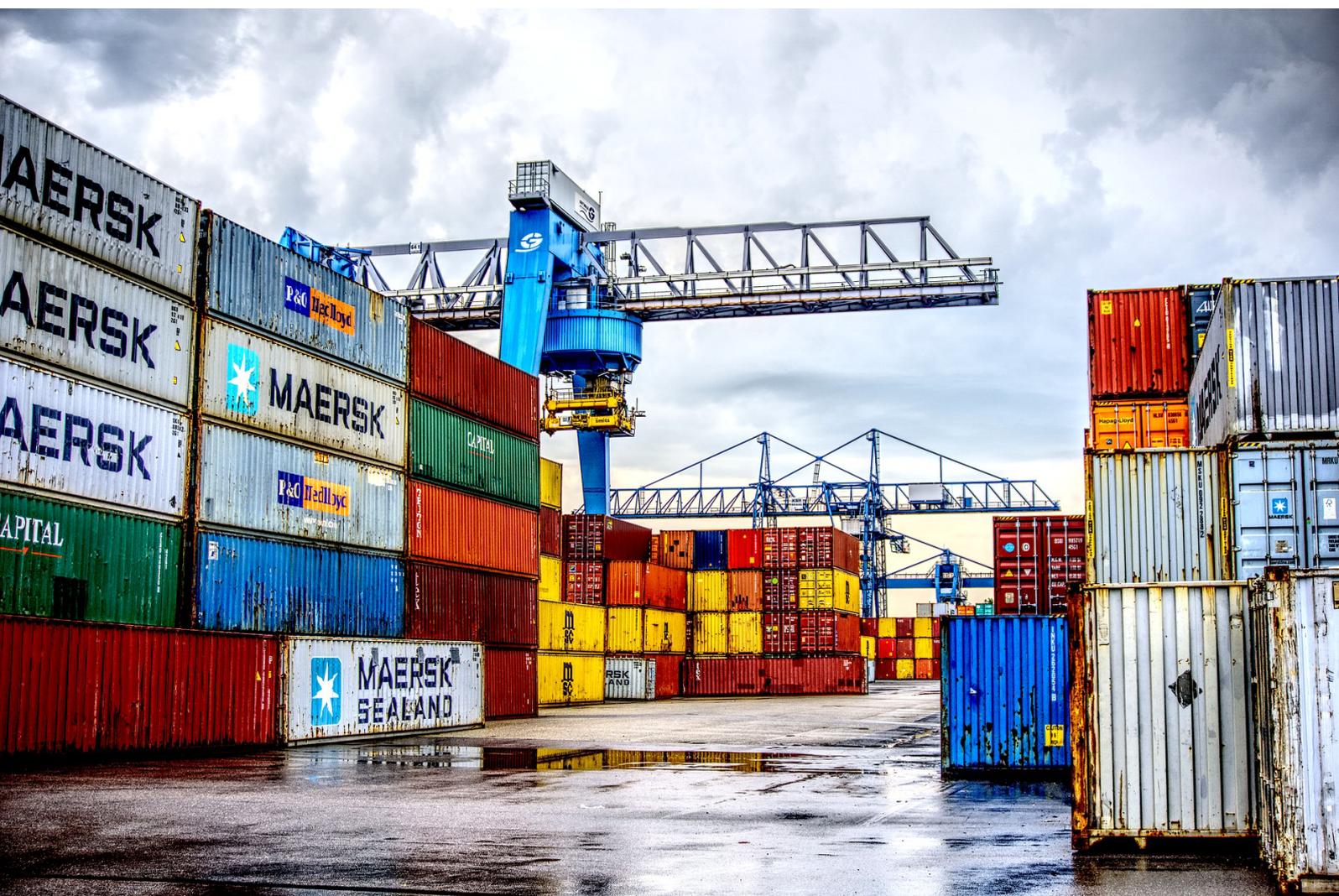


ARANCELES PAGADOS POR EXPORTACIONES DE URUGUAY



Octubre 2017



Uruguay XXI
PROMOCIÓN DE INVERSIONES
Y EXPORTACIONES



MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS

Contenido

1. Resumen Ejecutivo	2
2. Introducción	3
3. Análisis por mercado	5
3.1. Unión Europea.....	5
3.2. China.....	6
3.3. Estados Unidos	7
3.4. Perú	8
3.5. Rusia	9
3.6. México.....	9
4. Análisis por productos.....	10
4.1. Carne bovina	10
4.2. Soja.....	12
4.3. Arroz.....	12
4.4. Productos lácteos.....	13
4.5. Otros productos	14
5. Conclusiones.....	16
6. Anexo.....	17
Metodología.....	17

1. Resumen Ejecutivo

Las exportaciones uruguayas crecieron a una tasa promedio anual de 7% en la última década, acompañando un crecimiento general de la economía. En ese período, se diversificó la canasta exportadora de bienes y se logró acceder a un mayor número de mercados.

El desarrollo del sector exportador exige un análisis de las fortalezas y debilidades que presenta el país a la hora de exportar sus bienes. En este sentido, los aranceles elevados son uno de los elementos que se menciona más recurrentemente como dificultad a la hora de exportar. De hecho, este fue uno de los principales obstáculos identificados en la Encuesta de MIPYMES Exportadoras realizada por Uruguay XXI en 2016¹.

Uruguay cuenta actualmente con un diverso número de acuerdos comerciales² que le permiten acceder a mercados con condiciones arancelarias beneficiosas. Adicionalmente, es elegible dentro del programa de Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para algunos productos en mercados como Rusia, Australia, Finlandia o Suiza. Hasta 2016 fue también elegible en Estados Unidos y Japón. Asimismo, Uruguay participa en cuotas dispuestas por algunos países para productos específicos, bajo las cuales ingresa con aranceles reducidos o nulos.

Las estimaciones del presente informe, realizadas en conjunto por la Asesoría de Política Comercial del Ministerio de Economía y Finanzas y Uruguay XXI, aportan información sobre los tributos pagados por Uruguay para el ingreso de sus productos a los distintos mercados. Del análisis realizado se obtiene que la mayor parte de los aranceles pagados al ingreso de productos uruguayos corresponde al sector agrícola-ganadero. La carne bovina es el producto uruguayo que paga mayores montos para su ingreso, con casi 70% del total pagado. Por su parte, la soja representó el 8%, y el arroz, el 7% del total. Los mayores montos por concepto de aranceles fueron pagados en China y Unión Europea, ambos con participaciones superiores a 35% en 2016 –equivalente a algo más de US\$ 90 millones-.

