOSUR en régimen general superase el 40%.

Este criterio, que asigna una TCI sectorial a cada producto, supone cierta homogeneidad en la penetración del mercado interno de la producción nacional dentro de cada sector industrial, lo cual no tiene por qué ser estrictamente cierto. Por tal razón, se utilizó un nivel de exigencia relativamente bajo (TCI menor al 20%), lo cual puede generar la inclusión de algunos productos que incluso Uruguay no fabrica. Igualmente, se contrastaron los resultados con los que muestran otros estudios realizados para Uruguay y con otras investigaciones que realizaron los autores, que permiten validar positivamente los resultados obtenidos.

Luego, se ponderó dicho efecto en función de la importancia de las importaciones desde países sin acceso preferencial al Uruguay, en base a datos de 2007.

Los resultados permitieron identificar los sectores más afectados en función de los criterios utilizados. Además, se calcularon las importaciones competitivas, provenientes de países sin acceso preferencial, cuya reducción de la TGA fuese superior a dos puntos y que Uruguay tendría intereses defensivos según los criterios anteriormente mencionados.

CUADRO 16
SECTORES AFECTADOS POR LA REDUCCIÓN DE LA TGA

Sectores (según descripción CIU Rev. 3)	Importaciones de países sin acceso preferencial de productos "afectados" (en millones de dólares)
Fabricación de calzado.	30,7
Fabricación de otros productos elaborados de metal n.c.p.	13,0
Muebles y colchones.	11,5
Productos de plástico.	11,1
Fabricación de equipo médico y quirúrgico y de aparatos ortopédicos	6,7
Productos químicos n.c.p.	5,9
Fabricación de tejidos de punto.	4,6
Fabricación de otros tipos de equipo eléctrico n.c.p.	4,6
Sustancias químicas básicas.	4,0
Pinturas, barnices y lacas.	3,5
Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos	3,4
Fabricación de instrumentos y aparatos para medir, verificar, ensayar, navegar y otros fines	3,1
Electrodomésticos.	2,9
Vidrio y productos de vidrio.	2,3
Fabricación de hilos y cables aislados	1,5
Fabricación de otros productos textiles n.c.p.	1,5
Fabricación de motocicletas	1,4
Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir	1,4
Fabricación de bicicletas	1,3
Fabricación de otros productos de madera; fabricación de artículos de corcho, paja y materiales similares	0,9
Actividades de impresión	0,9
Industria básica de hierro, acero y metales no ferrosos.	0,7
Objetos de barro, loza y cerámica.	0,7
Fabricación de productos metálicos estructurales (herrería de obra).	0,7
Otras actividades de edición	0,4
Fabricación de artículos de papel y cartón n.c.p.	0,4
Fabricación de prendas de vestir.	0,3
Artículos de limpieza y de tocador.	0,3
Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos	0,1
Fabricación de recipientes de metal.	0,1
Envases de papel y cartón.	0,1
Resto	54,8
Total general	175

Fuente: Elaboración propia.

Respecto al impacto en los productos cuyas importaciones se consideraron competitivas de la industria local (desde países sin acceso preferencial al mercado uruguayo), seguidamente se muestran las caídas en el arancel nacional y la cantidad de NCM asociados.

CUADRO 17
PRODUCTOS AFECTADOS POR TRAMOS DE CAÍDA DE TGA

Diferencia TGA vs Nuevo AEC (en puntos porcentuales)	Cantidad de ítems (8 dígitos del S.A.)	Importaciones de países sin acceso preferencial de productos "afectados" (en millones de dólares)
Más de 20	8	0.1
Entre 7 y 11	112	32.8
6	489	75.4
4	653	66.7
Total	1262	174.9

Fuente: Elaboración propia.

3. Beneficios por modificaciones de la TGA en bienes que Uruguay no produce

Otro impacto que fue evaluado es el que derivará de la reducción de la TGA o alternativamente de la reducción del AEC, en productos que Uruguay importa y que no tiene producción nacional o no es significativa.

CUADRO 18
MODIFICACIONES DE LA TGA PARA BIENES QUE URUGUAY NO PRODUCE

Caída de la TGA	Sector	Importaciones sin preferencias (2007), en mill. de dólares
-11	Fabricación de vehículos automotores	1,0
-8	Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores	5,0
-6	Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso general	16,7
	Hilandería y tejeduría.	15,8
	Fabricación de artículos de cuchillería, herramientas de mano y artículos de ferretería	8,6
	Fabricación de cojinetes, engranajes, trenes de engranajes y piezas de transmisión	5,8
	Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores	4,9
	Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos	2,4
	Resto	1,9
-4	Fabricación de cámaras y neumáticos. Recauchutaje.	16,1
	Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y vídeo	5,3
	Fabricación de bombas, compresores, grifos y válvulas	5,0
	Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso general	3,5
	Fabricación de plásticos en formas primarias, caucho sintético, resinas sintéticas y fibras artificiales.	2,6
	Elaboración y conservación de pescado.	1,7
	Fabricación de hilos y cables aislados	1,5
	Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos	1,3

(continúa)

Cuadro 18 (conclusión)

	Fabricación de cojinetes, engranajes, trenes de engranajes y piezas de transmisión	1,2
	Fabricación de artículos de cuchillería, herramientas de mano y artículos de ferretería	1,2
	Resto	4,6
-3	Fabricación de vehículos automotores	38,1
	Total general	144

Fuente: Elaboración propia.

El criterio fue el opuesto a la determinación de los intereses defensivos. Los productos se expusieron agrupados por sector CIU al que pertenecen. Entre los productos que tienen una corriente importadora significativa desde países sin preferencia comercial y cuyos aranceles caerían, se destacan los vehículos automotores, los neumáticos, algunas maquinarias y la hilandería y la tejeduría.

4. Modificación del AEC para bienes que Uruguay importa a través de regímenes especiales

La aplicación de la Fórmula Suiza genera la caída del AEC en productos que Uruguay importa a través de distintos regímenes especiales, con aranceles reducidos (en general del 2%) o nulos.

Dicha reducción, si bien no genera un impacto inmediato, otorga mejores condiciones de acceso en caso de que por alguna razón se pierda la posibilidad de mantener un arancel nacional menor al AEC para estas categorías de productos.

CUADRO 19
MODIFICACIONES DEL AEC PARA BIENES IMPORTADOS A TRAVÉS DE REGÍMENES ESPECIALES

Régimen Especial	Caída AEC por aplicación Fórmula Suiza	Importaciones 2007 (en millones de dólares)
	-6	9,7
Bienes de Informática y Telecomunicaciones	-4	143,7
	-2	20,8
	Total BIT	174,2
	-6	19,7
Bienes de Capital	-4	69,5
	-2	322,1
	Total BK	411,3
	-23	0,1
	-8	0,7
Lista de Excepciones	-6	10,6
	-4	129,5
	-2	56,7
	Total Lista de Excepciones	197,6
	Total general	783,1

Fuente: Elaboración propia.

Los bienes incluidos en dichas categorías comprenden maquinarias, equipos y herramientas utilizadas por diferentes sectores, algunos electrodomésticos, insumos industriales (principalmente para la industria del plástico y la industria química), equipos para comunicaciones, computadoras y similares.

V. Otras áreas de negociación

A. Servicios

Las ventas internacionales de servicios son todavía una pequeña porción del comercio mundial²², si bien en los últimos años muestran un mayor dinamismo que en el pasado.

