



Ministerio
**de Economía
y Finanzas**

Serie
Estudios de la APC

Análisis comercial y oportunidades de acceso en bienes para Uruguay de un Acuerdo entre MERCOSUR y CANADÁ

Ministerio de Economía y Finanzas. Colonia 1089 Montevideo, Uruguay.





Ministerio
**de Economía
y Finanzas**

Este Documento¹ fue elaborado por:

Laura da Costa Ferré
Matías Camejo

Serie Estudios de la APC

El objetivo de esta serie es realizar un análisis en profundidad en diversos tópicos relacionados con el comercio, las inversiones y los procesos de integración que afectan a Uruguay, con el objetivo de dar a conocer a la población en general información útil sobre su contribución al desarrollo de la economía.

Publicación del Ministerio de Economía y Finanzas
ISSN: 2301-0495

Copyright © Ministerio de Economía y Finanzas, febrero de 2015. Todos los derechos reservados

¹ Se agradece la colaboración en este Informe de Pablo Alcatégay y de Gabriel Arimón



Contenidos

RESUMEN EJECUTIVO	3
1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. INFORMACIÓN GENERAL DE CANADÁ.....	6
3. COMERCIO BILATERAL ENTRE URUGUAY Y CANADÁ	14
3.1. EXPORTACIONES DE URUGUAY A CANADÁ	15
3.2. IMPORTACIONES DE URUGUAY DESDE CANADÁ	20
4. IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES COMERCIALES	24
4.1. GRUPO 1: GANADORES INMEDIATOS	25
4.2. GRUPO 2: GANADORES POTENCIALES	26
4.3. GRUPO 3: OPORTUNIDADES INMEDIATAS Y POTENCIALES	27
5. GANANCIAS POR DESGRAVACIÓN ARANCELARIA DE UN POTENCIAL ACUERDO	29
6. IDENTIFICACIÓN DE PRODUCTOS SENSIBLES PARA URUGUAY	31
6.1. SENSIBLES REGIONALES POR COMERCIO Y SENSIBLES DOMÉSTICOS	32
6.2. SENSIBLES REGIONALES “PUROS”	33
6.3. CONCLUSIONES SOBRE LOS BIENES NACIONALES SENSIBLES	35
7. IDENTIFICACIÓN DE INTERESES APERTURISTAS PARA URUGUAY	36
8. ANÁLISIS DE COMPETIDORES DE URUGUAY EN EL MERCADO CANADIENSE	41
9. COSTO FISCAL Y RESULTADO DE UN TLC CON CANADÁ.....	44
10. CONCLUSIONES.....	46
ANEXOS	48
ANEXO 1: METODOLOGÍA OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA URUGUAY	48
ANEXO 2: METODOLOGÍA INTERESES APERTURISTAS	51
ANEXO 3: METODOLOGÍA PARA SENSIBILIDADES	56
ANEXO 4: COMPARACIÓN DEL ACCESO OBTENIDO EN OTROS ACUERDOS DE CANADÁ DE LA OFERTA EXPORTABLE URUGUAYA	58



Resumen Ejecutivo

Se realiza un Informe de análisis del comercio bilateral y las oportunidades comerciales en el acceso en bienes para Uruguay de cerrarse un Acuerdo de Libre Comercio entre el MERCOSUR y Canadá, cuyas negociaciones iniciaron en el año 2018 y se mantienen activas a la fecha del presente informe. También se identifican aquellos bienes con sensibilidades domésticas y regionales de nuestro país en relación a la oferta exportable canadiense, y los intereses de apertura del mercado nacional hacia las importaciones desde Canadá. Finalmente, con base en los flujos y aranceles actuales, se calcula la ganancia en términos de aranceles que dejarían de pagar las exportaciones uruguayas, así como la reducción de la recaudación arancelaria que implicaría para Uruguay una desgravación arancelaria recíproca entre Canadá y Uruguay. Por último, se detallan las metodologías de trabajo de los indicadores calculados en el presente Informe.



1. Introducción

Este Informe presenta un análisis del flujo comercial y las potenciales oportunidades comerciales y costos asociados en materia de acceso en bienes para Uruguay de firmarse un Acuerdo de Libre Comercio entre el MERCOSUR y Canadá, al considerar que existe una negociación comercial abierta entre el país norteamericano y el bloque regional desde el mes de marzo de 2018.

En primer lugar, se presenta información general de Canadá incluyendo indicadores macroeconómicos, datos de comercio que reflejan la situación del país en el comercio mundial y acuerdos comerciales suscritos por ese país.

En segundo lugar, se analiza el comercio bilateral entre Uruguay y Canadá, incluyendo los principales productos transados, así como las empresas nacionales involucradas en las transacciones comerciales bilaterales.

En tercer lugar, se realiza un estudio de identificación de oportunidades comerciales de acceso al mercado canadiense para los bienes uruguayos. Estas oportunidades se clasifican en ganadores inmediatos, ganadores potenciales, oportunidades inmediatas y oportunidades potenciales, de acuerdo a una metodología específica que se detalla en el Anexo 1.

En cuarto lugar, se calculan las ganancias para Uruguay en materia de desgravación arancelaria de suscribir un potencial acuerdo comercial entre MERCOSUR y Canadá, bajo el supuesto de desgravación completa del universo de exportaciones de Uruguay hacia Canadá, discriminadas según los principales productos de exportación de Uruguay.

En quinto lugar, se realiza un trabajo de identificación de productos sensibles para Uruguay empleando dos metodologías alternativas. Por un lado, se hace una aproximación a las sensibilidades domésticas y por otro lado se obtienen sensibilidades regionales puras. Combinando ambas metodologías se obtienen los principales productos sensibles para nuestro país.

En sexto lugar se identifican aquellos bienes en los cuales Uruguay tiene intereses aperturistas con la contraparte, es decir interés en abrir el mercado nacional a bienes importados desde Canadá, y



en otra sección se analizan los principales competidores de Uruguay en el mercado canadiense para sus productos de interés.

En el apartado final del informe se presenta una descripción de las medidas no arancelarias de Canadá que podrían ser identificadas como barreras al comercio y por último se realiza una estimación del costo fiscal para Uruguay de la eliminación de los gravámenes a las importaciones vigentes de cerrarse el acuerdo MERCOSUR-Canadá.

El período de tiempo utilizado para la recolección y análisis de los datos comerciales es el promedio anual de comercio entre los años 2016 a 2018, por entender que ese período de tiempo es representativo de la tendencia comercial histórica de Canadá y de la relación comercial bilateral entre Canadá y Uruguay. El comercio mundial sufrió una retracción durante 2019, situación que se profundizó durante 2020, debido a las consecuencias la pandemia por COVID-19 que ha vivido el mundo desde finales de 2019 hasta la fecha² y también se vio sesgado hacia bienes de carácter esencial y aquellos vinculados a la pandemia, como ser bienes médicos, productos de higiene, limpieza y protección personal diversos, etc., no configurando por ende un buen período de tiempo para tomar decisiones comerciales.

En el ANEXO 1 se encuentra la metodología de trabajo para la identificación de oportunidades comerciales, en el ANEXO 2 la metodología para detectar intereses aperturistas y en el ANEXO 3 la metodología de detección de bienes sensibles. Por último, en el ANEXO 4 se comparan las preferencias otorgadas por Canadá a otros socios comerciales en los principales acuerdos suscritos por ese país para los bienes que componen la oferta exportable de Uruguay.

² OMC (2021): World Trade Statistic Review.



2. Información general de Canadá

Canadá es un país soberano de América del Norte, cuya forma de gobierno es la monarquía parlamentaria federal. Su territorio está organizado en diez provincias y tres territorios. Su capital es la ciudad de Ottawa y la ciudad más poblada del país es Toronto.

Ubicado en el extremo norte del subcontinente norteamericano, se extiende desde el Océano Atlántico al este, el Océano Pacífico al oeste y hacia el norte hasta el Océano Ártico. Comparte frontera con los Estados Unidos al sur y al noroeste con su estado federado Alaska. Es el segundo país más extenso del mundo después de Rusia, con una superficie de 9.984.670 km² y también el más septentrional.

Ocupa cerca de la mitad del territorio de Norteamérica y su población se estima en 37.058.856 habitantes.

En el Cuadro 1 se presentan los principales indicadores macroeconómicos de Canadá comparados con los de la economía nacional de Uruguay.



Cuadro 1: Indicadores macroeconómicos comparados (año 2018)

	Uruguay	Canadá
PIB (millones de dólares)	59.597	1.712.510
Composición del PIB	Agr. 6,2%	Agr. 2,3%
	Ind. 24,1%	Ind. 26,4%
	Scios. 69,7%	Scios. 71,3%
Población	3.449.299	37.058.856
PIB per cápita PPA en USD	23.531	48.107
Coeficiente de apertura: (exportaciones + importaciones) / PIB	0,3	0,5
Turismo (ingreso al país, personas) *	3.674.000	20.798.000
Crecimiento anual del PIB	1,6%	1,9%
Desempleo (% de la población activa total) - estimación modelado OIT (% anual 2018)	8%	5,9%
Inflación (% anual)	7,6%	2,3%

Fuente: indicadores de Banco Mundial

Canadá es el doceavo país con mayores exportaciones del mundo y la vigésimo cuarta economía más compleja de acuerdo con el Índice de Complejidad Económica (ECI, por sus siglas en inglés³); exporta 264 productos con ventajas comparativas reveladas (VCR), lo que significa que el comercio relativo de Canadá al mundo en estos bienes es mayor al comercio relativo mundial de los mismos bienes. Los principales productos con VCR de Canadá corresponden de forma descendente a pasta de madera o de otras materias fibrosas celulósicas; madera; carbón vegetal; manufacturas de madera; grasas y aceites animales o vegetales; productos del reino vegetal; productos minerales;

³ El ECI es un indicador desarrollado por el Instituto Tecnológico de Massachusetts que mide la intensidad relativa de conocimiento de una economía tomando en cuenta la intensidad de conocimiento de los productos que exporta; es una medida económica relevante para predecir crecimiento económico futuro y explicar variaciones internacionales en la desigualdad de ingreso.



material de transporte; animales vivos y productos del reino animal; armas y municiones y sus partes; productos de la industria alimentaria, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre y finalmente tabaco.

Canadá tiene un significativo flujo comercial con el resto del mundo (véase Cuadro 2). Sin embargo, su flujo de exportaciones e importaciones se ha mantenido prácticamente incambiado en los últimos años.