¹ Ver [Encuesta de Mipymes exportadoras – Uruguay XXI](#)

² Ver [Informe de Acuerdos Comerciales de Uruguay – Uruguay XXI](#)

2. Introducción

El presente análisis comprende al 84% de las exportaciones totales del país, en base a los datos de exportaciones relevados por el Banco Central del Uruguay (BCU) - a nivel de subpartida (6 dígitos). Se consideraron los principales 12 destinos de las exportaciones uruguayas en 2016³. Para las mismas se calculó el pago efectuado por las subpartidas en cada destino, totalizando las exportaciones de las subpartidas seleccionadas en cada uno de los destinos al menos el 90% del total exportado.

En el análisis se consideró, además de los beneficios arancelarios producto de acuerdos comerciales, el ingreso a través del Sistema Generalizado de Preferencias⁴ y de diversas cuotas a través de las cuales Uruguay ingresa sus productos con condiciones favorables.

El total de aranceles pagos por las exportaciones uruguayas incluidas en el análisis fue de US\$ 250,5 millones en 2016. Los principales destinos de las exportaciones –a excepción del Mercosur- fueron los destinos en los que se pagaron mayores derechos arancelarios, como puede apreciarse en el Cuadro N°1.

Cuadro N° 1 – Aranceles pagos por Uruguay - 2016⁵

País	Aranceles pagos U\$S millones	Exportaciones Incluidas (%)	Arancel Promedio
China	91,7	90%	7,4%
Unión Europea - 28	90,3	93%	6,1%
EE.UU.	24,1	90%	6,0%
Perú	15,5	90%	12,5%
Rusia	8,7	91%	10,0%
México	0,6	89%	0,4%
Turquía	0,4	93%	0,2%
Israel	0,0	93%	0,0%
Otros*	19,2	-	0,7%
Total	250,5	-	6,0%

Nota (*): Incluye especialmente destinos de carne bovina, lana y cueros.

Fuente: Elaborado por Uruguay XXI y MEF en base a BCU, MacMap

Por otro lado, el análisis de los derechos pagos por destino y producto, muestra que la carne bovina es el producto con mayor peso en el total, liderando el ranking los principales mercados de exportación de este producto, a los que ingresa sin beneficios arancelarios específicos, más allá de algunas cuotas en las que aplica en Unión Europea y Estados Unidos.

³ De los 12 principales destinos se excluyeron las exportaciones al MERCOSUR, asumiendo una desgravación del 100%.

⁴ En el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) los países desarrollados ofrecen un trato preferencial sin reciprocidad a los productos con origen en países en desarrollo. Los países otorgantes determinan de forma unilateral los países y los productos beneficiados. En el ámbito de la OMC este mecanismo se entiende como un trato más favorable para que los países en desarrollo logren desarrollar su inserción internacional.

⁵ Este análisis se realizó en conjunto con la Asesoría de Política Comercial del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

Cuadro N°2– Aranceles pagos por Uruguay por destino y producto – 2016

#	Destino	Clasificación Uruxxi	US\$ millones	Part% aranceles	Part% exports
1	Unión Europea	Carne bovina	75,4	30,1%	4,5%
2	China	Carne bovina	59,6	23,8%	6,1%
3	China	Soja	20,9	8,4%	7,6%
4	Estados Unidos	Carne bovina	19,3	7,7%	2,4%
5	Perú	Arroz	14,9	5,9%	1,3%
6	China	Subproductos cárnicos	7,4	3,0%	1,0%
7	Corea del Sur	Carne bovina	6,6	2,7%	0,2%
8	Rusia	Productos lácteos	5,4	2,2%	0,6%
9	Unión Europea	Cueros	5,3	2,1%	1,1%
10	Noruega	Carne bovina	3,3	1,3%	0,1%
11	Suiza	Carne bovina	2,5	1,0%	0,2%
12	Unión Europea	Arroz	2,3	0,9%	0,4%
13	Unión Europea	Miel	2,2	0,9%	0,2%
14	Tailandia	Cueros	2,0	0,8%	0,5%
15	Unión Europea	Frutas cítricas	1,9	0,8%	0,4%
16	Estados Unidos	Madera	1,9	0,8%	0,4%
17	Rusia	Carne bovina	1,8	0,7%	0,2%
18	Trinidad y Tobago	Carne bovina	1,6	0,6%	0,1%
19	Sudáfrica	Carne bovina	1,5	0,6%	0,0%
20	China	Productos lácteos	1,4	0,5%	0,2%
21	Estados Unidos	Cueros	1,2	0,5%	0,5%
22	Unión Europea	Lana y tejidos	1,0	0,4%	0,8%
23	China	Lana y tejidos	1,0	0,4%	1,0%
24	Unión Europea	Otros	0,9	0,4%	0,4%
25	Estados Unidos	Productos lácteos	0,9	0,4%	0,1%
Otros			8,2	3,3%	69,7%

Fuente: Elaborado por Uruguay XXI y MEF en base a BCU, MacMap

Cabe destacar que el Mercosur es actualmente el principal acuerdo comercial en el que participa Uruguay. La participación en el mismo le ahorró al país un estimado de US\$ 152 millones por concepto de aranceles en 2016⁶, lo que representaría un 62% de aumento en el pago de aranceles anuales.

A continuación se presenta un análisis de los aranceles pagos en 2016, desagregados por mercados y productos.

⁶ Estimado en base al Arancel Externo Común del bloque, sin tomar en cuenta los regímenes específicos por producto.