CUADRO 20
EXPORTACIONES MUNDIALES DE BIENES Y SERVICIOS

	Valor		Variación anual %		
	2008	2000 - 08	2006	2007	2008
Mercancías	15 775	12	16	16	15
Servicios comerciales	3 730	12	13	19	11

Fuente: OMC.

Dentro del ranking internacional, de acuerdo a datos de 2008, Uruguay explicó el 0,06% de las exportaciones mundiales de servicios. En los últimos años, las mismas han crecido en mayor medida que las exportaciones mundiales. En ese sentido, mientras las ventas totales uruguayas crecieron a una tasa anualizada del 23%, las mundiales lo hicieron al 15% (período 2003 – 2007).

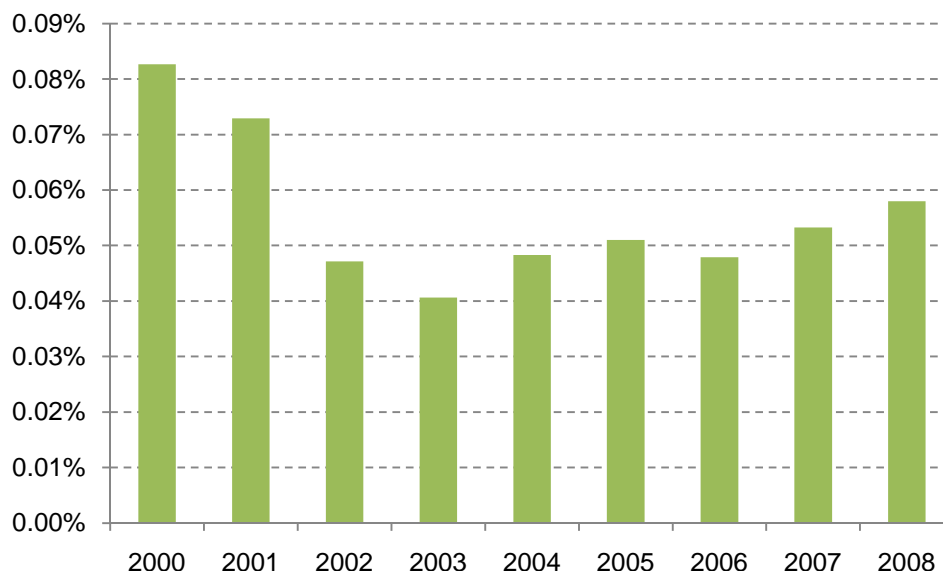
Uruguay presenta ventajas en la prestación de servicios tradicionales, especialmente turismo y distribución física de mercaderías. Además, ha desplegado políticas públicas de promoción a través de la liberalización de dichos sectores otorgando incentivos fiscales, lo cual generó un importante dinamismo, captando flujos significativos de inversión, en muchos casos de origen extranjero.

En este sentido, la importancia de la expansión del Puerto de Montevideo y otros puertos nacionales (Nueva Palmira, proyecto de un puerto de aguas profundas en la zona este, etc.) así como la mayor inversión en infraestructura aeroportuaria, continuarán jugando un rol fundamental en el

²² Se debe tener en cuenta que las estadísticas sobre el comercio internacional de servicios suelen estar subvaluadas, especialmente en las deficiencias estadísticas del Modo 4 de Servicios (Movimiento de personas físicas).

desarrollo del sector, impulsado por la relevancia que a nivel internacional continuará presentando el transporte marítimo, fluvial y aéreo en relación a otras modalidades.

GRÁFICO 14
PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES URUGUAYAS DE SERVICIOS EN LAS
EXPORTACIONES MUNDIALES DE SERVICIOS 2000-2008
(En porcentajes del total)



Fuente: Elaboración propia en base a TradeMap.

Asimismo, el país ha logrado posicionarse como exportador de servicios informáticos y de tecnología de información (software), creciendo a tasas muy elevadas en los últimos años. También tiene cierta especialización en la exportación de servicios financieros (fundamentalmente orientados a clientes regionales) y más recientemente en la generación de contenidos audiovisuales que se comercializan principalmente a los países desarrollados.

Por otro lado, recientes informes²³ demuestran que Uruguay presenta una combinación de muchas ventajas relevantes para desarrollar la industria del outsourcing, entre las que se destaca su ubicación geográfica. En este sentido, está bien posicionado para atender al mercado de Estados Unidos y la Unión Europea y también se posiciona como puerta de entrada a regiones muy pobladas y de gran crecimiento a nivel regional. A su vez, presenta otras ventajas como las capacidades multilingües, la zona horaria, entre otras.

Los servicios y la Ronda de Doha²⁴

Mientras el tratamiento multilateral de bienes posee una historia de más de 50 años, el comercio de servicios comenzó a negociarse formalmente a partir de la aprobación del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS), que entró en vigencia en el año 1995.

Dicho acuerdo se inspiró y tiene básicamente los mismos objetivos que su equivalente en mercancías, que es el de crear un sistema creíble y fiable de normas comerciales internacionales, garantizar un trato justo y equitativo a todos los participantes (principio de no discriminación),

²³ Uruguay Outsourcing: Creating a Roadmap to Success, Tholons, 2009.

²⁴ Capítulo elaborado a información extraída del sitio oficial de la OMC www.wto.org.

impulsar la actividad económica mediante consolidaciones garantizadas y fomentar el comercio y el desarrollo a través de una liberalización progresiva.

Vale resaltar que todos los Miembros de la OMC participan del acuerdo y que en principio es aplicable a todos los sectores con excepción de los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales (como por ejemplo los servicios de sanidad y educación) y los servicios de transporte aéreo o los directamente relacionados con los mismos.

El AGCS distingue cuatro modos de suministro de servicios: el comercio transfronterizo (Modo 1), el consumo en el extranjero (Modo 2), la presencia comercial (Modo 3) y la presencia de personas físicas (Modo 4).

Las obligaciones básicas del AGCS se pueden dividir en dos categorías. La primera refiere a obligaciones generales aplicables de forma directa y automática a todos los Miembros y a los sectores de servicios. La segunda establece los compromisos en materia de acceso a los mercados y de trato nacional en determinados sectores. Vale resaltar que dichos compromisos se recogen en las listas de cada país, variando su alcance según los Miembros.

Entre las obligaciones generales se encuentra el Trato de la Nación más Favorecida (NMF) y la Transparencia, mientras que los compromisos específicos refieren al Acceso a los mercados y al Trato Nacional. El acceso a los mercados se regula a través de limitaciones al número de proveedores de servicios, de operaciones de servicios o de personas empleadas en un sector, al valor de las transacciones, a la forma jurídica que debe adoptar el proveedor, entre otras.

De acuerdo a lo estipulado por el AGCS, los Estados deben elaborar una Lista de compromisos específicos en la que se indiquen los servicios respecto a los cuales un Miembro garantiza el acceso a los mercados y el Trato Nacional, así como cualquier limitación que se imponga. Los compromisos deben expresarse de acuerdo a los cuatro modos definidos y anteriormente desarrollados.

Es importante señalar que las listas incorporan una sección de compromisos horizontales (refieren a uno o dos modos) y una sección de compromisos en sectores específicos (refieren exclusivamente a un sector concreto)²⁵.

Al igual que el GATT, dicho acuerdo permite incumplimientos de sus obligaciones, para lo cual se definieron determinadas excepciones que afectan no solo a las obligaciones generales sino también a los compromisos específicos.