Cuadro 2: Comercio de bienes de Canadá con el mundo

	2016	2017	2018	Crecimiento prom anual 2016-2018
Exportaciones de bienes (millones de USD)	390.021	420.688	450.723	7,40%
Importaciones de bienes (millones de USD)	402.907	432.616	459.839	6,80%
Participación en las importaciones mundiales de bienes	3%	3%	3%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Trade Map.

El 20% de las exportaciones que realiza Canadá son de combustibles, seguidas por exportaciones de vehículos automóviles (15%) y máquinas y aparatos mecánicos (9%), que ocupan el segundo y tercer lugar respectivamente en la lista de los principales productos exportados (Véase Cuadro 3).



Cuadro 3: Principales productos exportados por Canadá al mundo (promedio 2016-2018)

Capítulo S.A	Descripción	Millones de dólares	Participación en el total de exportaciones (%)
27	Combustibles	82.013	20%
87	Vehículos automóviles	62.325	15%
84	Máquinas y aparatos mecánicos	32.214	8%
71	Perlas naturales o cultivadas	18.701	4%
44	Madera	13.851	3%
85	Máquinas y material eléctrico	12.980	3%
39	Plástico y sus manufacturas	12.769	3%
88	Aeronaves	10.279	2%
76	Aluminio y sus manufacturas	9.301	2%
12	Semillas y frutos oleaginosos	7.518	2%
30	Productos farmacéuticos	7.501	2%
99	Otros productos	19.947	5%
Total		420.477	100%

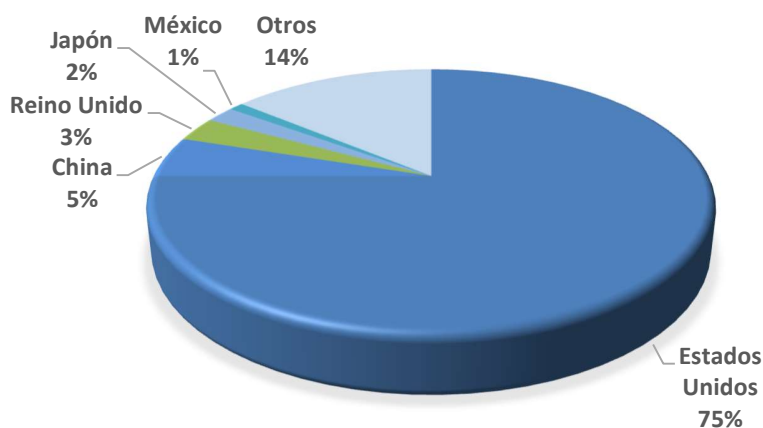
Fuente: elaboración propia en base a datos de Trade Map.



El principal mercado de destino de sus exportaciones es Estados Unidos, con un peso en las ventas al exterior de 75% en el total comerciado por Canadá, seguido por China, Reino Unido, Japón y México (ver Gráfico 1).

Gráfico 1 - Principales mercados de destino de Canadá

Año 2018 (Part. %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Trade Map.

Con respecto a las importaciones de Canadá, estas se encuentran lideradas por los rubros de vehículos y componentes (17%), máquinas y aparatos mecánicos (15%), máquinas y material eléctrico (10%), combustibles (7%) y plásticos (4%) (Véase Cuadro 4).



Cuadro 4: Principales productos importados por Canadá desde el mundo.
(promedio 2016-2018)

Capítulo S.A	Descripción	Millones de dólares	Participación en el total de exportaciones (%)
87	Vehículos y componentes	72.404	17%
84	Máquinas y aparatos mecánicos	64.722	15%
85	Máquinas y material eléctrico	42.461	10%
27	Combustibles	30.631	7%
39	Plástico y sus manufacturas	15.921	4%
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía	12.282	3%
30	Productos farmacéuticos	11.874	3%
71	Joyería. Metales precios. Monedas	9.691	2%
73	Manufacturas de fundición, de hierro o acero	9.683	2%
94	Muebles. Mobiliario hospitalario. Placas y carteles luminosos	9.122	2%
99	Materiales no especificados en otra parte	8.908	2%
88	Aeronaves y sus partes	7.721	2%
Total		431.787	100%

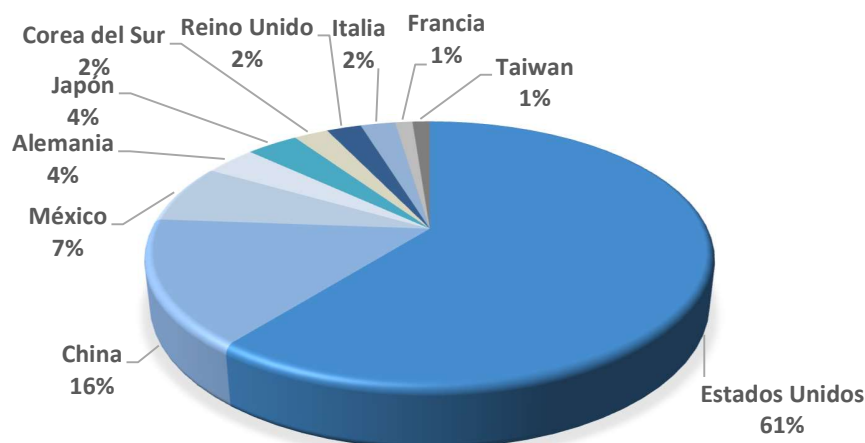
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Trade Map.

El principal mercado de origen de las importaciones de Canadá es Estados Unidos, de donde proceden más de la mitad de las importaciones de ese país, seguido por China, México, Alemania y Japón, más un número de países no tan relevantes, con importaciones de entre el 1 y 2% (Gráfico 2).



Gráfico 2 - Principales mercados de origen de importaciones de Canadá

Año 2018 (Part. %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Trade Map.

Canadá ha suscrito diversos acuerdos de libre comercio, siendo el más importante el del TLCAN o NAFTA, suscrito con México y EEUU. El 18 de mayo de 2017, el Gobierno de los Estados Unidos notificó al Congreso de su país la intención de iniciar negociaciones con Canadá y México para moderniza el NAFTA. Se renegoció el acuerdo con ambos socios, dando lugar al T-MEC (Canadá – Estados Unidos – México), suscrito en noviembre de 2018 y vigente desde julio de 2020. Esta renegociación del NAFTA involucra principalmente ofrecer más acceso a los granjeros estadounidenses al mercado canadiense de lácteos y limitar las exportaciones de autos de Canadá a los Estados Unidos.

En el siguiente cuadro se listan los acuerdos comerciales de Canadá vigentes al día de hoy.



Cuadro 5 - Acuerdos de libre comercio suscritos por Canadá

Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	Vigencia
Reino Unido	09 diciembre 2020	01 abril 2021
CPTPP Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico	08 marzo 2018	30 diciembre 2018
Israel (Acuerdo actualizado)	28 mayo 2018	02 febrero 2002
Unión Europea	30 octubre 2016	Aplicación provisional 21 septiembre 2017
Ucrania	11 julio 2016	01 agosto 2017
Corea	22 septiembre 2014	01 enero 2015
Honduras	05 noviembre 2013	01 octubre 2014
Panamá	14 mayo 2010	01 abril 2013
Jordania	28 junio 2009	01 octubre 2012
Colombia	21 noviembre 2008	15 agosto 2011
Perú	29 mayo 2008	01 agosto 2009
Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	26 enero 2008	01 julio 2009
Costa Rica	23 abril 2001	01 noviembre 2002
Chile	05 diciembre 1996	05 julio 1997
Israel	31 julio 1996	01 enero 1997
TLCAN (Canadá - Estados Unidos - México)	17 diciembre 1992	01 enero 1994
T-MEC (Canadá-Estados Unidos-México)	Renegociación suscrita el 30 noviembre 2018	01 julio 2020

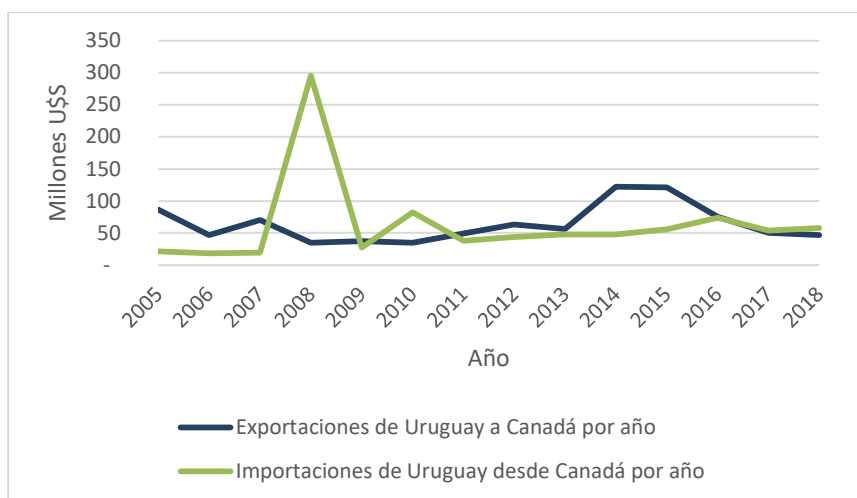
Fuente: SICE



3. Comercio bilateral entre Uruguay y Canadá

El Gráfico 3 muestra la evolución de los flujos comerciales entre Uruguay y Canadá desde 2005 a 2018. Las exportaciones se mantuvieron por debajo de los 100 millones de dólares durante la mayor parte del período considerado, con excepción de los años 2014 y 2015 donde alcanzaron los 120 millones de dólares. Por su parte, las importaciones de Uruguay desde Canadá también permanecieron por debajo de los 100 millones de dólares, con la excepción del año 2008, en el cual ascendieron a 296 millones por el efecto de importaciones de aviones y demás aeronaves (Ver Gráfico 3).

Gráfico 3: Comercio histórico entre Uruguay y Canadá
(Millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a datos de DNA

Se observa que las exportaciones de Uruguay a Canadá disminuyeron en los últimos tres años, pasando de 75,6 millones de dólares en 2016 a 46,6 millones de dólares en 2018. El peso de las exportaciones destinadas a Canadá en relación al total exportado por Uruguay es de 0,7% para el período 2016-2018 (ver Cuadro 7).



En lo que respecta a las importaciones desde Canadá, se observa que las mismas han fluctuado entre 73,6 millones de dólares en 2016 a 58 millones de dólares en 2018. La participación de Canadá en las importaciones de Uruguay es de 0,7% para el período considerado, igual porcentaje que el peso de las exportaciones a Canadá en el total de exportaciones de Uruguay (ver Cuadro 7).