3. Análisis por mercado

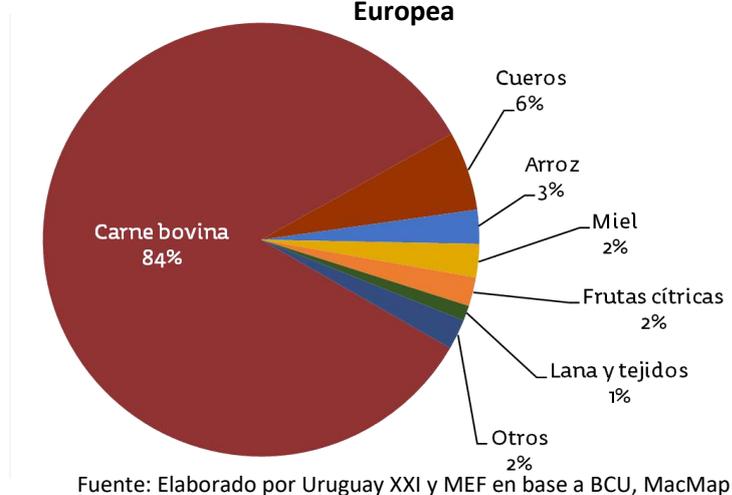
3.1. Unión Europea

El análisis de las exportaciones por mercado muestra que casi 40% de los aranceles pagos en 2016 correspondió al ingreso de productos uruguayos a la **Unión Europea**. El promedio de arancel a esta región es de 6%, con cotas máximas en lácteos y algunos subproductos cárnicos, y sin aranceles en productos relevantes para Uruguay como la celulosa y la soja.

De los US\$ 90 millones pagos, el 84% corresponde a *carne bovina*, lo que equivale a US\$ 75 millones. Estos productos cuentan con cuotas especiales: la cuota Hilton⁷ (6.300 toneladas) permite el ingreso de cortes de alta calidad, y fija un arancel intracota de 20%. En tanto, dentro de la cuota 481⁸, Uruguay exportó en 2016 aproximadamente 21.000 toneladas, dentro de un contingente no reservado exclusivamente para Uruguay, pero que ofrece arancel 0⁹.

Pese a ser el quinto producto exportado a la Unión Europea, el ingreso de los *cueros* a este bloque costó al país US\$ 5,3 millones en 2016. La mayor parte de estos cueros son exportados con un bajo nivel de agregado de valor, para ser posteriormente destinados en gran medida a la industria automotriz. El arancel promedio para los cueros se ubica en 6,5%. Por otro lado, cabe incluir a los productos ya procesados, los asientos de cueros para la industria automotriz, cuyas exportaciones superaron los US\$ 16 millones en 2016, y dado un arancel de 2,7%, el total pago rondó los US\$ 453.000.

Gráfico 1 – Participación por producto de los aranceles a productos uruguayos en Unión Europea



⁷ Uruguay cuenta con un cupo de 6.300 toneladas denominada cuota Hilton, que contempla cortes de carne de las partidas 0202.30 y 0201.30 con un arancel intra – cuota del 20%.

⁸ Fuente: [“Cuota 481 cerró 2016 con récord y superó a los cupos Hilton y de USA”](#) - Blasina y Asociados – el informe establece que durante el año 2016 Uruguay exportaron a la UE, bajo la cuota 481, 21.210 toneladas a un precio promedio de embarque de US\$ 9.112. Para el cálculo de la cuota se tomaron las exportaciones de las partidas 0202.30 y 0201.30, que son las que ingresan a través de la cuota 481. En total las exportaciones hacia la UE de estas partidas totalizaron 41.647 toneladas.

⁹ Las cuotas se contabilizan entre el 1 de julio al 30 de junio del año siguiente, por lo que el cálculo remite a dos periodos de cuotas distintas. Dentro de estas cuotas, la mitad de lo exportado en toneladas no pagó aranceles, lo que representa un ahorro estimado de US\$ 193 millones. En tanto, 15% del total ingresó a través de la cuota Hilton, por lo que se le aplicó un arancel de 20%. Por último, 34% del total de carne bovina exportada al bloque europeo – unas 14.000 toneladas- ingresó por fuera de la cuota, pagando el arancel base que combina un ad-valorem de 12,80%, sumado a un monto fijo de 3.399 U\$S/Ton, o 2.477 U\$S/Ton, según la subpartida

En tanto, el *arroz* uruguayo ingresa al bloque europeo con un arancel específico de € 30 / Ton. En 2016, el total exportado superó levemente las 68.000 toneladas, con lo que el total pago para el ingreso del cereal fue de US\$ 2,3 millones. En la última década, las exportaciones de *miel* a la Unión Europea promediaron US\$ 16 millones, pese a que el arancel de entrada es relativamente elevado: 17,3%. En total, en 2016 se pagaron US\$ 2,2 millones por concepto de aranceles.

3.2. China

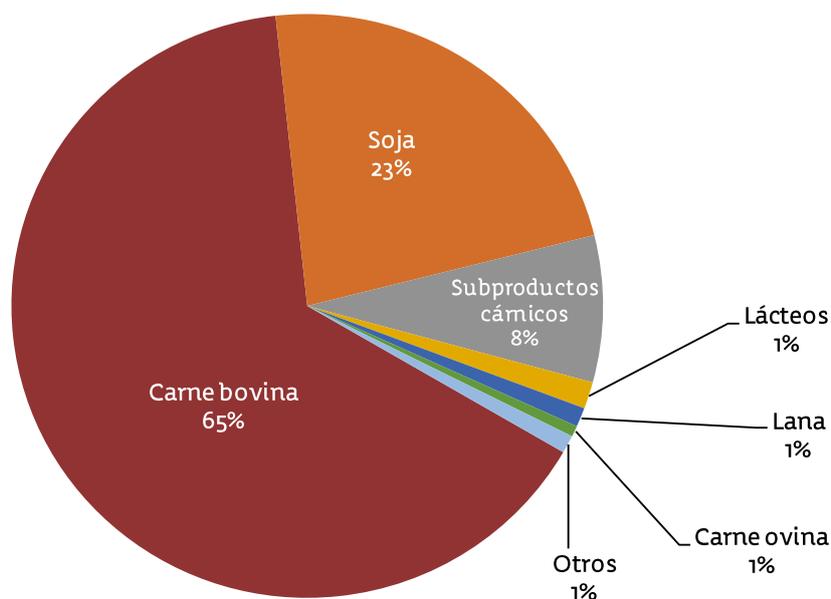
Casi la totalidad de las exportaciones uruguayas a **China** son productos vinculados al sector agroexportador, al que China aplica un arancel promedio de entre 15% y 22%. Dentro de estos, la carne y despojos bovinos representaron 32% de las exportaciones uruguayas a este destino en 2016. Sin embargo, a la hora de analizar los aranceles, estos productos explican el 73% del total pago en China. El arancel aplicado es de 12% y no existen cuotas de ingreso.