Corresponde señalar que el AGCS estableció que los países firmantes debían celebrar negociaciones sobre cuestiones específicas y entablar sucesivas rondas de negociación para liberalizar progresivamente el comercio de servicios (artículo XIX). Las primeras rondas de negociación debían iniciarse a más tardar transcurridos cinco años a partir de 1995 (cuando entró en vigencia el acuerdo).

En 1997, a nivel sectorial se avanzó en telecomunicaciones básicas y en servicios financieros, donde los Miembros alcanzaron compromisos mejorados y con una participación más amplia.

Tres años después, el Consejo del Comercio de Servicios inició nuevas negociaciones y en 2001 se establecieron las Directrices y Procedimientos para las mismas (ver documento S/L/93).

Entre las principales Directrices contenidas en dicho documento se destacan las siguientes:

- No se excluirá a priori ningún sector de servicios ni modo de suministro.
- Se prestará especial atención a los sectores y modos de servicios que son de interés para los países en desarrollo, estableciéndose varias excepciones en contemplación de los intereses de dichos Miembros.

²⁵ La mayoría de los compromisos se encuentran vigentes desde el primero de enero de 1995.

- Las negociaciones se llevarán a cabo en reuniones extraordinarias del Consejo del Comercio de Servicios.
- El principal método de negociación será el enfoque de peticiones y ofertas²⁶.
- Las negociaciones se llevarán adelante a través de negociaciones bilaterales, plurilaterales y multilaterales.

Las negociaciones llevadas a cabo en el marco de la Ronda de Doha lanzada en 2001 implica el segundo esfuerzo de negociación para esta área luego del realizado en la Ronda Uruguay del GATT y la continuación de las negociaciones iniciadas en el año 2000.

La Declaración Ministerial de Doha respalda la labor realizada por el Consejo, reafirmando las directrices y procedimientos para las negociaciones, estableciendo un calendario para la conclusión de las negociaciones entre los aspectos de mayor relevancia. En Doha se ratificó que las negociaciones de servicios (tal cual lo estipularon las referidas Directrices y Procedimientos) se llevan adelante en el Consejo de Servicios en sesión extraordinaria y en reuniones ordinarias de sus comités o grupos de trabajo competentes.

En la Declaración también se puso límites a la presentación de peticiones y ofertas por parte de los Miembros, previendo que las negociaciones deberían culminar en 2005. Dicho plazo fue renovado luego del fracaso de la Conferencia Ministerial de Cancún, para volver a ser modificado en la Conferencia Ministerial de Hong Kong, ya que debido a los escasos avances presentados en las otras áreas de negociación del Programa de Doha el mismo ha quedado incumplido y sin efecto.

Cabe mencionar que a mediados de 2008 se habían presentado 71 ofertas iniciales, de las cuales luego 31 se constituyeron en ofertas revisadas (compromisos asumidos). Cabe mencionar que no todas las ofertas iniciales así como las revisadas han sido publicadas por la OMC, ya que algunas mantienen carácter de reservadas.

Igualmente, salvo contadas excepciones, todos los países desarrollados han presentado ofertas. En lo que refiere a los países en desarrollo se ha registrado un número relativamente elevado de Miembros que ha realizado contribuciones. Por lo general, las ofertas se presentaron en aquellos sectores donde ya hay compromisos asumidos, proponiendo mejoras a lo establecido en la Ronda Uruguay. En otros sectores, donde históricamente se han presentado bajos niveles de oferta, los avances han sido poco significativos (servicios de enseñanza, de salud, de distribución, postales y de transporte de carretera).

En cuanto a los últimos avances de la negociación en el marco de Doha, en mayo de 2008 el Presidente de las negociaciones sobre servicios publicó un Proyecto para la conclusión de las mismas, mientras que en julio del mismo año, el Presidente del Consejo de Negociaciones Comerciales convocó a una Conferencia de Manifestación de intenciones a los efectos de mejorar las ofertas presentadas hasta esa fecha, instancia desde la cual, así como ocurrió en las otras áreas de negociación, no se ha avanzado sustancialmente.

La posición de Uruguay en la Ronda de Doha

Uruguay mantuvo una actitud activa en las negociaciones de servicios en el marco de la Ronda de Doha, estrategia que supuso un cambio con respecto a las posiciones que se mantuvieron en

²⁶ Supone que cada Miembro envía sus peticiones a los demás, indicando las mejoras que espera a cambio tanto para sus servicios como para sus proveedores. En sus ofertas iniciales, los Miembros especifican el nivel de compromiso que están dispuestos a asumir como respuesta a sus peticiones. Este proceso termina en una serie de sesiones de negociación bilateral o plurilateral. Es importante tener en cuenta que la oferta presentada en el inicio de dichas negociaciones, en forma de “Lista” de compromisos mejorada, se aplicará luego a todos los Miembros, distribuyéndose por la OMC a todas las partes y convirtiéndose en compromisos jurídicamente vinculantes. Las peticiones no son publicadas por la OMC.

la Ronda Uruguay del GATT. En esa oportunidad, así como ocurrió con otros países en desarrollo, Uruguay no tenía una estrategia definida para enfrentar estas negociaciones, hecho que atentó contra el nivel de compromisos asumidos. A la vez, la falta de regulación nacional en muchos subsectores afectó la definición de posiciones de negociación.

Con posterioridad a la Ronda Uruguay, se comenzó a participar en otros ámbitos de negociación vinculados al área de Servicios, donde se acumuló cierta experiencia y se avanzó en la elaboración de una posición negociadora al respecto.

En efecto, el país mantiene negociaciones con los miembros del MERCOSUR en el marco de lo dispuesto por el Protocolo de Montevideo, alcanzando hasta la fecha la séptima ronda de negociaciones. Asimismo, se han registrado avances en las negociaciones entre el MERCOSUR y Chile, mediante la suscripción del Quincuagésimo Tercer Protocolo Adicional sobre Comercio de Servicios que fue el primer acuerdo suscrito en esta área con un país asociado del MERCOSUR. Actualmente también se está en negociaciones entre el MERCOSUR y Colombia a través del Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica.

También Uruguay ha avanzado en negociaciones vinculadas al sector servicios con México, país con el cual tiene vigente un TLC desde hace cinco años.

A nivel multilateral, en conjunto con los demás países del MERCOSUR y alineado a los intereses que tradicionalmente defendió en las negociaciones sobre servicios en otros ámbitos, Uruguay presentó comunicaciones sobre los siguientes sectores:

- servicios de turismo
- servicios de informática y servicios conexos
- servicios de distribución

Además, en conjunto con otras delegaciones, se presentaron comunicaciones que refieren a las categorías de personas físicas para los compromisos relativos al Modo 4 en el marco del AGCS.

Cabe resaltar que en materia de peticiones Uruguay realizó 27 pedidos iniciales (principalmente a países desarrollados), manteniendo un rol activo en las negociaciones de servicios. Igualmente, hay que tener en cuenta que muchos de los pedidos nacionales no necesariamente están identificados con posiciones ofensivas de Uruguay, sino en muchos casos con estrategias de negociación.

En síntesis, de acuerdo a la revisión de los documentos anteriormente mencionados y a lo expresado por parte de los propios negociadores, los sectores para los cuales Uruguay tiene cierto interés en que se avance en materia de acceso y trato nacional, son los servicios de turismo (hoteles, restaurantes), software, distribución y servicios agrícolas. También Uruguay tiene una posición ofensiva con relación a los servicios del Modo 4, proponiendo mejorar considerablemente la cobertura de categorías y las condiciones de acceso a los mercados para cada una de ellas.