Se puede concluir de acuerdo a la información relevada, que el comercio de Canadá con nuestro país es muy marginal, tanto en términos de lo que vendemos al país norteamericano como de lo que compramos desde ese origen.

Cuadro 7: Comercio entre Canadá y Uruguay (millones de dólares)

Comercio bilateral	2016	%*	2017	%*	2018	%
Exportaciones a Canadá	75,6	1,0	50,4	0,6	46,6	0,5
Importaciones desde Canadá	73,6	0,87	53,4	0,63	58	0,65

*Participación en el total de exportaciones e importaciones por año.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de DNA

Por otro lado, el saldo de balanza comercial con Canadá ha ido fluctuando entre superávit y déficit en el período 2005 a 2018, ubicándose en 2008 en su mayor déficit de los últimos 13 años.

3.1. Exportaciones de Uruguay a Canadá

A continuación, se presentan los principales bienes exportados por Uruguay a Canadá. Se aprecia que el 95% de las exportaciones promedio entre 2016 y 2018 están concentradas en solo 10



productos, siendo el bien preponderante en las ventas hacia Canadá la carne bovina, con 84% del comercio, seguido por la carne ovina, los cítricos, las semillas forrajeras, el arroz y el cuero.

En lo que refiere a las condiciones de acceso al mercado canadiense en materia arancelaria, la mayoría de los productos exportados se corresponde con líneas arancelarias en que Canadá tiene un arancel NMF de 0%, por tanto, el ingreso se hace libre de aranceles. No obstante, esta no es la situación del principal producto exportado, la carne bovina, que ingresa a Canadá con un arancel de 0% para un contingente arancelario otorgado por Canadá en la OMC⁴ y para el resto del comercio el arancel a pagar es de un 26,5% ad valorem.

⁴Cupo para todos países miembro de la OMC (erga omnes) de 11.809 toneladas con un arancel intra cupo de 0%.



Cuadro 8: Exportaciones de Uruguay a Canadá: principales productos (2016-2018)

SA	Descripción	Arancel NMF	2017		2018		Promedio 2016-2018	
			Miles U\$S - ton	%*	Miles U\$S - ton	%*	Miles U\$S - ton	%*
0202.30	Carne bovina, congelada. Deshuesada	Total	40.978	81%	39.925	79%	48.044	84%
		0% IC	6.890 ton	56%	11.809 ton	86%	9.403 ton	67%
		26,5% FC	5.486 ton	44%	2.004 ton	14%	4.733 ton	33%
0204.43	Pierna ovina, congelada	0%	370 (48 ton)	1%	2.945 (399 ton)	6%	1.211 (166 ton)	2%
0805.10	Naranjas	0%	1.085 (1.675 ton)	2%	415 (677 ton)	1%	992 (1.617 ton)	2%
0805.50	Limonos y limas	0%	969 (972 ton)	2%	759 (976 ton)	2%	923 (1.012 ton)	2%
0810.40	Arándanos rojos	0%	676 (80 ton)	1%	366 (62 ton)	1%	871 (100 ton)	2%
1209.29	Semillas forrajeras	0%	1.090 (1.059 ton)	2%	972 (792 ton)	2%	782 (679 ton)	1%
0805.2	Mandarinas	0%	2.088 (2.118 ton)	4,6%	705 (695 ton)	1,4%	1.603 (1.571 ton)	3%
1006.30	Arroz semiblanqueado o blanqueado, pulido glaseado	0%	385 (760 ton)	1%	582 (1.166 ton)	1%	456 (910 ton)	1%
4107.12	Cueros curtidos al cromo, en estado seco	0%	333 (11 ton)	1%	271 (9 ton)	1%	351 (11 ton)	1%
4407.99	Madera aserrada o desbastada. De eucalipto.	0%	268 (245.121 m3)	0,5%	601 (596.516 m3)	1,3%	338 (322.632 m3)	1%



SA	Descripción	Arancel NMF	2017		2018		Promedio 2016-2018	
			Miles U\$S - ton	%*	Miles U\$S - ton	%*	Miles U\$S - ton	%*
2204.21	Vinos finos de mesa en recipientes capacidad <= 2l	1.87¢/litre alcohol no > 13.7% vol) 4.68¢/litre (alcohol > 13.7% vol pero < 21.9%: 0% (El resto)	247 (44.003 litros)	0,5%	262 (43.920 litros)	0,6%	224 (42.467 litros)	0,4%
1602.50	Las demás preparaciones y conservas de carne de la especie bovina.	9,5% (en latas o fr. vidrio) 11% (alimentos preparados) 0% (otros)	126 (21 ton)	0,3%	-	0%	210 (35 ton)	0,4%
0805.21	Mandarinas	0%	436 (456 ton)	0,9%	148 (146 ton)	0,3%	195 (201 ton)	0,3%
	Total productos		49.048	97,4%	44.952	96,4%	56.199	97,7%
	Total comercio		50.368	100%	46.608	100%	57.512	100%

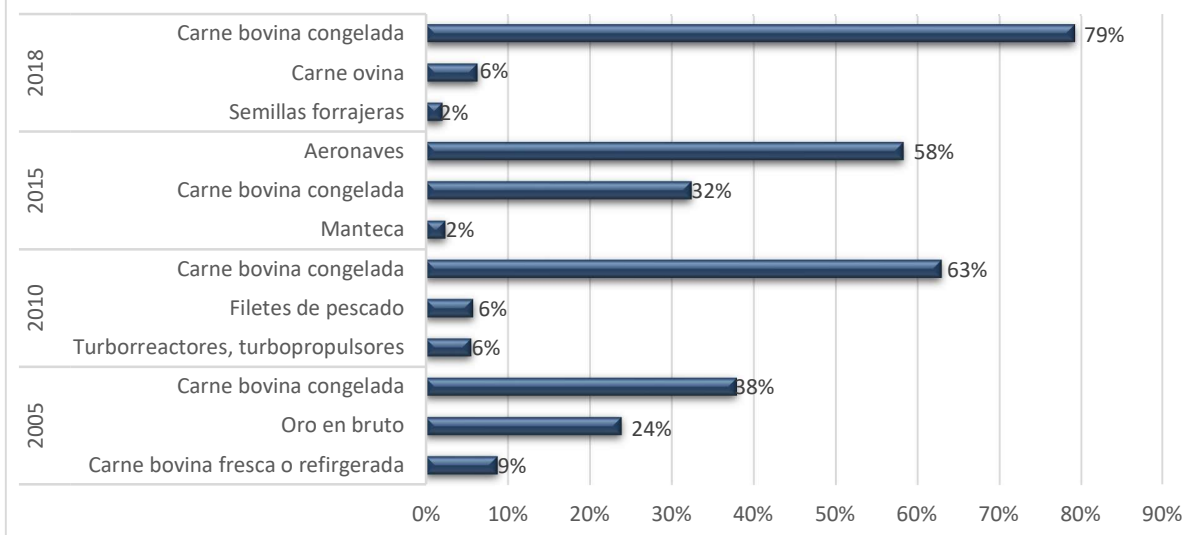
* Se trata de la participación del producto en las exportaciones totales de Uruguay hacia Canadá.

Nota: IC intra cuota; FC fuera de cuota. Fuente: elaboración propia en base a datos de DNA.

Analizando los tres principales productos exportados por Uruguay a Canadá a lo largo de los últimos 13 años (Gráfico 5) se observa que el bien con mayores exportaciones ha sido la carne bovina congelada, con una participación en el comercio superior al 35% (en años con exportaciones extraordinarias de oro en bruto y de aeronaves, 2005 y 2015 respectivamente) y con participación superior al 60% en el comercio en los otros años.



Gráfico 5: Exportaciones de Uruguay a Canadá (Participación en %)



Fuente: elaboración propia en base a datos de DNA.

En concordancia con los datos presentados anteriormente, las 10 principales empresas exportadoras a Canadá son frigoríficos (ver Cuadro 9).

Cuadro 9 - Principales empresas uruguayas exportadoras a Canadá, 2018

Empresa	Logo	Descripción	Página Web
FRIGORIFICO CARRASCO S A		Frigorífico	http://portal.minervafoods.com/
PUL SA		Frigorífico	http://portal.minervafoods.com/
FRIGORIFICO SAN JACINTO NIREA		Frigorífico	http://www.nirea.com.uy/
FRIGORIFICO LAS PIEDRAS S A		Frigorífico	http://www.frigorificolaspedras.com/
FRIGORIFICO CANELONES S A		Frigorífico	http://www.canelonesfoods.com/



ESTABLECIMIENTOCOLONIA S A		Frigorífico	http://www.marfrigbeef.com/es/contactenos
INALER S.A.		Frigorífico	http://www.marfrigbeef.com/es
FRIGORIFICO TACUAREMBO S A		Frigorífico	http://www.ft.com.uy/
ONTILCOR S.A.		Frigorífico	http://www.fmp.com.uy/
LORSINAL S A		Frigorífico	https://lorsinalsa.com/

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNA.

3.2. Importaciones de Uruguay desde Canadá

Las importaciones de Uruguay desde Canadá en los últimos tres años han estado muy diversificadas, siendo los bienes con mayores importaciones los aceites de petróleo, el cloruro de potasio, los acumuladores eléctricos, las lentejas, diversas máquinas y aparatos para actividades agrícolas y los medicamentos (ver Cuadro 10).