Si se analiza desde el total pago por aranceles, la *carne bovina* pagó en China un 24% del total pago en 2016, y se debe tener en cuenta –considerando que se aplica un arancel que trabaja en función del valor en aduana-, que los precios de colocación de la carne bovina uruguayana en China se encuentran por debajo del promedio, ubicándose en US\$ 2.480/Ton peso canal¹⁰.

La *soja* fue el principal producto exportado a China en 2016. Como el arancel aplicado es relativamente bajo (3%), el total pago para el ingreso de la oleaginosa ascendió a US\$ 21 millones en 2016.

Al igual que en Unión Europea, la *celulosa* exportada desde Uruguay ingresa sin aranceles a este mercado.

Gráfico 2 – Participación por producto de los aranceles a productos uruguayos en China



Fuente: Elaborado por Uruguay XXI y MEF en base a BCU, MacMap

¹⁰ Se considera tanto la carne enfriada como congelada. El promedio se ubica en US\$ 3.364; en Unión Europea el promedio es de US\$ 6.146, y en Estados Unidos US\$ 3.859.

El mercado asiático solo presenta cuotas para el rubro *lanar*. Estos contingentes alcanzan las 287.000 toneladas para las fibras en estado natural y 80.000 toneladas para tops, con un arancel intracuota de 1% y 3% respectivamente. Las mismas presentan una reducción significativa, ya que el arancel fuera de cuota se ubica en 38%. Sin embargo, cabe aclarar que esta cuota no es exclusiva para Uruguay, sino que funciona con el sistema de distribución “*first come, first serve*”, por lo que no existe adjudicación previa. En 2016, Uruguay exportó 3.500 toneladas dentro de cada cuota, con un pago total de aranceles de US\$ 968 mil.

3.3. Estados Unidos

El mercado estadounidense presenta un alto número de líneas arancelarias con aranceles no ad-valorem, especialmente en los productos agropecuarios, en los que el porcentaje de este tipo de aranceles alcanza 41%¹¹. En el caso de la *carne bovina*, principal producto exportado a EE.UU, gran parte de las líneas arancelarias combinan una cuota con un arancel específico (US\$/kg de carne).

Uruguay participa en una cuota para *carne congelada*, en las subpartida 0202.30, que asciende a 20.000 toneladas. En el caso de EE.UU. existe una línea arancelaria que determina el monto de la partida que entró por fuera de la cuota con lo cual el cálculo es directo. En 2016, esta cuota no se completó, dado que se exportaron 17.877 toneladas¹². Sin embargo, se observa que ingresaron 11.000 toneladas de carne de esta partida por fuera de la cuota. Una explicación de porqué existieron exportaciones por fuera de la cuota cuando esta no se cumplió en su totalidad puede ser la existencia de restricciones de calidad.

Por otro lado, existe una cuota para *carne enfriada*, específicamente para la subpartida 0201.30, de acuerdo a la cual corresponden a Uruguay 20.000 toneladas. Bajo esta partida Uruguay exportó 2.261 toneladas en 2016, no mostrándose exportaciones por fuera de la misma.

En total, Uruguay exportó en 2016 US\$ 196 millones de carne bovina (congelada y enfriada) a EE.UU. Teniendo en cuenta las cuotas y aranceles, el total pago por el ingreso de estos productos fue de US\$ 19,3 millones, 80% del total analizado.

Cabe destacar que Uruguay cuenta también con una cuota de 6.000 toneladas para la *carne ovina*; específicamente para la partida 0204.43, con un arancel intra cuota de 0%. En 2016, el total exportado alcanzó 973.000 toneladas, por lo que se asume entraron en su totalidad bajo cuota.

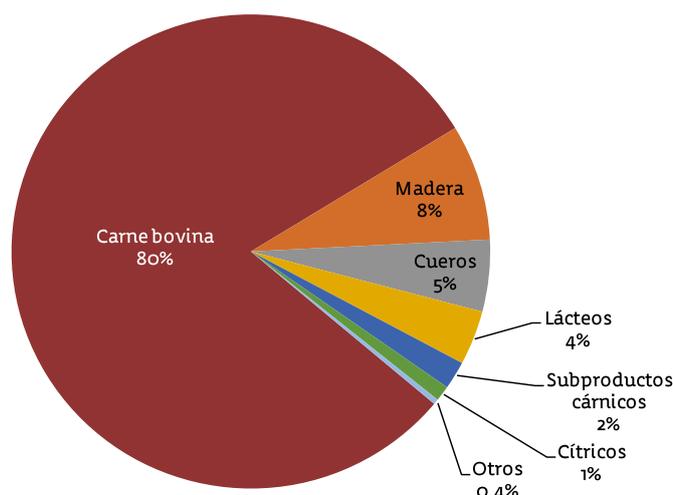
Por otro lado, otro producto relevante que Uruguay exporta a este país son los *paneles de madera de eucaliptus y de pino*. En 2016, el total exportado rondó los US\$ 24 millones, aplicándosele un arancel de 8%, con lo cual el ingreso de estos productos se encareció como mínimo ese porcentaje en el mercado interno.

Las exportaciones de *cueros* ingresaron al mercado estadounidense por 14 líneas arancelarias, a las que corresponden aranceles que varían entre 0%, 2,4%, 2,8%, 3,3%, y 5%. En total, se pagaron US\$ 1,2 millones de aranceles por el ingreso de unos US\$ 43 millones de cuero.

¹¹ Fuente: [OMC – Perfiles arancelarios en el mundo 2016](#).

¹² Los datos de cantidad de carne importada dentro de la cuota se extrajeron de la página dataweb.usitc

Gráfico 3 – Participación por producto de los aranceles a productos uruguayos en Estados Unidos



Fuente: Elaborado por Uruguay XXI y MEF en base a BCU, MacMap

El sector *lácteo* es un sector fuertemente protegido en dicho mercado, por lo que las tasas de este sector son relativamente altas dentro del universo arancelario. El queso pagó un arancel de 15%, con un total de US\$ 847.000, mientras que para la manteca el arancel se ubicó en 10%, y totalizó US\$ 49.000.