En todas estas áreas Uruguay presenta adecuados niveles de competitividad y flujos comerciales significativos, por lo que los eventuales avances pueden generar impactos positivos tras una posible liberalización.

Finalmente, existen subsectores en servicios donde persisten algunas restricciones regulatorias, que llevan a impulsar posiciones defensivas (por ejemplo telefonía fija y distribución de energía).

B. Facilitación de comercio

De los “temas de Singapur”²⁷ tratados en la Conferencia Ministerial de 1996, el de facilitación de comercio fue el único que finalmente avanzó en las negociaciones de la Ronda de Doha iniciada en 2001, e integró el Programa de Trabajo de Doha de 2004.

En la Declaración de Doha (Párrafo 27) se encomienda al Consejo del Comercio de Mercancías a que examine y, según proceda, aclare y mejore los aspectos pertinentes de los artículos V, VIII y X del GATT de 1994 e identifique las necesidades y prioridades de los Miembros, en particular los que son países en desarrollo y menos adelantados, en materia de facilitación del comercio. Además, se estableció el compromiso de asegurar la asistencia técnica y el apoyo a la creación de capacidad adecuada en esta esfera.

Los artículos mencionados refieren a la libertad de tránsito, derechos y formalidades referentes a la importación y la exportación, publicación y aplicación de los reglamentos comerciales.

Por otra parte, a través del Programa de Trabajo de Doha, particularmente en su Anexo D, se establecieron las modalidades para las negociaciones sobre facilitación de comercio, donde el principio del trato especial y diferenciado, así como el de asistencia técnica es central en las negociaciones. El Programa de Trabajo de Doha dispuso que el Comité de Negociaciones Comerciales debía establecer un Grupo de Negociación sobre la Facilitación del Comercio, donde se acordaría un Programa de Trabajo y un calendario de reuniones²⁸.

Posición de Uruguay en las negociaciones sobre facilitación de comercio

Los últimos documentos de trabajo presentados por el Grupo de Negociación sobre Facilitación de Comercio fueron analizados en Uruguay en el Taller de Autoevaluación Nacional de las necesidades y prioridades en materia de facilitación de comercio en el contexto de la OMC, realizado en Montevideo en el año 2009. En dicho taller, representantes del gobierno y del sector privado analizaron las normas básicas propuestas en los documentos de negociación.

De acuerdo a los resultados del comentado taller, Uruguay estaría preparado para implementar las eventuales medidas que se definan en esta materia. Quedan aún por definir las modalidades y los plazos de implementación por parte de los países en desarrollo, pero la actitud de Uruguay es proactiva en esta materia, lo que se encuentra alineado a sus intereses económicos vinculados a la logística y el comercio exterior.

En efecto, en los últimos años Uruguay se ha transformado en un polo logístico regional, para lo cual ha definido una estrategia basada en la aprobación de legislación nacional y regional que potencie dicho proceso (particularmente en el MERCOSUR), así como en la captación de mayores inversiones en el sector logístico.

De todas formas no hay que desconocer algunos impedimentos normativos que aún subsisten para dar cumplimiento a muchas de las normas básicas anteriormente planteadas, especialmente si se tiene en cuenta que aún no se ha logrado concretar una profunda reforma aduanera.

Algunas de las categorías que incorporan la guía para la Autoevaluación y para la cual se discutieron posiciones fueron:

- Aspectos vinculados a la publicación (en internet, creación de un sitio oficial de normas), notificación (procedimientos para notificar a la OMC las fuentes oficiales, sitios de

²⁷ Refiere a inversiones, política de competencia, transparencia de la contratación pública y facilitación de comercio.

²⁸ Los últimos documentos de trabajo presentados por el Grupo de Negociación sobre Facilitación de Comercio fueron la Guía para la Autoevaluación (TN/TF/W/143/Rev2) y la Recopilación de Propuestas de Texto (TN/TF/W/43/Rev.17).

internet y servicios de información), aprobación (intervalo entre la publicación y la entrada en vigor), consultas previas, consultas y exámenes periódicos entre los Miembros y las Aduanas nacionales, derechos de recurso, relación entre derechos y cargas respecto a los servicios prestados, prohibiciones del requisito de transacciones consulares, reducción y limitación de formalidades y requisitos de negociación, utilización de las normas internacionales.

- Aspectos vinculados a los servicios de información (por ejemplo ventanilla única, emisión de resoluciones anticipadas, tramitación antes de llegada, comerciantes autorizados, envíos urgentes, entre otros).
- Aspectos vinculados con los procedimientos aduaneros (retenciones, procedimientos de prueba, coordinación de actividades y requisitos de todos los organismos que intervienen en la frontera, libertad básica de tránsito, posibilidad de devolver las mercancías rechazadas al importador, determinación de criterios objetivos para clasificación arancelaria, eliminación de la inspección previa, agentes aduaneros, entre otros).

C. Normas

Las negociaciones en esta área están orientadas a aclarar y mejorar las disciplinas de los Acuerdos de Antidumping (Artículo VI del GATT) y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, respetando los conceptos y principios básicos negociados en ese acuerdo, así como las necesidades de los países en desarrollo y menos adelantados.

En el caso del Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias se incorporan las negociaciones sobre las subvenciones de la pesca comentadas en el primer apartado, para lo cual los Miembros deberán procurar aclarar y mejorar las disciplinas de la OMC sobre el tema.

Otros de los temas tratados en el grupo de Normas refieren a los Acuerdos Comerciales. En particular se está en negociaciones para determinar qué condiciones deben reunir los acuerdos comerciales, aspecto que debido a la interpretación de esas normas ha resultado polémico.

Estas negociaciones tienen lugar en el Grupo de Negociación sobre las normas. En diciembre de 2008, el presidente de las Negociaciones presentó nuevos proyectos de textos sobre medidas antidumping y sobre las subvenciones horizontales, así como una hoja de ruta específica con respecto a las subvenciones a la pesca, temas en los cuales no se han logrado mayores avances.

Cabe precisar, que en Normas, Uruguay no ha presentado posición.

Conclusiones

Por la importancia que tiene en su estrategia de inserción internacional, históricamente Uruguay ha mantenido una posición muy activa en el ámbito multilateral de las negociaciones comerciales.

Es más, para un país pequeño como Uruguay, especializado en la exportación de bienes primarios y agroindustriales, el escenario multilateral es uno de los más efectivos para obtener cierto tipo de beneficios, en particular, los asociados a las reducciones de las ayudas internas en los países desarrollados, la eliminación de subsidios a la exportación y el aumento de los contingentes en materia agrícola.

Si bien el ámbito multilateral siempre ofrece oportunidades para mejorar las condiciones de acceso a los productos que Uruguay exporta, en el contexto actual, adquiere mayor importancia relativa, en tanto, en los últimos años, no se ha logrado mayores avances en la suscripción de acuerdos preferenciales, principalmente con economías de alto poder adquisitivo y elevados niveles de consumo.

Además, porque la Ronda que actualmente está en proceso —titulada como Ronda del Desarrollo—, incorporaría una gama de instrumentos a favor del trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, que permitiría obtener beneficios a cambio de concesiones no equivalentes.

Tras nueve años de negociaciones y a pesar de que actualmente las mismas se encuentran estancadas -lo cual también repercute en otros escenarios de negociación-, la evolución de los textos permite identificar el resultado más probable y dimensionar los eventuales impactos.

En términos generales, distintas investigaciones concluyen que para la economía y el comercio mundial los resultados esperados no serían significativos. A pesar de ello los efectos son heterogéneos por país.