Cuadro 10- Importaciones de Uruguay desde Canadá: principales productos

SA	Descripción	2017		2018		Promedio 2016-2018	
		Miles U\$S	%*	Miles U\$S	%*	Miles U\$S	%*
2709.00	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	-	0%	-	0%	11.434**	19%
3104.20	Cloruro de potasio	5.449	10%	18.534	32%	9.030	15%
2710.19	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, los demás.	13.359	25%	24	0%	4.469	7%
8507.60	Acumuladores eléctricos, de iones de litio	2.825	5%	3.367	6%	2.940	5%
0713.40	Lentejas	2.605	5%	2.623	5%	2.507	4%
8436.80	Las demás máquinas y aparatos para la agricultura, horticultura, silvicultura, avicultura o apicultura.	2.244	4%	4.476	8%	2.247	4%
3004.90	Medicamentos	1.689	3%	1.911	3%	1.588	3%
8480.71	Moldes metálicos para la industria del plástico	1.468	3%	1.923	3%	1.536	2%
8477.10	Máquinas de moldear por inyección	6	0,01%	-	0%	1.476	2%
8433.20	Guadañadoras	326	1%	2.010	3%	1.110	2%
	Subtotal	29.970	56%	34.868	60%	38.336	62%
	Otros	23.402	44%	23.178	40%	23.342	38%
	Total	53.372	100%	58.046	100%	61.677	100%

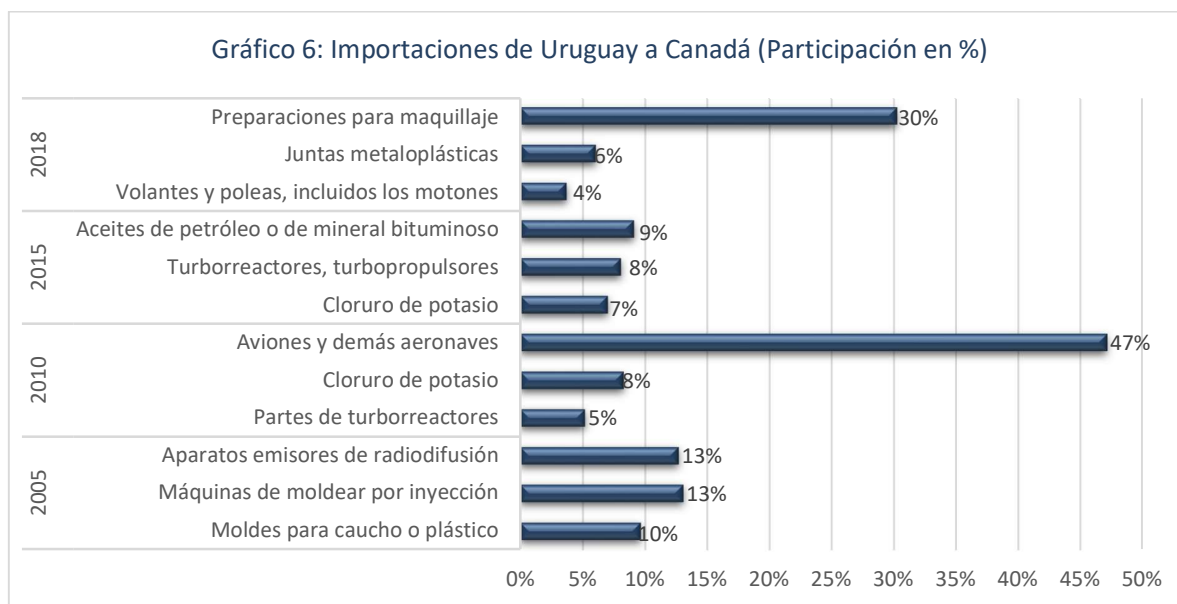
* Es la participación del producto en las importaciones totales de Uruguay desde Canadá.

**Las exportaciones de este producto se concentran en el año 2016.

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNA.



Las importaciones desde Canadá presentan una mayor diversificación que las exportaciones. Los bienes importados son fundamentalmente preparaciones para maquillaje, máquinas y aparatos y sus partes, aeronaves y similares, productos químicos específicos y autopartes.



Fuente: elaboración propia en base a datos de DNA.

En tanto, las principales empresas importadoras corresponden a los rubros de suministros agropecuarios, equipos médicos, maquinaria agrícola y envases y preformas (ver Cuadro 11).



Cuadro 11: Principales empresas importadoras uruguayas desde Canadá – 2018

Empresa	Logo	Descripción	Página Web
INDUSTRIA SULFURICA S.A		Industria química	http://isusa.com.uy/
AGRO SERVICIOS PAMPEANOS URUGUAY S.A.		Fertilizantes y agroquímicos	https://www.nutrienagsolutions.com.ar/
CARGILL URUGUAY S.A		Suministro agropecuario	https://www.cargill.com.uy/
CENTRO DE CONSTRUCCION DE CARDIOESTIMULRS DEL URUGUAY		Equipos médicos	E-mail: ccc@ccc.com.uy
LATIN EQUIPMENT URUGUAY S.A		Maquinaria forestal	http://www.latinequip.com/es/contacto/4-latin-uruguay
CORPORACION DE MAQUINARIA S.A.		Maquinaria agrícola	https://www.comasa.com.uy/
FERTIMAS S.A		Fertilizantes	https://www.pgw.com.uy/soluciones/fertilizantes/
TIMBERFOR S.A.		Forestación	Sin página web. (disponible Tel. 4632 7375)
PEDRO MACCIO Y CIA. S.A		Producción de envases	https://www.grupomaccio.com/
CASARTA S.R.L.		Preformas PET	http://www.casarta.com.uy/spanish/

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNA.



4. Identificación de oportunidades comerciales

A continuación, se realiza un análisis de oportunidades comerciales para Uruguay en el mercado canadiense, siguiendo una metodología que se describe en el ANEXO 1 del presente Informe.

Como resultado de esa metodología, los productos se clasifican en tres grupos: ganadores inmediatos, ganadores potenciales y oportunidades comerciales. Los ganadores inmediatos son bienes exportados a Canadá que presentan fuertes ventajas comparativas para Uruguay (VCR), los ganadores potenciales también son bienes que presentan VCR fuerte para Uruguay pero que no se exportan al día de hoy a Canadá y, por último, el grupo de oportunidades comerciales corresponde a aquellos bienes con VCR débil para Uruguay y se subdividen en oportunidades inmediatas o potenciales según Canadá sea cliente o no, respectivamente.

De dicho análisis surge una lista de 261 bienes que representan oportunidades comerciales para Uruguay⁵. Los rubros donde se concentran la mayoría de las oportunidades son los de agricultura e industria, representando el 39% y el 30% respectivamente del total de bienes donde se detectan potenciales oportunidades en el acceso a Canadá. Luego le siguen los bienes agrícolas procesados (PAPS) y finalmente la pesca.

⁵ Vale aclarar que los bienes detectados son el resultado de la aplicación de un ejercicio metodológico basado en criterios de comercio y aranceles y no se incluyeron filtros cualitativos, por lo cual algunos de los productos encontrados podrían no tener potencialidad real para acceder al mercado canadiense.



Cuadro 12: Oportunidades comerciales por sector

Sector	Cantidad ítems	%
Agricultura	102	39%
Pesca	10	4%
Industrial	77	30%
PAPS	72	28%
Total	261	100%

Fuente: elaboración propia

4.1. Grupo 1: Ganadores inmediatos

Los ganadores inmediatos de un potencial acuerdo con Canadá son aquellos bienes que presentan comercio con dicho país y se dividen en dos categorías: por un lado, los que enfrentan una política comercial alta en Canadá, es decir elevados aranceles, y por ende tienen la posibilidad de mayores ganancias con el acuerdo, y por otro lado los que enfrentan una política comercial baja de Canadá (aranceles bajos o cero) y por lo tanto hay posibilidades, pero con menores ganancias. No obstante, es importante precisar que siempre existe una ganancia no despreciable para los bienes nacionales que comercian con Canadá aun cuando ese país tenga aranceles bajos, asociada a la certeza de tener un acceso libre de aranceles al país norteamericano cumplido el período de desgravación arancelaria, lo que no está garantizado en el comercio no preferencial con ese país (Canadá podría decidir en cualquier momento elevar sus aranceles NMF, siempre que las modificaciones arancelarias estén alineadas con la Organización Mundial de Comercio).

En la categoría de ganadores inmediatos (Cuadro 13) se detectaron solo 4 productos: 3 productos con política comercial alta en Canadá y uno con política comercial baja. Dentro del primer subgrupo se destaca la carne bovina congelada como la principal ganadora, luego le siguen con menor peso



la manteca y la carne bovina fresca o refrigerada. Con política comercial baja solo aparece la carne ovina congelada, con casi tres millones de dólares de exportaciones a Canadá en 2018.

Cuadro 13: Grupo de bienes con ganancias inmediatas en TLC MCS-Canadá

	Política comercial de Canadá alta*	Política comercial de Canadá baja
Inmediatas (VCR alto + Canadá cliente)	Carne bovina congelada, deshuesada (39.925) Manteca (492) Carne bovina fresca o refrigerada (226)	Carne ovina congelada (2.945)

* Entre paréntesis se presentan las exportaciones de Uruguay a Canadá, en miles de dólares, para 2018.
Fuente: elaboración propia

4.2. Grupo 2: Ganadores potenciales

En el grupo de bienes donde Uruguay no tiene comercio con Canadá, se detectaron 86 ítems arancelarios, 65 se encontraron en la categoría de política comercial alta en Canadá y 21 en la de política comercial baja. Entre los bienes con política comercial alta, se destacan cuatro bienes con exportaciones al mundo superiores a los 100 millones de dólares: la leche y crema de leche, con casi 500 millones de dólares, la malta, otros cortes de carne bovina congelada y los quesos fundidos. En cuanto a los productos con política comercial baja, tienen relevancia las preparaciones y conservas de carne, los insecticidas, los fungicidas y similares. También tienen peso las colas adhesivas y otros bienes similares.

Cuadro 14: Grupo de bienes con ganancias potenciales en TLC MCS-Canadá

	Política comercial de Canadá alta	Política comercial de Canadá baja
Potenciales (VCR alto +)	Leche y crema de leche (477.444) Malta (235.403)	Preparaciones y conservas de carne (57.944)



Canadá (no cliente)	Carne bovina congelada, otros cortes (174.910)	Insecticidas, fungicidas y similares (48.661)
	Quesos fundidos y otros (113.284)	Colas y demás adhesivos (14.660)
	Leche en polvo (38.447)	Cangrejos y caviar (4.961)
	Trigo y morcajo (38.281)	Extractos y jugos de carne (1.625)
	Sueros de manteca, leche, crema (21.683)	Pastas que contengan huevo – Otras (1.484)
	Cebada (1.943)	Harina, polvo y «pellets», de pescado (689)
	Pastas que contengan huevo - conteniendo 25% o más de su peso en trigo (1.484)	Aceites en bruto (nabo o colza) (509)

* Entre paréntesis se presentan las exportaciones de Uruguay al mundo, en miles de dólares para 2018.
Fuente: elaboración propia

4.3. Grupo 3: Oportunidades inmediatas y potenciales

Se detectaron 169 bienes con VCR débil, en los que no se indica que haya ganadores, sino oportunidades para el comercio. El grado de concreción de estas oportunidades dependerá tanto del acceso preferencial que se obtenga en el mercado canadiense para dichos bienes como de que los mismos puedan fortalecer su competitividad en el comercio con el mundo.