Por último, Uruguay dejó de ser elegible para el beneficio por SGP por parte de Estados Unidos desde el 1/1/2017, con lo que el ingreso de algunos productos como cueros, cítricos, carne preparada, tableros de madera, o plásticos ya no contará con beneficios arancelarios.

3.4. Perú

En 2006 entró en vigencia el Acuerdo de Libre Comercio entre el MERCOSUR y Perú. El ACE 58 (denominación de Acuerdo de Complementación Económica, según la terminología de ALADI) cuenta con listas y programas de desgravación diferentes entre las partes signatarias, que implican diferentes preferencias otorgadas entre los países. Cabe precisar que el acuerdo entre el Mercosur y Perú no comprende las mercancías elaboradas o provenientes de zonas francas o áreas aduaneras especiales de cualquier naturaleza.

El *arroz* representó en 2016 el 70% de las exportaciones uruguayas a Perú, y es como consecuencia el producto con mayor participación dentro del pago de aranceles en este país. Perú aplica al ingreso del arroz una franja de precios, que implica que si el precio de referencia internacional (calculado quincenalmente y a partir del precio del mercado Tailandés) está por debajo de un precio piso (que se calcula semestralmente a través de una metodología establecida por decreto) a las importaciones que se realicen de ese producto se les cobra un derecho adicional que promedió 7,1% en 2016¹³.

¹³ La metodología aplicada en este caso consistió en tomar los precios quincenales de referencia (precio del arroz blanco 100% grado B, FOB Bangkok extraído de Creed Rice) y las tablas aduaneras emitidas por el Ministerio de Economía de Perú. En función de las toneladas importadas desde Uruguay quincenalmente (fuente: Penta Transaction) se procedió al cálculo del recargo aplicado para este producto.

3.5. Rusia

Las exportaciones uruguayas a Rusia se benefician del SGP (sistema generalizado de preferencias)¹⁴, por lo que gran parte de las exportaciones uruguayas a este destino ingresan pagando un 75% de la tarifa arancelaria. Para obtener dicho beneficio, los países beneficiarios deben cumplir con las normas de expedición directa y con los criterios para la determinación del origen¹⁵.

En 2016, el sector que pagó mayor cantidad de aranceles fue el lácteo. Las exportaciones del sector se centran en manteca, queso, y leche en polvo, y totalizaron en ese año US\$ 50 millones. El arancel aplicado a estas partidas varía entre 11,25% y 15%¹⁶, con lo cual el total pago para el ingreso de lácteos totalizó US\$ 5,4 millones en 2016.

La carne bovina representó un 20% de los aranceles pagos en Rusia, mientras que los subproductos cárnicos ocuparon 8% del total pago.

Las exportaciones al mercado ruso es uno de los flujos más consolidados para los cítricos. En 2016, las exportaciones de estos productos alcanzaron US\$ 12,5 millones, cifra 71% superior a la del año anterior. El mercado ruso fija un arancel de 3,75% para los cítricos uruguayos, por lo que el total pago por este concepto en 2016 fue de US\$ 382 mil.

3.6. México

El Tratado de Libre Comercio entre Uruguay y México, vigente desde 2004, rige las relaciones comerciales entre estos países. En virtud de este acuerdo, una amplia gama de productos uruguayos ingresan al mercado mexicano con beneficios arancelarios¹⁷. En particular, Uruguay cuenta con una cuota para el ingreso de quesos a México de 6.600 toneladas anuales. En 2016 Uruguay exportó 7.300 toneladas de queso, por lo cual 700 toneladas ingresaron por fuera de la cuota. Esto representa un 10% del total exportado bajo esta subpartida. En términos de valor se exportaron US\$ 21,5 millones, de los cuales suponemos que 10% tributó aranceles por ingresar fuera de la cuota¹⁸. En resumen, el queso fue el único producto dentro de los principales exportados a México que ingresó con aranceles, dado que la cuota con la que cuentan estos lácteos fue superada. El total pago fue de US\$ 609.000 en 2016.

¹⁴ Listado de productos beneficiados por el SGP en Rusia disponible en: http://apc.mef.gub.uy/innovaportal/file/730/5/lista_productos_federacion_rusa_belorus.pdf

Pese a que lo certificado bajo este régimen, de acuerdo a datos de cámaras, fue inferior en algunas subpartidas al total exportado, se decidió asumir que el 100% de las mercaderías ingresaron bajo SGP, teniendo en cuenta un margen de error de dichos datos.

¹⁵ Dichos criterios están disponibles en el siguiente link:

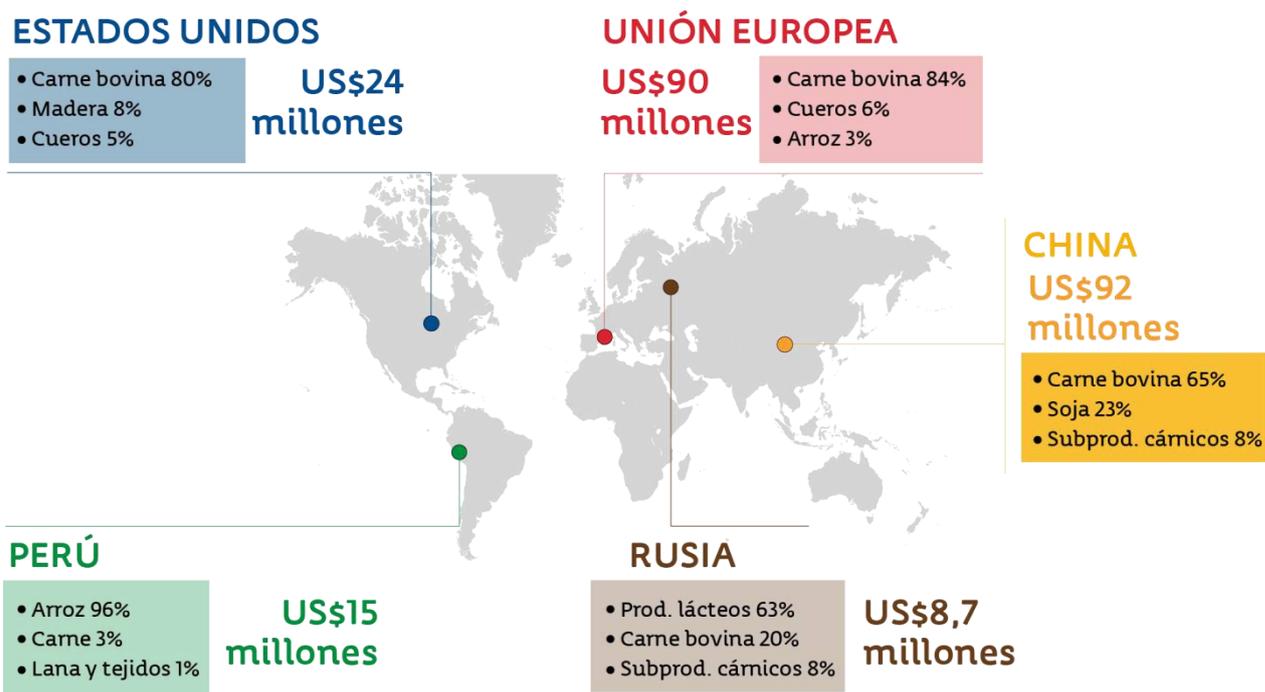
http://apc.mef.gub.uy/innovaportal/file/730/5/info_general_federacion_rusa_belorus.pdf