En tal sentido, China y algunos países de Asia de reciente desarrollo obtendrían importantes beneficios por las mejoras derivadas de las reducciones arancelarias que se procesarían en los productos no agrícolas. Asimismo, Brasil y algunas economías de América Latina, en particular Uruguay, conseguirían ganancias, en este caso fundamentalmente asociadas al comercio agrícola.

En lo que refiere al caso uruguayo, los impactos de la Ronda se separaron según los dos principales ámbitos de negociación, agrícola y NAMA. Si bien estas áreas de la negociación han sido las que adquirieron mayor relevancia, eso no implica que otras no definan el cierre de las negociaciones (por ejemplo, servicios, propiedad intelectual, normas).

Por último, esta negociación implicará una conciliación de intereses entre los integrantes del MERCOSUR, lo cual podría generar una oportunidad para Uruguay de renegociar aspectos de interés vinculados a la agenda del bloque.

Agrícola

En cuanto a los resultados esperados vinculados a la negociación de productos agrícolas, los mismos fueron presentados de acuerdo a las diferentes áreas de la negociación: Acceso a mercados, Ayuda interna y Competencia de las exportaciones.

Los efectos vinculados a Acceso a mercados están relacionados a la reducción de aranceles y al aumento de contingentes. En el primer caso, dos resultados deben valorarse, tanto las mejoras de acceso como la erosión de preferencias (positivas y negativas). En relación a los contingentes, el impacto está asociado a los aumentos de los mismos así como a la caída de los aranceles intracuota.

Respecto a las mejoras de acceso y la erosión de preferencias se construyó un indicador agregado que brinda una orientación respecto al impacto para Uruguay y que permite afirmar que los resultados son positivos en términos netos.

Los productos beneficiados serían la carne y sus subproductos, tanto bovina como ovina, los quesos (salvo el caso de México, Cuba y Venezuela donde el efecto es negativo), leche en polvo (aunque se erosionan negativamente las preferencias de Uruguay en México, Cuba y Brasil), manteca, arroz, lana sucia, cítricos, cebada y miel.

En cuanto a los contingentes, se esperan ganancias para carne bovina, ovina, lácteos y arroz fundamentalmente. Dichas mejoras están principalmente asociadas a mercados de países desarrollados como la Unión Europea y EEUU, en ese orden de importancia.

Finalmente, también se consideraron eventuales intereses defensivos vinculados al mercado interno. En tal sentido, luego de la aplicación de la Fórmula Estratificada para el caso uruguayo, los cortes de los aranceles aplicados no afectarían a subsectores sensibles de la producción nacional, salvo algunas pocas excepciones (por ejemplo, producción azucarera y de algunas bebidas alcohólicas).

En lo que refiere a los demás pilares de la negociación agrícola, Ayuda interna y Competencia de las exportaciones, si bien no se valuaron los impactos para Uruguay, se determinó el escenario más probable en relación a la caída de los subsidios agrícolas en los países desarrollados y se determinaron los efectos para dichos países en los niveles de subsidios a la producción que podrán aplicar a partir del eventual cierre de las negociaciones.

En ese sentido, tras el período de aplicación, los nuevos niveles consolidados de Ayuda interna estarán por debajo de los montos de ayuda aplicados por los principales países desarrollados en los últimos años, aunque con mayor trascendencia en el caso de la Unión Europea.

Para el caso de los subsidios a la exportación, de acuerdo a lo previsto en los últimos textos de negociación, los mismos serán eliminados en un plazo que ya fue definido.

Para Uruguay, los efectos esperados son favorables, tanto por una mayor competitividad relativa en los mercados de los países que deben implementar los compromisos, como en terceros países, en los cuales se compite con productos subsidiados.

Dichos efectos estarán asociados a mejoras en los precios de exportación y al aumento de la cuota de mercado, principalmente en los países desarrollados. Este último resultado se explicaría por la reducción de los estímulos a la producción agrícola en dichos países, el posible aumento de la demanda derivado de una eventual reducción del precio doméstico y por la caída de las exportaciones de aquellos países que eliminan subsidios.

En síntesis, para Uruguay los resultados derivados de la negociación agrícola son favorables, fundamentalmente para las cadenas cárnica, arroceras y láctea así como para otros productos como la miel, los cítricos, la lana sucia y la cebada.

NAMA

La negociación vinculada a los productos no agrícolas tiene como centro la reducción de los aranceles y la progresividad arancelaria así como el incremento de los niveles de consolidación.

En lo que respecta a los impactos derivados de la aplicación de la Fórmula Suiza por parte de los países a los cuales Uruguay le exporta productos no agrícolas, los resultados son dispares. En efecto, en algunos casos se verifican mejoras en el acceso y en otros se erosionan preferencias que Uruguay tiene negociadas por ejemplo con la mayoría de los países de Latinoamérica, principalmente MERCOSUR y México. Si bien existen ejemplos en los cuales se erosionan preferencias que tienen otros países, lo cual en teoría beneficia a Uruguay, los mismos son poco significativos.

Para la evaluación de la erosión de preferencias en el MERCOSUR se tuvo en cuenta la determinación de productos sensibles que definiría hipotéticamente el bloque, utilizando las flexibilidades previstas en los últimos textos de la negociación.

El indicador que se elaboró para medir el resultado neto de ambos efectos, mejoras en acceso y erosión de preferencias (tanto positivas como negativas), muestra que el impacto para Uruguay sería levemente negativo.

Los principales sectores eventualmente afectados son los siguientes: vehículos y autopartes, algunos productos metálicos, tejidos de lana (aunque se mejoran las condiciones para el mercado estadounidense), algunos productos textiles, vestimenta, plásticos, pinturas y algunos productos químicos.

En cuanto a los efectos favorables, se obtendrían mejoras de acceso en productos de la pesca (tanto frescos como procesados), tops de lana, prendas de cuero y productos cerámicos (aunque se erosionan preferencias en la región).

En el análisis también fueron ponderados los intereses vinculados al mercado interno, ya que la aplicación de la fórmula de reducción sobre los aranceles consolidados de Uruguay, incluso teniendo en cuenta las flexibilidades previstas, en muchos casos afectará el arancel aplicado.

En tal sentido, si bien las importaciones competitivas de la producción nacional no son significativas, los principales sectores que podrían verse afectados son calzados, metalúrgicos, fabricación de muebles y colchones, plásticos, fabricación de materiales para la salud, productos químicos, pinturas, tejidos de punto y algunos electrodomésticos.

En contrapartida, para los bienes que Uruguay no produce, la reducción de los aranceles aplicados implica un beneficio. En tal sentido, las principales caídas de los aranceles abaratarían la importación de vehículos y autopartes (en particular neumáticos), algunas maquinarias y herramientas, tejidos, algunos artículos eléctricos y algunos insumos de la industria plástica.

Finalmente, se evaluó la eventual modificación del AEC para los productos que Uruguay importa con aranceles bajos o nulos (entre 0 y 2%) a través de regímenes especiales (BIT, BK y Lista de excepciones). En estos casos, la caída del AEC también resulta beneficiosa ya que acorta la brecha entre el arancel aplicado por el MERCOSUR y la TGA, mitigando posibles impactos negativos de una eventual eliminación o renegociación de dichos regímenes.

En síntesis, en lo que refiere a productos no agrícolas, los resultados de la Ronda de Doha serían heterogéneos con un leve sesgo negativo en términos netos, el cual estaría asociado a algunos productos de los siguientes sectores: vehículos y autopartes, textiles y vestimenta, calzados, químicos, plásticos, pinturas y productos metálicos, materiales para la salud y electrodomésticos.