El único producto en el que hay una oportunidad inmediata, es decir que Canadá es cliente de nuestro mercado, es el vino, con un registro de 261 mil dólares de exportaciones a Canadá en 2018, y donde Canadá aplica una política comercial alta, con barreras arancelarias y no arancelarias a nivel provincial⁶. No se detectaron bienes de este tipo con política comercial baja en Canadá.

Finalmente, en la categoría de oportunidades potenciales se ubican bienes con política comercial alta y también baja. En la categoría con política comercial alta de Canadá se destacan otras preparaciones de alimentación animal y harina de trigo o de morcajo. En cuanto a los bienes que

⁶ Detalle en Examen de Política Comercial de Canadá en la OMC del año 2018.



enfrentan una política comercial baja, se encuentran bienes asociados a artículos de transporte y envasado de plástico, cigarrillos y herbicidas y desinfectantes (Cuadro 15)

Cuadro 15: Grupo de bienes con oportunidades inmediatas y potenciales en TLC MCS-Canadá

	Política comercial de Canadá alta	Política comercial de Canadá baja
Inmediatos (Canadá cliente)	Vino de uvas frescas (262)	-----
Potenciales (Canadá no cliente)	Otras preparaciones para alimentación animal (11.392) Harina de trigo o de morcajo (5.435) Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo (2.986) Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería - En envases de un peso superior a 11,34 kg cada uno, y otros con un contenido de trigo superior al 25% en peso - (2.051) Extracto de malta, dulce de leche, otros (1.803) Preparaciones en base a chocolate (tabletas, cacao líquido, etc.; helado) (1.630) Guantes, mitones y manoplas y demás accesorios; faldas y faldas pantalón; suéteres, pulóveres, cárdigan y similares de punto, de lana (1.474) Pañales y artículos similares para bebés de hilo, crochet, algodón o sintéticos (1.185) Peras (339) Artículos de tapicería (45)	Artículos para el transporte o envasado y dispositivos de cierre de plástico (142.329) Cigarrillos de tabaco (18.610) Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas (8.603.978) Agentes de superficie orgánicos y otras preparaciones de limpieza (5.648) Pinturas y barnices a base de polímeros sintéticos o naturales (3.893) Manzanas (2.818) Masilla, cementos de resina y demás mástiques (2.452) Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería - En envases de un peso no superior a 11,34 kg cada uno (2.051) Colorantes (pigmentos y preparaciones) (1.914) Prendas y accesorios de vestir – otros (1.850)



	Política comercial de Canadá alta	Política comercial de Canadá baja
		Plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos; micelios (1.735) Otras preparaciones en base a chocolate (1.616) Preparaciones utilizadas para la alimentación animal (1.253) Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos similares de guata textil (1.185) Manufacturas varias de hierro o acero. (1.108) Preparaciones y conservas de pescado y similares (1.044) Otros (69)

* Entre paréntesis se presentan las exportaciones de Uruguay a Canadá para los casos en que Canadá es cliente y las exportaciones de Canadá al mundo para los casos en que no es cliente, en miles de dólares para 2018. Fuente: elaboración propia.

5. Ganancias por desgravación arancelaria del acuerdo

La suscripción de un acuerdo de libre comercio implica la eliminación de aranceles para la parte sustancial de las exportaciones y por tanto una mejora en el acceso al mercado del socio. La evaluación de las ganancias que resultan de dicha mejora de acceso requiere el uso de instrumentos que van más allá del propósito de esta primera evaluación. No obstante, es posible establecer una aproximación a un piso para dichas ganancias, a partir de los aranceles que pagan nuestras exportaciones actuales. Bajo determinadas condiciones, se puede suponer que lo que antes se destinaba al pago de aranceles es ahora capturado por los exportadores vía un incremento del precio de exportación.



En el Cuadro 16 se presentan las ganancias para Uruguay de suscribir un potencial Acuerdo comercial con Canadá, suponiendo una desgravación arancelaria completa de ese país en los rubros de exportación de Uruguay hacia dicho destino.

Se calculan las ganancias para la canasta exportadora de Uruguay a Canadá, desagregando las ganancias específicas de los principales productos exportados.

Cuadro 16: Ganancias potenciales por desgravación de Canadá
(período 2017-2018, en miles de dólares)

Código	Descripción	Arancel NMF	Ganancia (miles U\$S)
0202.30	Carne bovina congelada s/ hueso	26,5% (FC)	2.890
0204.43	Pierna ovina, congelada	0%	0
0805.10	Naranjas	0%	0
0805.50	Limonos y limas	0%	0
0810.40	Arándanos rojos	0%	0
1209.29	Semillas forrajeras; las demás	0%	0
0805.2	Mandarinas	0%	0
1006.30	Arroz, pulido o glaseado	0%	0
4107.12	Cueros curtidos al cromo, secos	0%	0
4407.99	Madera. De eucalipto.	0%	0
2204.21	Vinos cap. inferior o igual a 2l	1.87¢/litro (<13.7% vol); 4.68¢/litro (>13.7% vol. pero <21.9% vol.)	1,15
1602.50	Las demás preparaciones y conservas de carne de la especie bovina.	9,5% (en latas o vidrio); 11% (alimentos preparados)	5,8
Resto			24
Total			2.921

Fuente: elaboración propia.

De acuerdo a esta metodología, al cumplirse el plazo de desgravación arancelaria de Canadá y suponiendo una desgravación al 100% de los aranceles, el acuerdo generaría una ganancia



inmediata de 2,9 millones de dólares para Uruguay (Cuadro 16). Esta cifra surge de aplicar a las exportaciones de Uruguay a Canadá, para el promedio 2017-2018, el arancel efectivamente pagado al momento de ingresar al mercado canadiense.

Como se aprecia en el Cuadro 16, casi la totalidad de la ganancia por desgravación arancelaria para Uruguay proviene del supuesto de que Canadá elimine completamente los aranceles cobrados a nuestro país por la carne bovina congelada, el bien estrella de Uruguay en el comercio bilateral con el país norteamericano. Bajo esa circunstancia las ganancias para Uruguay ascenderían a 2 millones 890 mil dólares. Se entiende entonces que, si Canadá otorga una cuota en este rubro al MERCOSUR, la misma debería cubrir el total exportado por Uruguay a dicho país para obtener así una ganancia del entorno de los 3 millones de dólares (4.733 toneladas en el promedio 2017-2018 a un arancel de 26,5% para el rubro de carne fuera de la cuota OMC).

Es importante aclarar que las ganancias de Uruguay en el acceso en bienes con Canadá redundan básicamente en la desgravación del rubro de carne bovina congelada porque la mayoría de los bienes exportados por nuestro país a ese destino ya cuenta con un arancel NMF de 0%. El beneficio para Uruguay en esos ítems entonces estaría asociado a un mantenimiento del statu quo en relación al arancel NMF actual que Canadá aplica en dichos rubros, siempre que este país ponga en canastas de desgravación arancelaria a los bienes que componen la oferta exportable uruguaya.

6. Identificación de productos sensibles para Uruguay

Con el objetivo de identificar aquellos bienes nacionales que se verían perjudicados de abrirse nuestro mercado a las importaciones de origen canadiense se emplearon dos metodologías alternativas.

Por un lado, se realizó un estudio que combina la identificación de sensibilidades regionales siguiendo una metodología teórica y un análisis de sensibilidades domésticas tomando como



insumo las respuestas a consultas específicas realizadas a los ministerios sectoriales. De esta forma se obtuvo una aproximación a las sensibilidades domésticas de Uruguay (ver Sección 6.1).

Por otro lado, se realizó una identificación de sensibilidades regionales “puras” siguiendo únicamente una metodología teórica alternativa (ver Sección 6.2).

6.1. Sensibles regionales por comercio y sensibles domésticos

Primeramente, se identifica un conjunto de sensibilidades regionales en función de las exportaciones que realiza Uruguay al mundo y a la región y de las exportaciones de Canadá.

En particular, se dice que un bien es sensible regional si cumple con la triple condición de tener:

- Fuertes exportaciones de Uruguay al MERCOSUR;
- Débiles exportaciones de Uruguay fuera del MERCOSUR; y
- Fuertes exportaciones de Canadá al mundo.

Luego para aproximarnos a las sensibilidades domésticas se consideran como bienes sensibles aquellos ítems arancelarios donde su arancel aplicado (Tasa Global Arancelaria - TGA extra zona) es superior al Arancel Externo Común del código de la Nomenclatura Común del MERCOSUR correspondiente (ver ANEXO 3.a. por detalles metodológicos). Este criterio posteriormente se perfecciona con consultas específicas al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) y al Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM), sobre sus sensibles domésticos nacionales.

A partir de la aplicación de la metodología de sensibilidades regionales y las consultas realizadas al MGAP y al MIEM, se detectaron 368 códigos arancelarios que identifican bienes sensibles para Uruguay, que se agrupan sectorialmente en el Cuadro 17.



Cuadro 17 – Productos sensibles para Uruguay⁷:

Sector	Cantidad de códigos arancelarios NCM
Productos químicos	60
Plásticos y sus manufacturas	52
Lácteos	37
Productos farmacéuticos	36
Metales y sus manufacturas	26
Azúcar, cacao y artículos de confitería y pastelería	21
Papel y cartón	19
Otros productos industriales	18
Maquinaria mecánica	16
Maquinaria eléctrica	12
Grasas y aceites animales o vegetales	11
Cereales y molinería	10
Muebles	10
Otros	40

Fuente: elaboración propia.

El 50% de los productos sensibles se concentra en cuatro sectores: productos químicos, plásticos y sus manufacturas, lácteos y productos farmacéuticos. Otros grupos de productos relevantes son: metales y sus manufacturas, azúcar (sensibilidad política en el MERCOSUR), productos panificados y papel y cartón.

6.2. Sensibles regionales “puros”

A continuación, se realiza un análisis para identificar los productos que presentan mayor dependencia regional. Al igual que en la alternativa anterior, un bien será sensible regional

⁷ Considerar que el orden planteado en el Cuadro 17 de las sensibilidades por sector económico puede no ser representativo de la importancia para Uruguay de cada sector económico con bienes sensibles, dado que está influido por la cantidad de aperturas arancelarias nacionales y del MERCOSUR existentes para cada sector económico y por ende de la cantidad de códigos arancelarios con sensibilidades detectados en cada sector detectado.



dependiendo de las exportaciones de Uruguay, las de Canadá y del valor del AEC (ver Anexo 3.b por detalles metodológicos).