¹⁶ La mayoría de las partidas correspondientes a estos productos aplican un arancel compuesto (el mayor entre un derecho ad valorem y otro específico –US\$/ton-), aunque dados los montos exportados se aplican en todos los casos los derechos ad valorem.

¹⁷ Fuente: Aladi – [Link](#)

¹⁸ Por otra parte, sabemos que en función del tipo de queso se pagaron distintos tipos de aranceles, por lo cual procedimos a determinar a partir de las importaciones mexicanas (Penta Transaction) qué porcentaje ingresó por cada una de las partidas arancelarias de la nomenclatura mexicana. De esta manera ponderamos el arancel por el peso específico de cada una de las partidas en las importaciones mexicanas desde Uruguay y lo multiplicamos por el valor que ingresó por fuera de la cuota (10%; 2,1 millones de dólares).

Figura N°1 – Aranceles pagos por Uruguay en los principales destinos – 2016



Fuente: Elaborado por Uruguay XXI y MEF en base a BCU, MacMap

4. Análisis por productos

El 78% de las exportaciones uruguayas en 2016 estuvieron vinculadas al sector agropecuario o agroindustrial. Considerando el criterio utilizado y el margen de cobertura de las exportaciones analizadas, se obtiene que el 99% de los aranceles pagos en 2016 corresponden a productos de este sector.

4.1. Carne bovina

El mercado de carne bovina se caracteriza por su clara segmentación tanto respecto al origen como a la calidad. En este sentido, Uruguay está bien posicionado en cuanto a nivel sanitario, razas y forma de producción utilizada (pastoreo, feedlot). Estas condiciones le permiten acceder a los mercados más exigentes en temas de inocuidad y calidad. Sin embargo, muchos de estos países son muy proteccionistas, en particular los de la Unión Europea, combinando elevados aranceles con subsidios a la producción propia en el marco de la Política Agraria Común (PAC). Estas exigencias dificultan sensiblemente el ingreso de carne desde terceros países, por lo que existen también cuotas de ingreso (Hilton, 481)¹⁹, que a condición del cumplimiento de diversas exigencias prevén un beneficio arancelario a un contingente determinado.

La carne bovina fue el principal producto exportado por Uruguay en 2016. Asimismo, representó el 69% del total pago por concepto de aranceles en 2016. Pese a las diversas cuotas con las que cuenta la carne uruguaya, la misma pagó en promedio 12% de aranceles en los

¹⁹ La primera exige cortes de alta calidad, con requisitos de edad, peso, dentadura y alimentación del animal. La colocación de los productos en el mercado europeo bajo esta norma gozan del beneficio de un arancel reducido del 20%. La segunda se trata de una cuota para carnes de alta calidad abriendo un contingente de 48.200 toneladas que se determina por orden de llegada y no bajo el régimen de licencias.

diversos mercados. Esto equivale a US\$ 0,6 pagos por concepto de arancel por cada kilo exportado.

Asimismo, Estados Unidos define una cuota de importación de carne bovina en las cuales Canadá y México no tienen límite de acceso (en el marco del NAFTA), y otros países tienen cuotas máximas específicas como es el caso de Australia, Nueva Zelanda, Argentina y Uruguay.

Cuadro N°3 - Cuotas en las que participa la carne bovina uruguaya

País	Nombre Cuota	Toneladas	Arancel
UE*	620/481 Erga omnes	48.200	0%
UE	Hilton	6.300	20%
UE*	Bilan ¹	50.700	20%
UE*	Gatt ¹	53.800	20%
EEUU	OMC	20.000	4.4 c/kg ó 4 a 10%, según código
Rusia*	NMF enfriada	11.000	15%
Rusia*	NMF congelada	407.000	15%
Israel*	TLC Mercosur-Israel (enfriada)	400	0%
Canadá*	Cuota NMF	11.800	0%
Noruega*	GSP – GSP+	500.000	12,7 US\$/kg

* Cuota no reservada únicamente para Uruguay

** Cuota para carne enfriada

Bilan	Cuota asignadas al importador
Gatt	

Si bien la capacidad productiva de Uruguay permitió que el país se haya posicionado en 2016 como el noveno exportador mundial de carne bovina (Códigos 0201 y 0202), la competitividad en acceso a mercados aún es un obstáculo importante para el sector.

El Cuadro N°4 muestra las condiciones de acceso de la carne bovina a los principales destinos de Uruguay, y la comparación con sus principales competidores.