Neto negociador

Para la evaluación en términos netos, se elaboró un indicador agregado que pondera las modificaciones arancelarias en mercados externos (acceso y erosión de preferencias, tanto positivas como negativas) para los productos agrícolas y no agrícolas considerados en conjunto.

Sector	Indicador	Expo computadas	Expo total	%
Agrícola	0.662	1,773	2,376	75%
Nama	-0.036	1,475	2,143	69%
Total	0.626	3,248	4,519	72%

El resultado obtenido permite afirmar que desde este punto de vista, la negociación analizada globalmente en materia del comercio de bienes, generaría impactos positivos para Uruguay.

En cuanto a los demás efectos derivados de otros componentes de la negociación vinculados a acceso a mercados, seguidamente se presentan los resultados en forma sintética, a través de valoraciones cualitativas en función de sus sesgos cuantitativos.

Acceso y erosión agrícola y NAMA		+
Otros impactos agrícola		+
Aumentos de contingentes	++	
Efectos por caídas de Ayuda interna	+	
Efectos por eliminación de subsidios a la expo	+	
Otros impactos NAMA		- / =
Mercado interno bienes que Uruguay produce	-	
Mercado interno bienes de consumo que Uruguay no produce	= / +	
Caída de AEC en bienes que Uruguay importa a través de Regímenes Especiales (BK, BIT e insumos en Lista de Excepciones)	= / +	
Neto negociador		+
Referencias: ++ Muy positivo		
+ Positivo		
=/+ Levemente positivo		
-/= Levemente negativo		
- Negativo		

En suma, considerando los componentes de la negociación agrícola y no agrícola, en función de la metodología aplicada, los resultados de la Ronda de Doha resultarían positivos para Uruguay.

Cabe precisar que no fueron considerados los eventuales impactos asociados a los avances en la negociación de Servicios, Normas, Facilitación de Comercio, a pesar de que en el capítulo cuarto fue explicitada la posición de Uruguay en estas áreas de negociación (en general ofensiva) y que para la mayoría de los casos se esperan resultados positivos.

Bibliografía

- Abreu, Sergio (2008). Algunas reflexiones luego de la última Reunión Ministerial de julio de 2008 en la OMC, Ginebra, Consejo Uruguayo para las Relaciones Internacionales, Montevideo, Agosto.
- Anderson, Kym; Martin, W.; van der Mensbrugghe, D. (2006). Doha Merchandise Trade Reform: What's at Stake for Developing Countries?, World Bank Policy Research, Working Paper 3848, Washington DC, Febrero.
- Banco Mundial, FAO (2008). The Sunken Billions. The Economic Justification for Fisheries Reform, Agriculture and Rural Development. Sustainable Development Network, Washington DC, Octubre.
- Bouët, Antoine; Mevel, S; Orden, D (2007). More or Less Ambition in The Doha Round? Winners and losers from trade liberalization with a development perspective, The World Economy, Vol. 30, No. 8, pp. 1253-1280, Agosto.
- Dopporto Miguez, Ivana; Fosatti, V., Galperín, C., Stancanelli, N. Ambición y equilibrio en la Ronda de Doha: Ronda del Desarrollo, Revista del CEI, Buenos Aires.
- European Centre for International Political Economy (ECIPE) (2008). Liberalizing Trade in Agriculture: Strategies for Removing Tariffs and Disciplining SPS measures, Document 2: Research Outline, Bruselas.
- FAO (2005). Sumario de estadísticas agrícolas y alimentarias mundiales 2005, Roma.
- Fernández de Córdoba, Santiago; Vanzetti, D. (2005). Now What? Searching for a Solution to the WTO Industrial Tariff Negotiations, Draft. Palgrave MacMillan, Nueva York.
- Galperín, Carlos; Castagnino, T. (2005). La negociación del acceso para los productos no agrícolas en la OMC y los productos sensibles para el comercio argentino, Revista del CEI, Buenos Aires, Marzo.
- Ibañez, Ariel; Rebizo, María M. (2005). Medidas de Ayuda Interna. Documento de base para construir posición negociadora para Reunión Ministerial de Hong Kong, Fundación Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales, Buenos Aires, Octubre.
- Industrial Development Report. Ediciones varias, ONUDI, Viena.
- Instituto de Estudos do Comércio e Negociacoes Internacionais (ICONE). Documentos de Trabajo, varias ediciones.
- Llach, Juan J., Harriague, M. M. (2008). El Auge de la Demanda Mundial de Alimentos 2005 - 2020: Una Oportunidad sin precedentes para Argentina, Fundación Producir Conservando, Buenos Aires, Junio.
- Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Assesoria de Gestao Estratégica (2008). "Proyecciones de Agronegocios. Mundial y Brasil. 2006/07 a 2017/18", Brasilia, Enero.
- Nassar, André; Cabral da Costa, C.; Chiodi L. (2008). Implications for Brazil of July 2008 Draft Agriculture Modalities, International Centre for Trade and Sustainable Development, Ginebra, Setiembre.
- OECD - FAO (2008). Agricultural Outlook. 2008 - 2017, Paris.

- Polaski, Sandra (2006). *Winners and Losers: Impact of the Doha Round on Developing Countries*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington DC.
- Primo Braga, Carlos (2004). *Agricultural Negotiations: Recent Developments in the Doha Round*, The World Bank, Trade Note 19, Noviembre.
- Unidad de Análisis - MEF (2007). *OMC - Ronda de Doha Negociación NAMA: Sensibilidades de Uruguay*, Montevideo, Julio.
- Vaillant, Marcel; Lallane, A. (2008). *Negociaciones de Acceso a Mercados de Productos no Agrícolas (AMNA) de la Ronda de Doha de la OMC y sus implicancias para Uruguay*, Programa ICI, Montevideo, Octubre.
- Van der Mensbrugge, Dominique (2006). *The Doha Development Agenda and Preference Erosion: Modeling the Impacts*, The World Bank, Ginebra, Abril.

Anexos

Anexo 1

Metodología para la medición de impactos

1. Negociación en bienes agrícolas

Acceso a mercados - Resultados derivados de la aplicación de la Fórmula Estratificada

Para los principales productos agrícolas de exportación del Uruguay (80% de las exportaciones de 2007 a nivel de subpartida del S.A.) y para los destinos de mayor importancia (al menos el 80% de las exportaciones de cada producto a nivel de subpartida del S.A.), se calculó el nuevo arancel en los países compradores que resulta de la “Fórmula Estratificada”²⁹ al final del período de aplicación.

Complementariamente, se identificó una lista adicional de productos que fueron seleccionados por un criterio estadístico distinto. En tal sentido, se identificaron a aquellos productos que cumplían las siguientes condiciones. Primero, que la orientación exportadora (IOE) de la rama a la cual pertenecían fuera mayor al 40% y que las exportaciones totales en 2007 superaran los US\$ 500.000. Segundo, los productos cuyas exportaciones al Resto del Mundo (no incluye MERCOSUR, Chile y Bolivia) superasen el mismo monto en igual año. De estos productos, finalmente se consideraron en el análisis aquellos que superaron exportaciones totales por US\$ 10 millones en 2007 (once subpartidas en total) y que de ese monto, más de US\$ 5 millones tuvieron por destino al Resto del Mundo.

$$\text{IOE} = \text{Vtas exportación} / \text{Valor Bruto de Producción}$$

Las exportaciones por rama se calcularon en base a datos de comercio de la DNA clasificados por CIU a través de la Matriz de Correspondencias de Comercio Internacional de la Comisión Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Economía y Producción de Argentina.