De este ejercicio, realizado a 8 dígitos con la NCM, surgen 69 productos que se agrupan en 21 categorías. A su vez se los clasifica en riesgo alto o bajo en función de si los bienes a nivel mundial se transan globalmente o si son bienes típicamente regionales. El hecho de ser bienes regionales puede deberse a características intrínsecas del bien, a que sean bienes perecederos, a cuestiones tecnológicas o a que los costos de transporte hagan prohibitivo el comercio a grandes distancias de dicho bien.

En la siguiente Tabla se presentan los principales sectores potencialmente afectados de acuerdo a la metodología propuesta.

Cuadro 18 – Productos sensibles de Uruguay en el MERCOSUR

	Riesgo	Exp. UY - MCS (Prom 17-18, miles U\$S)	Exp. UY Tot. (Prom. 17-18, miles U\$S)	Promedio AEC
Plásticos y sus manufacturas	Alto	30.621	33.097	15%
Automóviles y autopartes	Alto	12.939	13.259	19%
Colorantes y pinturas	Alto	7.037	8.808	13%
Textil - vestimenta	Alto	5.054	5.180	35%
Fungicidas y herbicidas	Alto	4.907	5.302	13%
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida	Alto	4.136	4.353	18%
Industria metalúrgica	Alto	3.922	4.071	12%
Muebles y artículos de cama	Alto	3.812	4.412	18%
Otros químicos	Alto	3.811	4.342	13%
Maquinaria eléctrica	Alto	3.601	3.859	18%
Maquinaria mecánica	Alto	2.662	2.676	14%
Vidrio y sus manufacturas	Alto	810	813	10%
Manufacturas diversas	Alto	514	675	19%
Total sensibles regionales		135.311		
Riesgo alto		90.847		



Fuente: elaboración propia en base a datos de DNA.

Los principales grupos de productos con riesgo alto de sufrir algún tipo de perjuicio de liberalizarse el mercado regional al comercio con Canadá son los sectores de plásticos y sus manufacturas, automóviles y autopartes, pinturas y colorantes y textiles.

6.3. Conclusiones sobre los bienes nacionales sensibles

Se observa que ambas metodologías obtienen resultados similares en relación a los grupos de productos con mayor sensibilidad respecto a una apertura de la región al mercado canadiense. En este sentido, se detectan como bienes sensibles a los productos químicos (principalmente colorantes y pinturas, fungicidas y herbicidas y otros químicos), a la industria plástica, a los productos metalúrgicos, la maquinaria mecánica y la maquinaria eléctrica.



7. Identificación de intereses aperturistas para Uruguay

En esta sección se realiza una evaluación de los bienes donde nuestro país no cuenta con producción nacional y sería beneficioso lograr una apertura del mercado regional para tener acceso a dichos productos. A este grupo de productos se los denomina bienes con intereses aperturistas.

Los intereses aperturistas se detectan a través de cinco indicadores calculados a nivel de la nomenclatura nacional de Uruguay. Una vez determinados los intereses aperturistas generales de Uruguay, se evalúa cuáles de estos intereses podrían concretarse de acuerdo a las particularidades del socio comercial. En el caso concreto del presente Informe, se consideran intereses aperturistas con Canadá a aquellos bienes en los que Uruguay tiene un interés aperturista general y en los que, a su vez, Canadá presenta ventajas comparativas reveladas o exportaciones al mundo superiores a un millón de dólares (ver metodología en ANEXO 2).

Del análisis realizado se detectan 2.141 ítems (a diez dígitos) con intereses aperturistas de Uruguay, de un total de 9.133 ítems arancelarios del universo del comercio con Canadá (Cuadro 19), es decir este número representa un 23.4% del universo arancelario con comercio bilateral.



Cuadro 19: Intereses aperturistas por ítem arancelario según alícuota del AEC

AEC	Interés aperturista con Canadá		Total general	% interés aperturista
	Si (cantidad ítems)	No (cantidad ítems)		
2	15	1.110	1.122	13%
6	58	162	220	2%
8	72	250	320	4%
10	139	756	892	10%
12	236	467	698	8%
14	818	1.191	1.944	22%
16	375	600	927	10%
18	279	630	877	10%
20	52	427	467	5%
26	87	292	379	4%
Total	2.141	6.992	9.133*	100%

*Nota: Solo se contemplan los ítems que presentan comercio en el período de estudio.

Fuente: elaboración propia

Los productos que presentan un interés aperturista con Canadá se describen en el Cuadro 20, por orden creciente según la alícuota del AEC. Los intereses aperturistas de Uruguay tienen una mayor concentración en bienes que presentan en el MERCOSUR un AEC de 14%, principalmente en el segmento de bienes clasificados como Bienes de Capital y Bienes de Informática y Telecomunicaciones en el MERCOSUR, en algunos productos químicos y en los vehículos en general, entre otros.



Cuadro 20: Intereses aperturistas con Canadá

AEC	Sub sector	AEC	Sub sector	AEC	Sub sector
2	Productos químicos orgánicos Productos farmacéuticos	4	Productos farmacéuticos	6	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales Manufacturas de piedra, yeso, entre otras. Abonos Madera y sus manufacturas Productos químicos inorgánicos; compuestos.
8	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin Manufacturas de piedra, yeso, entre otras Semillas y frutos oleaginosos Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes. Cereales Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales Productos químicos inorgánicos; compuestos Productos farmacéuticos Piel (excepto la peletería) y cueros Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	10	Productos químicos inorgánicos; compuestos Grasas y aceites animales o vegetales Vidrio y sus manufacturas Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas Madera y sus manufacturas Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes. Productos de la molinería; gluten de trigo Manufacturas de piedra, yeso, entre otras. Productos cerámicos Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes. Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías Productos químicos orgánicos Piel (excepto la peletería) y cueros	12	Fundición, hierro y acero Productos químicos orgánicos Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón Vidrio y sus manufacturas Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes. Aluminio y sus manufacturas Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes. Caucho y sus manufacturas Cobre y sus manufacturas Productos diversos de las industrias químicas Productos cerámicos Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos Grasas y aceites animales o vegetales
14	Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes. Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médico quirúrgicos; partes y	16	Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes. Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes. Plástico y sus manufacturas Manufacturas diversas de metal común	18	Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes. Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión;



AEC	Sub sector	AEC	Sub sector	AEC	Sub sector
	accesorios de estos instrumentos o aparatos Plástico y sus manufacturas Manufacturas de fundición, hierro o acero Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes. Productos diversos de las industrias químicas Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas Productos químicos orgánicos Caucho y sus manufacturas Fundición, hierro y acero Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, entre otras. Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón Vidrio y sus manufacturas Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios Productos fotográficos o cinematográficos Productos cerámicos Cobre y sus manufacturas Aluminio y sus manufacturas Madera y sus manufacturas Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte;		Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón Manufacturas de fundición, hierro o acero Caucho y sus manufacturas Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios Azúcares y artículos de confitería Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil Aluminio y sus manufacturas Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común Instrumentos musicales; sus partes y accesorios		instrumentos y aparatos medico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes. Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas Manufacturas diversas Manufacturas de fundición, hierro o acero Plástico y sus manufacturas Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería Fibras sintéticas o artificiales discontinuas Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial Algodón



AEC	Sub sector	AEC	Sub sector	AEC	Sub sector
	anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas Preparaciones alimenticias diversas Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación				
20	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes. Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes. Aparatos de relojería y sus partes	26	Algodón Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería Tejidos de punto Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil Fibras sintéticas o artificiales discontinuas Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	35	Demás artículos textiles confeccionados.

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNA y base aranceles de la APC-MEF.



8. Análisis de competidores de Uruguay en el mercado canadiense

A continuación, se presentan los aranceles NMF y los aranceles efectivamente aplicados a los principales productos exportados por Uruguay a Canadá en el período de estudio y se los compara con el arancel aplicado a los principales competidores de Uruguay en el mercado canadiense en los respectivos rubros (Ver Cuadro 21). Se consideran exclusivamente los productos en los que Canadá aplica un arancel NMF distinto de 0%.

Se detallan en orden de mayor importancia los principales 6 países exportadores a Canadá del rubro considerado, y cuando Uruguay no figura en ese listado se indica específicamente su lugar en las exportaciones hacia el país norteamericano.

Cuadro 21: Condiciones de acceso al mercado canadiense de los principales exportadores en rubros clave para Uruguay:

SA	Descripción	País*	Valor (miles U\$S) / Volumen (2017)**	Acuerdo	Arancel NMF	Arancel aplicado	Arancel fin de la desgravación
0202.30	Carne bovina deshuesada	1.Nueva Zelanda	77.232 – (19.149 t)	CPTPP	26,50%	17,5%	0% al 1/1/23
		2.Australia	74.235 – (18.407 t)	CPTPP		17,5%	0% al 1/1/23
		3.Uruguay	46.636 – (9.331 t)	-		26,5%	---
		4.Estados Unidos	26.166 – (4.982 t)	TLCAN		0%	0%
		5.México	6.419 – (500 t)	TLCAN		0%	0%
		6.Chile	3.298 – (1.016 t)	Chile		0%	0%



0204.43	Pierna ovina, congelada	1. Australia		CPTPP		0%	
		2. Nueva Zelanda		CPTPP		0%	
		3. Irlanda		UE		0%	
		4. Uruguay		-	1,25%	1,25%	
		5. Estados Unidos		TLCAN		0%	
		6. Islandia		AELC		0%	
2204.21	Vinos finos de mesa en recipientes con capacidad inferior o igual a 2l	1. Estados Unidos	370.843 – 54.283.342 l	TLCAN		0%	
		2. Italia	339.863 – 66.217.080 l	UE		0%	
		3. Francia	320.162 – 49.030.551 l	UE	0,06%	0%	
		4. Australia	138.202 – 27.035.980 l	CPTPP		0%	
		5. España	93.121 – 17.151.258 lt	UE		0%	
		20º Uruguay	221 – (44.065 lt)	-		0,06%	
1602.50	Las demás preparaciones y conservas de carne de la especie bovina.	1. Estados Unidos		TLCAN		0%	
		2. Brasil		-		6,83%	
		3. Nueva Zelanda		CPTPP	6,83%	0%	
		4. Italia		UE		0%	
		5. Uruguay		-		6,83%	
		6. México		TLCAN		0%	

Fuente: Elaboración propia en base a MACMAP

*Competidores ordenados en forma decreciente de acuerdo a su importancia comercial (Exportaciones del año 2017).

Cuando Uruguay no se encuentra entre los seis primeros, se indica su posición al final de la fila correspondiente.