Cuadro N°4 – Condiciones de acceso de la carne bovina por exportador/importador

		Principales mercados a los que exporta Uruguay							
		Brasil	Canadá	Chile	China	EU-28	Israel	Rusia	EEUU
Principales exportadores	Argentina	F	-	F	-	N	-	P*	P (cuota)
	Australia	-	F	F	CP	-	-	X	P (cuota)
	Brasil		-	F	-	N	-	P*	P (cuota)
	Canadá	-		F	-	CP	-	X	F
	EU-28	N	CP	-	-		-	X	N
	India	-	N	-	-	N	N	N	-
	México	P	F	F	-	-	-	P*	F
	Nueva Zelanda	-	CP (TPP)	F	F	-	-	N	P (cuota)
	Paraguay	F	-	F	-	N	F	P*	-
	Uruguay	F	-	F	-	N	F	P*	P (cuota)
	EEUU	-	F	F	-	N	-	X	

N: en negociación || CP: negociación concluida, acceso gradual previsto || F: 100% de preferencia en todos los ítems || P: preferencia por FTA menor al 100% en 2015 || P*: preferencias unilaterales || X: prohibición al ingreso

Fuente: OPP

Por tanto, la carne bovina fue en 2016, el producto que conllevó un mayor pago de aranceles, con diferencia con el resto de los productos. Los elevados montos de exportación y la existencia de aranceles relativamente altos en la mayor parte de los mercados de destino – pese a la existencia de cuotas- generaron un pago total de US\$ 173 millones en 2016. Este producto en particular muestra una clara desventaja del país en cuanto al ingreso a algunos de los principales destinos de exportación –sobre todo China-, en comparación con los principales competidores a nivel internacional.

4.2. Soja

La oleaginosa se mantiene desde 2009 en el top 3 de productos exportados por el país, y en 2016 el total exportado alcanzó US\$ 862 millones. Sin embargo, las ventas están fuertemente concentradas en el mercado chino.

En 2016, 72% de las exportaciones de soja se dirigieron al país asiático, que aplica un arancel de 3% a este producto. Por otro lado, el resto de los principales mercados a los que se dirige la soja exportada desde Uruguay aplican un arancel 0, por lo que dentro de los US\$ 21 millones pagos por aranceles a la soja, 98% fueron pagos en China. Asimismo, se registran pagos menores en mercados como India, Marruecos o Tailandia. En China, Uruguay se encuentra en paridad de competencia con sus principales competidores, ya que el arancel aplicado por China es idéntico para sus principales 5 proveedores. Además, China no presenta acuerdos con ningún competidor como proveedor importante de soja (Estados Unidos, Brasil o Argentina).

En las ventas a México Uruguay ingresa en desventaja frente a Estados Unidos (que está vinculado a México a través de un TLC), mientras que con Brasil y Argentina las condiciones de ingreso son similares.

Por otro lado, Uruguay está vinculado con Egipto a través de un acuerdo para el intercambio de mercancías que fue firmado en 1973 y vincula, entre otros, a estos dos países²⁰. Por último, desde 2004 Uruguay posee un acuerdo exclusivo con México²¹.

4.3. Arroz

Las diversas variedades de arroz, los estados en los que se comercializa (con cáscara, descascarillado, blanqueado), y calidad (porcentaje de granos quebrados), lo convierten en un producto heterogéneo pese a su calidad de *commodity*, y a su vez explica la segmentación que presenta su mercado. Este producto se caracteriza por un fuerte comercio intrarregional, más del 50% del comercio de arroz se realiza a nivel continental. En el caso de Uruguay, el 61% del arroz exportado en 2016 se destinó a Sudamérica.

Perú fue el principal destino del arroz uruguayo en 2016, y éste a su vez fue el principal proveedor del cereal. Tal como se explica en el punto 3.4, el país aplica una franja de precios, en función del precio de referencia del mercado tailandés y un precio piso local. Esta política es de uso común entre los países de la comunidad andina y busca proteger el mercado doméstico de ciertos productos agropecuarios de las fluctuaciones de los precios de referencia internacionales.

En total, los aranceles pagos en Perú representaron cerca del 60% del total pago por el ingreso del arroz en mercados extranjeros. A nivel de competidores, Brasil, Tailandia y Estados Unidos

²⁰ Fuente: [OMC](#)

²¹ Fuente: [OMC](#)

son otros proveedores relevantes del país incaico, y dentro de ellos Estados Unidos es el único que cuenta con condiciones beneficiosas, ya que Perú aplica una cuota temporal, en el marco del acuerdo de promoción comercial entre ambos países, que prevé también una desgravación progresiva.

Cabe destacar que las exportaciones a Brasil tienen una participación similar a la peruana, y los productos uruguayos ingresan con un arancel 0, similar al de sus principales competidores (Argentina y Paraguay).

4.4. Productos lácteos

El sector lácteo es uno de los más sensibles a nivel internacional, por lo cual es protegido a través de aranceles, cuotas, salvaguardias, derechos antidumping, y certificados sanitarios, entre otras medidas. El sector representó en 2016 el 7% de las exportaciones uruguayas. Cabe destacar que Brasil, principal mercado de destino con 61% de participación en 2016, aplica un arancel 0 a las ventas desde Uruguay. En Brasil no existen competidores relevantes con mejor acceso que Uruguay.

Considerando el alto nivel de protección en la mayor parte de los mercados, y el acceso preferencial negociado por algunos de los principales proveedores mundiales, como Nueva Zelanda o Australia, Uruguay se encuentra en desventaja al competir en otros mercados, entre ellos el chino.

Los aranceles pagos por las exportaciones del sector lácteo uruguayo rondaron los US\$ 8 millones en 2016, distribuidos sobre todo en manteca y queso. La alta concentración de las exportaciones en el mercado brasileño permite acceder sin aranceles, pero expone al sector a las fluctuaciones de un mercado que todavía presenta incertidumbres.

Si se analiza por mercado de destino, **Rusia** fue el segundo mercado de destino de los lácteos uruguayos en 2016, a donde se exporta sobre todo manteca, queso y leche en polvo. El promedio arancelario de los lácteos en Rusia va de 16,6%, a 22,5%. Un alto número de líneas arancelarias posee aranceles mixtos (el mayor entre un derecho ad valorem y uno específico), aunque de acuerdo a los precios actuales se aplicarían los derechos ad valorem. Pese a estas tasas, Uruguay ingresa al mercado ruso en el marco del SGP, de acuerdo al cual Rusia otorga un 100% de preferencia a los países menos adelantados y un 25% a los países en desarrollo (entre los que se encuentra Uruguay).

En cuanto a competidores, Bielorrusia es el principal proveedor del mercado ruso, con una participación de 76% en 2016, e ingresando libre de arancel. Sin embargo, Uruguay encuentra una oportunidad a raíz del bloqueo aplicado por Rusia a la importación de ciertos productos de origen europeo, estadounidense y australiano (dentro de los que se encuentran los lácteos), lo que afecta a alguno de los principales proveedores mundiales.