Los valores de producción por rama de actividad fueron obtenidos en base a datos del Instituto Nacional de Estadísticas (agroindustriales) y la Dirección de Investigaciones Económicas Agropecuarias del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (productos primarios).

Los resultados de la aplicación de la Fórmula Estratificada a los aranceles consolidados³⁰ de los productos así definidos (se utilizó la OMC como fuente), permitió identificar:

- Reducción del arancel consolidado para aquellos productos agrícolas de mayor importancia en las exportaciones de nuestro país y para los principales destinos.
- Eventuales reducciones de los aranceles aplicados para cada país proveedor (competidor), en los casos en que la caída del arancel consolidado reduciría el arancel aplicado.

Se conformaron diferentes escenarios para Uruguay, fundamentalmente en lo que refiere a la posible designación como productos “sensibles” por parte de los PD frente a nuestros principales productos de exportación (carne bovina y ovina, lácteos y arroz).

Para dichos productos se permite una desviación de la fórmula (menor coeficiente) para determinado porcentaje de líneas arancelarias. En este caso, se tomaron en cuenta las reducciones y/o perforaciones en base a la aplicación de menores coeficientes a los aplicados por la fórmula general. Se atendió separadamente la situación presentada frente al arancel intracuota, dado que por sus características presentan un tratamiento especial.

²⁹ No se consideró la situación de los “productos especiales” ni de los “tropicales”, por tratarse de excepciones que utilizarán los PED y no los PD, siendo que estos últimos son los principales compradores de los bienes agrícolas exportados por Uruguay.

³⁰ Los textos prevén que los aranceles específicos o compuestos deben transformarse en ad valorem a través de los mecanismos especialmente definidos a tales efectos.

Con relación a los eventuales impactos vinculados al mercado interno, se calculó la reducción de los aranceles consolidados del Uruguay y su eventual impacto en el arancel aplicado, a los efectos de identificar posibles pérdidas de protección comercial³¹.

Con el objetivo de ponderar dicha pérdida de protección, se cruzó dicha información con la orientación exportadora (IOE) y la tasa de cobertura del mercado interno (TCI) de cada sector involucrado a nivel de rama CIIU (Rev. 3). Para establecer dichas relaciones, se utilizó el promedio de dichos cocientes de los años 2005-2008.

$$TCI = \text{Vtas plaza} / \text{Consumo Aparente}$$

Se analizó la consistencia de las tasas resultantes calculadas por rama (IOE y TCI), a nivel de subpartida. En función del conocimiento de los autores de la estructura productiva nacional, se depuraron los casos en que la IOE o TCI de la rama no era representativa a nivel de subpartida y se asignaron valores estimados en función de otras fuentes de información.

Para cada producto agrícola, si la TCI era mayor al 50% y a su vez, la IOE menor al 30%, el mismo fue considerado sensible.

Acceso a mercados – Erosión de preferencias

Se identificaron las posibles amenazas asociadas a las erosiones (negativas) en las preferencias que en la actualidad tiene Uruguay, en particular atendiendo a los principales productos agrícolas exportados al MERCOSUR, al mercado mexicano (lácteos, en particular quesos) así como en algunos productos incluidos en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Finalmente, se analizó la erosión de preferencias (positiva) de los países competidores, en aquellos Países Desarrollados (PD) y Países en Desarrollo (PED) que tienen acuerdos con mejores condiciones de acceso que los productos uruguayos.

Para ambos casos, el criterio que se utilizó fue analizar el cambio en las preferencias para los productos que representan el 80% de las exportaciones de bienes agrícolas a nivel de subpartida del S.A. y, dentro de cada uno de ellos, en los destinos que representen al menos el 80% del total.

En esos casos se relevó el arancel consolidado del país de destino y el arancel aplicado a productos provenientes de Uruguay (considerando los aranceles preferenciales si correspondía) y de los principales competidores (que representaban en la mayoría de los casos más del 80% de las importaciones del país de destino). Al arancel consolidado se le aplicó la Fórmula Estratificada y se comparó el nuevo arancel resultante con los aranceles aplicados para cada caso.

En función del análisis de dichos resultados se determinó la erosión positiva o negativa de las condiciones de acceso para cada producto en cada mercado, agrupados sectorialmente.

2. Negociación en bienes no agrícolas

Acceso y erosión de preferencias

Principalmente con el objetivo de identificar sectores que pueden ver erosionadas sus preferencias en mercados con los cuales Uruguay tiene algún tipo de acuerdo comercial o preferencias en el marco del Sistema General de Preferencias (SGP), se construyó información estadística de las principales exportaciones de bienes no agrícolas del Uruguay por destino.

El criterio que se utilizó fue analizar el cambio en las preferencias al final del período de aplicación para los productos que representan el 80% de las exportaciones de bienes no agrícolas a nivel de subpartida del S.A. y dentro de cada uno de ellos en los destinos que representan al menos el 80% del total.

³¹ Si bien los PED tienen posibilidades de presentar excepciones en productos sensibles y especiales, dada la competitividad del sector agrícola nacional, no se consideraron los impactos en el mercado interno tomando dicha opción.

También se analizó los casos en que por la aplicación de la fórmula de reducción en los países compradores de productos no agrícolas uruguayos, mejoran las condiciones de acceso o se genera una erosión (positiva para Uruguay) de las preferencias que tienen los competidores directos en dichos mercados.

En esos casos se relevó el arancel consolidado del país de destino y el arancel aplicado para las exportaciones provenientes del Uruguay (considerando los aranceles preferenciales si correspondía) y de los principales competidores (que representaban en la mayoría de los casos más del 80% de las importaciones del país de destino). A los consolidados se le aplicó la Fórmula Suiza, sin considerar las flexibilidades previstas para productos sensibles, y se comparó el nuevo arancel resultante con los aranceles aplicados para todos los países proveedores. A los efectos de realizar la estimación de los resultados, se consideró un coeficiente 8 para los PD y 22 para los PED.

En función del análisis de dichos resultados, se determinó la erosión positiva o negativa de las condiciones de acceso para cada producto en cada mercado, agrupados sectorialmente.

Modificación de la TGA³² y pérdida de protección en el mercado interno

Para algunos productos, la aplicación de la Fórmula Suiza implicará una reducción del arancel aplicado por Uruguay. Por dicha razón, algunos sectores industriales perderán protección en el mercado local respecto a terceros países.

Un primer procesamiento implicó el cálculo de la eventual reducción de la TGA (arancel aplicado por Uruguay) por la aplicación de la Fórmula Suiza (coeficiente 22). Se utilizó la TGA y no el Arancel Externo del MERCOSUR, en tanto, salvo algunas excepciones (por ejemplo vestimenta), si para un producto este último es mayor que el arancel nacional, entonces no tendría sentido que se defina como defensivo.

Cabe mencionar que la fórmula de reducción se aplicó sobre el consolidado de Uruguay. No se consideraron los casos en los que el arancel consolidado de algún país del MERCOSUR fuese menor, lo cual implicaría que para mantener un AEC unificado, la reducción del arancel del Uruguay debería ser más profunda.

Para los productos considerados “sensibles”, se aplicó la mitad de la reducción, según lo dispuesto por el último texto de modalidades NAMA. La lista de sensibles que se utilizó³³ está definida a 8 dígitos del NCM en base al S.A. 2002 transformándose al S.A. 2007.