** Información de valor de MACMAP y de volumen de COMTRADE, solo para aquellos bienes con arancel distinto de cero y de mayor interés para Uruguay. En el caso del vino, la unidad de volumen es litros.

Para nuestro principal producto de interés, la carne bovina deshuesada y congelada, Uruguay se encuentra en un lugar de comercio privilegiado respecto al mundo y respecto a los socios del MERCOSUR, ocupando el tercer lugar en participación de las importaciones de Canadá en dicho



rubro, atrás de los mayores competidores identificados, Nueva Zelanda y Australia, países del CPTPP que tendrán acceso al mercado canadiense libre de aranceles a partir del año 2023.

También son fuertes competidores EEUU y México, los dos países más cercanos a Canadá geográficamente y en materia comercial y que ya cuentan con arancel preferencial de 0% para las exportaciones de carne bovina hacia ese destino. No se identifica a ningún socio de la región entre los seis primeros exportadores de carne bovina a Canadá.

Dado el acceso preferencial en el rubro carne que tienen nuestros competidores más cercanos, se entiende que es importante y sería muy beneficioso para nuestro país poder acceder a Canadá también con condiciones de preferencia, que se obtendrán de concretarse un Acuerdo Comercial con dicho país.

En el rubro de carne ovina también tenemos a Nueva Zelanda, Australia y a EEUU, junto a Irlanda, como los países que compiten con Uruguay por los primeros lugares en el acceso al mercado canadiense, al ser los que cuentan con mayor peso en las importaciones de Canadá. Uruguay ocupa el cuarto lugar en peso de las exportaciones de carne ovina a Canadá.

En cuanto a los vinos, Uruguay ocupa un lugar muy alejado en el comercio con Canadá y tiene exportaciones muy marginales, siendo los principales mercados de origen de las importaciones de vinos de Canadá los EEUU y algunos países europeos, todos contando con arancel de 0%. La barrera arancelaria no sería el mayor problema en el mercado de los vinos en Canadá, dado que los aranceles NMF ya son bajos. Donde se encuentran los frenos al acceso del mercado vitivinícola canadiense es en otras barreras del tipo administrativas y de legislación y políticas tomadas a nivel provincial.



En el rubro de preparaciones de carne bovina aparece como uno de los mayores exportadores a Canadá, Brasil, ocupando el segundo lugar luego de Estados Unidos como principal exportador hacia ese mercado. Uruguay se encuentra en el quinto lugar en importancia en el comercio en dicho producto. Los únicos países que pagan aranceles en el acceso al mercado canadiense son Brasil y Uruguay, dado que los restantes están en condiciones de acceso preferencial con aranceles de 0%.

9. Renuncia fiscal por TLC MERCOSUR - Canadá

Se realizó una estimación aproximada del costo fiscal que tendría para Uruguay la firma de un eventual acuerdo comercial entre el MERCOSUR y Canadá, en materia de renuncia al cobro de la Tasa Global Arancelaria aplicada por nuestro país a las importaciones canadienses. Este cálculo tiene dos componentes: por un lado, el valor en dólares de la renuncia al cobro de los aranceles aplicados por Uruguay y por el otro el valor en dólares de la renuncia al cobro de la tasa consular⁸.

Para realizar los cálculos correspondientes se tomaron los valores de las importaciones promedio 2017-2018 de Uruguay con procedencia canadiense.

Para calcular el costo de la eliminación del cobro de aranceles se consideran los aranceles a cobrar y la tasa consular a cobrar por Uruguay en aquellos ítems arancelarios donde nuestro país presenta importaciones desde Canadá en el período 2017-2018. El costo de la renuncia del cobro de aranceles sería de aproximadamente unos 2,5 millones de dólares y el costo de la eliminación de la tasa consular sería de unos 2 millones de dólares. Estos dos guarismos sumados dan un total de 4,5 millones de dólares de renuncia fiscal, suponiendo la eliminación de la tasa consular y una

⁸ Artículo 265 de la Ley N° 19535



desgravación completa en todos los ítems del universo arancelario del comercio bilateral con Canadá.

El costo analizado refleja una reasignación de recursos a nivel nacional, con una pérdida monetaria a partir de la eliminación de los aranceles que realizaría Uruguay al comercio proveniente de Canadá por un lado y una ganancia monetaria para los consumidores uruguayos a causa del acceso sin pago de aranceles de los bienes importados desde Canadá, lo que identificamos en la sección 7 como intereses aperturistas para Uruguay.



10. Conclusiones

La firma de un Acuerdo Comercial entre el MERCOSUR y Canadá tendrá consecuencias para el mercado de bienes nacional, tanto en materia de ganancias potenciales en virtud del acceso a un nuevo mercado para los bienes nacionales y del acceso a importaciones de bienes de mayor calidad sin el pago de aranceles, como en materia de renuncia fiscal por la desgravación arancelaria que se realizará o los costos en materia de bienes sensibles nacionales por la pérdida del mercado regional que podríamos tener dada la apertura del MERCOSUR al nuevo socio comercial.

Sobre las oportunidades comerciales se destaca claramente a la carne bovina como el bien nacional cuyo acceso preferencial al mercado canadiense brindaría mayores ganancias a nuestro país. También existe una potencial ganancia en el acceso del rubro de vinos, siempre y cuando Canadá pueda brindar un acceso no discriminatorio para este bien al MERCOSUR (considerando que dicho país aplica medidas discriminatorias al trato nacional en los vinos y espirituosas a nivel provincial). Y por último se detecta una oportunidad no despreciable en el rubro de preparaciones alimenticias a partir de la carne bovina. Cabe resaltar que estas oportunidades se determinan en base al comercio bilateral actual, por lo cual no toman en cuenta las nuevas oportunidades comerciales que podrían surgir en ciertos bienes tras la firma del acuerdo a partir de la apertura comercial del mercado de un país desarrollado como Canadá a nuestras exportaciones. Por ende, estimamos que las ganancias reales en materia de oportunidades comerciales para Uruguay serían mayores a las calculadas en este Informe.

También existen beneficios potenciales para Uruguay en aquellos bienes donde presentamos intereses aperturistas con Canadá, es decir el grupo de bienes donde somos importadores netos y sería importante obtener acceso a productos de mejor calidad pagando bajos o nulos aranceles. Dos ejemplos de este tipo de bienes son los llamados bienes BK (bienes de capital) o bienes BIT (bienes de informática y telecomunicaciones) en el MERCOSUR.



Por otro lado, la apertura del mercado regional a las exportaciones canadienses generaría perjuicios a un cierto número de bienes nacionales considerados sensibles regionales, que podrían perder el mercado del MERCOSUR y deberían ser tenidos en cuenta específicamente. Entre estos bienes se encuentran algunos productos de la industria plástica, otros bienes del sector químico (principalmente colorantes y pinturas, fungicidas y herbicidas y otros), bienes de la industria metalúrgica, la maquinaria mecánica y la eléctrica.

En materia de resultados fiscales y considerando el comercio recíproco entre Canadá y Uruguay, la ganancia que obtendrá Uruguay por la desgravación arancelaria de Canadá estará concentrada mayormente en los resultados de la negociación comercial para el acceso de la carne bovina uruguaya. En un supuesto de escenario de máxima donde Canadá pusiera en canasta de desgravación arancelaria a la carne bovina, la ganancia del Acuerdo para Uruguay ascendería a cerca de 3 millones de dólares.

En el caso de la renuncia fiscal, hay una gran diferencia para Uruguay en los resultados si se elimina la tasa consular a Canadá o si no se le concede ese beneficio. En el primer caso la renuncia fiscal estaría cercana los 4,5 millones de dólares y en el segundo caso a los 2,5 millones de dólares.

Considerando lo concentrado del comercio recíproco entre Uruguay y Canadá, se hace más importante lograr un acceso que implique que Canadá ponga en una canasta de desgravación arancelaria a la carne bovina (como ha otorgado a algunos socios comerciales en acuerdos suscritos, ver Sección 8 y Anexo 4 de este Informe) y sería clave mantener la tasa consular aplicada por Uruguay a las importaciones canadienses.



ANEXOS

ANEXO 1: Metodología oportunidades comerciales para Uruguay

La metodología se basa en la utilización de datos de comercio y política comercial, y tiene entre sus principales características ser un ejercicio de carácter estático, dado que permite identificar únicamente bienes que ya forman parte de la oferta exportable. De todos modos, se trata de un análisis cuyo objetivo es proporcionar una evaluación general preliminar de los beneficios potenciales de un acuerdo comercial desde el punto de vista de las exportaciones.

Para identificar las ganancias y oportunidades comerciales para un determinado producto en el mercado de Canadá se tiene en cuenta:

- a) Si Uruguay tiene Ventaja Comparativa Revelada (VCR) en ese producto;
- b) Si el acceso de ese producto uruguayo al mercado de Canadá está restringido por aranceles ad valorem o específicos y/o contingentes arancelarios significativos (aranceles equivalentes ad valorem (EAVT) altos); y
- c) Si Canadá es cliente de Uruguay, en ese caso, dado que ya están establecidos los vínculos comerciales, son mayores las probabilidades de aprovechar las mejoras de acceso, por lo que se identifican ganancias inmediatas u oportunidades inmediatas del Acuerdo. En caso de que Canadá no sea cliente lo que se detecta es un ganador potencial o una oportunidad potencial, debido a que aún hay margen para que la restricción de acceso al mercado canadiense no sea producto exclusivamente del tratamiento arancelario.

El indicador de VCR

El indicador de VCR de un país para cierto producto se calcula como el cociente entre la participación del producto en las exportaciones totales del país y la participación del producto en las exportaciones mundiales. Cuando el cociente es mayor que la unidad, se dice que hay una ventaja comparativa revelada.



Este indicador tiene algunas limitaciones. La principal es su propia naturaleza revelada, esto es, se calcula a partir de flujos de comercio que están afectados por barreras geográficas y de política comercial, subsidios, preferencias de los consumidores, etc. En consecuencia, puede no estar reflejando necesariamente las condiciones de eficiencia en la producción de cada uno de los países. Otra limitación es el sesgo por tamaño, en el sentido que tienden a obtenerse mayores valores del indicador cuanto más pequeños los países, debido a la mayor concentración de la estructura de exportaciones.

A los efectos de corregir en algo los sesgos comentados, el indicador de VCR puede computarse dejando fuera el comercio preferencial, como forma de atenuar su naturaleza revelada. Precisamente, en este ejercicio se calcula el indicador de VCR de Uruguay tomando en cuenta únicamente las exportaciones extra-MERCOSUR, a efectos de tener una mejor aproximación a la competitividad internacional.