A los efectos de identificar sectores afectados en sus ventas al mercado interno, se realizó un procesamiento de la información de la Encuesta Industrial Anual del INE y del comercio exterior del Uruguay (fuente DNA) para seleccionar ramas (a 4 dígitos del CIU, Rev. 3) que preponderantemente comercializan productos no agrícolas al mercado interno (baja orientación exportadora) y que tienen una importante participación en el mercado local en relación a los productos importados.

Para determinar tales características por rama, primeramente, a cada producto del S.A. (a seis dígitos) se le asoció el CIU que le corresponde según la Matriz de Correspondencias del Comercio Internacional. Luego se asoció a cada rama un nivel de participación de sus ventas al mercado interno con relación al consumo ($TCI = V_{tas\ plaza} / Consumo\ Aparente$) y un nivel de participación de sus exportaciones en la producción ($IOE = Exportaciones / Valor\ Bruto\ de\ Producción$). Para establecer dichas relaciones se utilizó el promedio de dichos cocientes de los años 2005-2008.

En los casos en que la TCI fuese mayor a 20% y la reducción de la TGA mayor a dos puntos, se consideró “afectado”³⁴. Además, se consideró la exigencia de que el Índice de Orientación

³² No se consideró el AEC ya que el mismo no coincide necesariamente con el arancel aplicado por Uruguay (TGA).

³³ Lalanne, Vaillant (2008).

³⁴ En el caso de los productos asociados al CIU 3312, 3313, 3320 y 3330 (instrumentos y equipamiento médico, instrumentos de óptica, fotografía y laboratorio), se procedió a un análisis caso a caso ya que

Exportadora fuese menor al 75% (de lo contrario se trataría de un sector competitivo), que la TGA actualmente vigente supere el 6% y que la relación entre las importaciones en Admisión Temporal de extrazona respecto a las importaciones totales de países no integrantes del MERCOSUR en régimen general, superase el 40%.

Este criterio, que asigna una TCI sectorial a cada producto, supone cierta homogeneidad en la penetración del mercado interno de la producción nacional dentro de cada sector industrial, lo cual no tiene por qué ser estrictamente cierto. Por tal razón, se utilizó un nivel de exigencia relativamente bajo (TCI menor al 20%), lo cual puede generar la inclusión de algunos productos que incluso Uruguay no fabrica. Igualmente, se contrastaron los resultados con los que muestran otros estudios realizados para Uruguay y con otras investigaciones que realizaron los autores, que permitió validar los resultados obtenidos.

Finalmente, con información de la DNA se clasificaron las importaciones de bienes no agrícolas para el año 2007, según origen (con preferencia o sin preferencia respecto al AEC). El resultado se utilizó para ponderar los efectos en función de la importancia de las importaciones desde países sin acceso preferencial al Uruguay.

Los resultados permitieron identificar los sectores más afectados en función de los criterios utilizados. Además, se calcularon las importaciones competitivas provenientes de países sin acceso preferencial cuya reducción de la TGA fuese superior a 2 puntos y que Uruguay tendría intereses defensivos según los criterios anteriormente mencionados.

Importación de productos no agrícolas que no se producen localmente

Un segundo abordaje refiere a las ventajas que le otorgará a Uruguay la reducción de los aranceles consolidados y en algún caso los aplicados para importaciones de bienes no agrícolas que Uruguay no produce o lo hace en forma poco significativa.

En particular, la eventual caída de la TGA, o del “agua” en el arancel, adecuaría las condiciones de acceso a niveles más cercanos a los que justifica el aparato productivo del Uruguay. Particularmente esta apreciación se aplica a los bienes de capital, a la mayoría de los bienes intermedios y a los informáticos, los cuales actualmente se importan en su mayoría a través de regímenes especiales con vencimientos cercanos en el tiempo (a pesar de que se vienen renovando consecutivamente en el MERCOSUR).

En ese sentido, se identificaron bienes que Uruguay importa bajo los regímenes de Admisión Temporal, Bienes de Capital y Bienes de Informática y Telecomunicaciones, y por las excepciones al AEC. Para dichos productos se calculó el AEC resultante de la aplicación de la Fórmula Suiza.

Por último, también se realizó una estimación de la reducción del AEC producto de la aplicación de la Fórmula Suiza para bienes de consumo que Uruguay importa principalmente de extrazona y no produce localmente (o lo hace pero no es significativa). La rebaja resultante implicará una pérdida de recaudación para el gobierno y una mejora en el bienestar de los consumidores.

El criterio fue el opuesto a la determinación de los intereses defensivos. Los productos se expusieron agrupados por el sector CIU al que pertenecen.

3. Evaluación del neto negociador para el Uruguay

A los efectos de obtener un indicador cuantitativo que permitiese brindar una orientación respecto al eventual resultado para Uruguay del cierre de las negociaciones, se construyó un indicador que refleja ponderadamente los productos beneficiados o perjudicados en cada destino de exportación (mejoras en acceso y erosión de preferencias, tanto positivas como negativas), tanto para productos agrícolas como no agrícolas. El indicador no consideró los efectos vinculados al mercado interno.

por el criterio general se reflejaban como afectados algunos bienes que Uruguay no produce o lo hace en forma poco significativa

Para la construcción del indicador se utilizaron los siguientes parámetros:

- En base a cifras de exportaciones correspondientes al año 2007, se determinaron los productos (a nivel de 6 dígitos del S.A.) que representaron el 80% de las colocaciones totales. De esos productos, se consideraron los montos exportados a los destinos que representaron al menos el 80% del total.
- Para cada producto se analizó el impacto en las condiciones de acceso en los principales destinos en función de los cambios que operarán en los aranceles aplicados, tanto para las exportaciones de Uruguay como de los principales competidores. No se tuvo en cuenta la determinación de sensibles porque dicha información estará disponible recién al término de las negociaciones. Los eventuales cambios en las condiciones de acceso (CCA) fueron calificados de la siguiente forma:

CCA	Impacto	Condición
2	Mejoras muy significativas	Caída en aranceles mayores a 8 puntos porcentuales.
1	Mejoras algo significativas	Caída en aranceles menores a 8 puntos, pero mayores a 4 puntos porcentuales.
0	Sin modificaciones	Caída en aranceles o pérdida de preferencias menores a 4 puntos porcentuales.
-1	Desmejora algo significativa	Pérdida de preferencias menores a 8 puntos porcentuales, pero mayores a 4 puntos.
-2	Desmejora muy significativa	Pérdida de preferencias mayores a 8 puntos porcentuales.

El indicador se calculó tanto para las exportaciones de productos agrícolas como de productos no agrícolas y su formulación matemática fue la siguiente:

$$\text{Indicador de impacto} = \frac{\sum_{ij} \text{Expo } ij \times \text{CCA}}{\text{Expo totales}}$$

Siendo Expo ij = Exportaciones del producto i al destino j

Expo total = Exportaciones que representan al menos el 80% de los destinos de exportación de los productos exportados que representan el 80% de las colocaciones agrícolas (o no agrícolas según el caso).

CCA = Cambios en las Condiciones de Acceso (-2, -1, 0, 1, 2 según el caso)

Por su forma de cálculo, el indicador toma valores del intervalo (-2; 2). Cuanto más cercano al -2, las desmejoras netas serían mayores y en forma opuesta, cuanto más cercano al 2, las mejoras serían más significativas. Resultados cercanos a 0 indicarían impactos relativamente nulos o muy poco significativos.