A continuación, el siguiente cuadro caracteriza las canastas que se construyen según los niveles de las tres variables consideradas:

Canastas de ganancias y oportunidades en Acuerdos Comerciales

VCR	Política Comercial	Cliente	Canasta	
Fuerte	Alta	Sí	1	A
Fuerte	Alta	No	1	B
Fuerte	Media Alta	Sí	2	A
Fuerte	Media Alta	No	2	B
Fuerte	Media Baja	Sí	3	A



Fuerte	Media Baja	No	3	B
Fuerte	Baja	Sí	4	A
Fuerte	Baja	No	4	B
Débil	Alta	Sí	5	A
Débil	Alta	No	5	B
Débil	Media Alta	Sí	6	A
Débil	Media Alta	No	6	B
Débil	Media Baja	Sí	7	A
Débil	Media Baja	No	7	B
Débil	Baja	Sí	8	A
Débil	Baja	No	8	B

En base a las canastas identificadas en la tabla anterior, a los productos se los clasifica en ganadores inmediatos y potenciales y productos con oportunidades inmediatas y potenciales. Las siguientes tablas muestran cómo se realizan las agrupaciones correspondientes.



Ganadores:

Política Comercial Canadá		
	Alta	Baja
Inmediatos	Canastas: 1A y 2A	Canastas: 3A y 4A
Potenciales	Canastas: 1B y 2B	Canastas: 3B y 4B

Oportunidades:

Política Comercial Canadá		
	Alta	Baja
Inmediatas	Canastas: 5A y 6A	Canastas: 7A y 8A
Potenciales	Canastas: 5B y 6B	Canastas: 7B y 8B

ANEXO 2: Metodología intereses aperturistas

La evaluación de los intereses aperturistas de Uruguay con respecto a Canadá se realiza en dos etapas. La primera etapa requiere determinar los intereses aperturistas que Uruguay tiene, independientemente de quién sea el futuro socio comercial. La segunda etapa, implica determinar cuáles de los intereses aperturistas de Uruguay, son relevantes dadas las particularidades del futuro socio. Esto implica determinar los productos en donde Canadá tiene ventajas comparativas.

Primera Etapa: Determinación de los Intereses Aperturistas Generales



Para la evaluación de los intereses aperturistas de Uruguay se consideran cinco indicadores calculados a nivel de la nomenclatura nacional:

1) Participación de las importaciones en el comercio total:

$$IM\% = [Imp / (Imp + Exp)] * 100$$

Donde:

- Imp: valor total importado.
- Exp: valor total exportado.

A los efectos de la caracterización se definen distintos niveles para el indicador:

IM%		Grupo
0 – 25%	Muy baja	0
25 – 40%	Baja	1
40 – 60%	Media	2
60 – 75%	Alta	3
75 – 100%	Muy alta	4

Por su parte, los productos pueden definirse de la siguiente forma según el nivel de participación de las importaciones:

- Muy baja: exportables fuertes;
- Baja: exportables débiles;
- Media: exportables/ importables;
- Alta: importables débiles;
- Muy alta: importables fuertes.



2) Valor de las importaciones:

Importaciones		Grupo
> US\$ 500.000	Alto	2
US\$ 100.000 – US\$ 500.000	Medio	1
US\$ 0 – US\$ 100.000	Bajo	0

3) El producto pertenece a determinados tipos de bienes (bienes de capital y sus partes, bienes intermedios, y combustibles y lubricantes).

Se considera que el precio de las importaciones de estos tipos de bienes incide en la capacidad competitiva de las producciones que los utilizan, en el sentido de que un menor arancel contribuiría a una mayor competitividad.



Tipo de Bien	Grupo
Bienes de capital y sus partes, bienes intermedios, y combustibles y lubricantes	1
Resto	2

4) Nivel del AEC

A mayor arancel, mayor es el efecto de obtener una preferencia.

AEC		Grupo
>14	Alto	2
6-12	Medio	1
0-4	Bajo	0

5) Porcentaje del arancel cobrado respecto al AEC (calculado para 2014, 2015, 2016)

$$AE\% = AC/AEC$$

Donde:

- AC: arancel cobrado, calculado como la relación entre la recaudación por concepto de aranceles y las importaciones totales;



A los efectos de la caracterización se definen distintos niveles para el indicador:

AE%		Grupo
60-100%	Alto	0
40-60%	Medio	1
15-40%	Bajo	2
0-15%	Muy bajo	3

Se considera que existe un interés aperturista alto de Uruguay en el caso de los ítems que cumplen simultáneamente con los siguientes criterios:

Criterio	Interés aperturista
IM%	2, 3, 4
Importaciones	1, 2
Tipo de Bien	1
AEC	1, 2
AE%	2, 3

Segunda Etapa: Determinación de los Intereses Aperturistas con Canadá

Una vez determinados los intereses aperturistas generales de Uruguay, se evalúa cuáles de estos intereses podrían concretarse de acuerdo a las particularidades del socio. De hecho, para que un interés aperturista sea relevante, la contraparte debe ser proveedora de ese producto. En consecuencia, es necesario contar con información sobre las Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) de la contraparte y de sus exportaciones al mundo.

De esta manera, se consideran intereses aperturistas con Canadá aquellos ítems en los que Uruguay tiene un interés aperturista general y en los que, a su vez, Canadá presenta un indicador de VCR superior a 1 o exportaciones al mundo (extrazona) superiores a los 5 millones de dólares.



ANEXO 3: Metodología para sensibilidades

a) Primera alternativa metodológica

Sensibilidades regionales:

Identificación de indicadores:

Fuertes exportaciones de UY al MS:

- exportaciones de UY al MS mayores o iguales a 700.000 USD para 2014 o 2015 o 2016 (se controló la distribución del flujo de exportaciones de Uruguay al Mercosur mediante histograma para todos los casos y se determinó el valor de referencia de 700.000 USD).

Débiles exportaciones de UY a Extra Zona (EZ):

- exportaciones de UY a EZ menores o iguales a 70.000 USD (se controló la distribución del flujo de exportaciones de Uruguay a Extra Zona mediante histograma para todos los casos y se determinó el valor de referencia de 70.000 USD).

Fuertes exportaciones de Canadá al mundo:

- exportaciones de Canadá al mundo mayores a 1.000.000 USD (se controló la distribución del flujo de exportaciones de Canadá al mundo mediante histograma y se determinó el valor de referencia de 1.000.000 USD)

Observación: las sensibilidades se determinan en aquellos casos en que el AEC es ≥ 6 . En otros casos no tiene sentido dado que se supone un interés aperturista (siempre que la TGA no sea mayor al AEC).

Sensibilidades domésticas:

Las sensibilidades domésticas se determinan en aquellos casos en los que $TGA > AEC$. La variable empleada para detectar esto fue: $TGA \text{ extra zona} / AEC$. Si se obtiene un valor mayor a 1, entonces habrá una sensibilidad doméstica.



No existen datos fehacientes para determinar las sensibilidades domésticas. Lo que se hace en estos casos es solicitar a los ministerios sectoriales de interés que informen sobre sus productos sensibles. Además, existen sectores que es de conocimiento público que son sensibles a la competencia internacional dado que destinan su producción exclusivamente al mercado doméstico, como ser el calzado, la vestimenta, los panificados, pastas, algunos productos lácteos básicos, etc.

b) Segunda alternativa metodológica

Un bien será sensible regional, si cumple con las siguientes condiciones:

- 1) Las exportaciones al MERCOSUR representan el 70% o más de las exportaciones totales de ese producto.
- 2) Las exportaciones al MERCOSUR son superiores a los 500.000 dólares y las exportaciones al mundo menores a los 10 millones de dólares.
- 3) El AEC es mayor a 8%.
- 4) Canadá tiene exportaciones mayores a las exportaciones totales de Uruguay para ese producto. Es decir, podemos argumentar que productos “canadienses” podrían estar triangulando a los mercados de los vecinos.

ANEXO 4: Comparación del acceso obtenido en otros acuerdos de Canadá de la oferta exportable uruguaya

Para la oferta exportable uruguaya, se comparan las preferencias otorgadas por Canadá a contrapartes comerciales en diversos acuerdos suscritos por ese país. Es relevante saber si Canadá nunca otorgó una preferencia en alguno de los bienes con interés comercial de Uruguay o si alguna preferencia ya fue concedida por este país en sus Acuerdos Comerciales.

Comparación con otros acuerdos de Canadá

Código	Descripción	Arancel NMF	Exp. Uru - Canadá Prom. 14-17	FTA CAN-KOREA		FTA CAN-PANAMÁ		FTA CAN-COLOMBIA	
				Tarifa Base	Canasta	Tarifa Base	Canasta	Tarifa Base	Canasta
0202.30	Carne de animales de la especie bovina, congelada. Deshuesada	Free (WAC) 26,5% (OAC)	64.343.423	26,50%	5	26,50%	5	26,50%	0
2301.20.10	Harina, polvo y «pellets», de pescado	3% (Fish meal: Other) Free (-Fish meal: "For use in the manufacture of complete feeds for fish" and "Other, not including herring meal or salmon meal, for use in the manufacture of animal feed" - Other)	561.870	3%	3			3%	0
1604.19.00	Preparaciones y conservas de merluza	7%	242.620	7%	3			7%	3

1602.50	Las demás preparaciones y conservas de carne de la especie bovina	9,5% (Other: In cans or glass jars) 11% (Prepared meals) Free (Other: Other)	211.570	11% para prepared meals 9,5% para Other: In cans or glass jars	3			11% para prepared meals 9,5% para Other: In cans or glass jars	0
2204.21.00	Vinos finos de mesa en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 l	1.87¢/litro (Wine, of an alcoholic strength by volume not exceeding 13.7% vol) 4.68¢/litro (Wine, of an alcoholic strength by volume exceeding 13.7% vol but not exceeding 21.9%: Of an alcoholic strength by volume not exceeding 14.9% vol) Free (El resto)	220.807	1.87¢/litro volume not exceeding 13.7% vol 4.68¢/litro strength by volume exceeding 13.7% vol but not exceeding 21.9%: volume not exceeding 14.9% vol	3			3,74 ¢/litro volume not exceeding 13.7% vol 9,35 ¢/litro volume exceeding 13.7% vol but not exceeding 21.9%: volume not exceeding 14.9% vol	0

Fuente: elaboración propia en base a diferentes acuerdos de Canadá y a datos de comercio de la DNA.