En el caso de **Argelia**, la mitad de las importaciones de lácteos tuvieron como origen la Unión Europea, seguido de las provenientes de Nueva Zelanda y Argentina. En tanto, Uruguay representó en 2016 el 6% de las exportaciones lácteas. Actualmente Argelia otorga preferencias en el marco de tres acuerdos: Unión Europea, Zona Árabe de Libre Comercio y

SGPC, incluyendo cuotas solo en los dos primeros casos, por lo que el ingreso de los productos uruguayos se da a través del arancel general y sin beneficios particulares.

Por último, **México** presenta una importante protección a su sector lácteo. Muestra de esto es el arancel promedio para el sector lácteo, que se ubica en 27% y alcanza 45% en los dos principales productos de importación: leche en polvo y algunos quesos. Asimismo, el país tiene una cuota para cada uno de estos productos, dentro de la que se asigna una parte a Estados Unidos²² y otra en condiciones NMF. Asimismo, dentro de la cuota para la leche en polvo²³, la mitad de las 80.000 toneladas corresponden a adquisiciones de LICONSA, empresa pública para el abasto de leche.

México tiene acuerdos comerciales con los cuatro principales exportadores de lácteos - acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y Unión Europea, TPP con Nueva Zelanda y Australia-. De todas maneras, Uruguay cuenta con un acceso ampliamente beneficioso, dado que la mayor parte de los acuerdos no contempla específicamente los lácteos o abarcan unos pocos productos. En el caso de Uruguay los productos están sujetos a una preferencia del 100%, con excepción de la leche en polvo y algunos quesos de la subpartida 040690, que tienen cuotas.

4.5. Otros productos

El sector de **subproductos cárnicos** presenta una carga arancelaria similar a la de la carne bovina. Las exportaciones uruguayas en 2016 totalizaron US\$ 221 millones, convirtiéndolo en el décimo producto de exportación del país. De ese total, US\$ 81 millones fueron dirigidos a China, donde el producto es utilizado para la alimentación humana y animal. Este país aplica un arancel promedio de 12%, con lo que dentro de un total pago de US\$ 8,6 millones a nivel mundial, el mercado chino representó US\$ 7,4 millones, equivalente al 86%.

La exportación de **cueros** uruguayos se ha mantenido relativamente estable en la última década. En 2016, los principales destinos fueron Unión Europea (33%), México (21%), Estados Unidos (15%) y Tailandia (15%). Las exportaciones alcanzaron en 2016 US\$ 277 millones, mientras que el total pago por aranceles se ubicó en US\$ 9 millones, de los cuales el 60% correspondió a las colocaciones en UE, seguido por las ventas a Tailandia, mercado que aplica un 5% de arancel a las líneas arancelarias del sector cuero. Cabe destacar que el ingreso al mercado mexicano está exento de aranceles.

Las exportaciones de **frutas cítricas** uruguayas experimentaron un impulso desde fines de 2013, cuando se habilitó la exportación al mercado de EE.UU. Ya en 2016, esto le permitió posicionarse como el segundo mercado de destino del sector, con US\$ 19,7 millones exportados. La Unión Europea se mantiene en el primer lugar del ranking de destinos pese a que las ventas de cítricos muestran retracciones desde 2013. Rusia fue destino de US\$ 12 millones de cítricos uruguayos en 2016, mientras que Brasil, Arabia Saudita y Canadá son los siguientes destinos en el ranking. En estos últimos mercados, los cítricos uruguayos ingresan

²²Las cantidades asignadas a Estados Unidos forman parte del acuerdo de libre comercio entre ambos países.

²³http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5282811&fecha=19/12/2012

con un arancel de 0%, por lo que el pago de aranceles en este sector estuvo concentrado en los tres principales mercados de destino. El bloque europeo aplica diversos niveles arancelarios de acuerdo a la línea de ingreso. En el caso de las mandarinas, el arancel aplicado es de 16%, mientras que las naranjas pagan 3,2%, y la mayor parte de los limones ingresan con tasa de 6,4%. El total pago fue de US\$ 1,9 millones, lo que equivale a tres cuartos del total de US\$ 2,6 millones pagos por los cítricos en todos los mercados. En el mercado ruso se pagaron cerca de US\$ 382 mil, y en Estados Unidos, unos US\$ 252 mil

Los principales cinco destinos de la **lana y tejidos** uruguayos aplican aranceles a las compras desde nuestro país. China fue el principal mercado en 2016, con un total exportado de US\$ 85 millones, e incluyó exportaciones dentro de las cuotas definidas por este país. Las mismas son un beneficio importante ya que representaron un ahorro estimado de US\$ 16 millones por pago de aranceles en 2016. Unión Europea fue el mercado más costoso en cuanto a aranceles, pagándose US\$ 1 millón por este concepto en 2016. Turquía, India e Irán, siguientes destinos de exportación, aplican aranceles relativamente bajos -2% Turquía, 4% en los demás casos-. En estos mercados se pagó por el ingreso de lana un total de US\$ 358 mil, US\$ 254 mil, y 195 mil, respectivamente.

5. Conclusiones

La totalidad de los US\$ 250,5 millones pagos por Uruguay por concepto de aranceles en 2016 correspondan al sector agropecuario. Dentro de este monto, la carne bovina explicó más del 70% del total. Más allá de algunas cuotas, el ingreso de este producto a sus principales destinos –Unión Europea, China, Estados Unidos- carece de beneficios arancelarios sensibles, algo que sí tienen algunos de los principales competidores de Uruguay. Los principales mercados de las exportaciones uruguayas –sin considerar el Mercosur- se corresponden con los mercados en los que se paga más por concepto de aranceles.

Gran parte de los aranceles pagos por los productos uruguayos corresponden a derechos ad-valorem, que aplican en función del valor en aduana al momento de la importación. En algunos sectores, los costos de producción a nivel interno, asociados a la cadena, generan que parte de los productos uruguayos ingresen con precios superiores al promedio, con lo que una mejora en los costos asociados a la producción interna redundaría en un menor monto pago por los aranceles a la hora de exportar dichos productos.

Por otro lado, el aumento experimentado por las exportaciones uruguayas en la última década, sumado al desarrollo que ha tenido a nivel internacional una red cada vez más densa de acuerdos comerciales dentro de la cual Uruguay no está plenamente inmerso, determinan que la competitividad del país en cuanto a aranceles se vea afectada negativamente.

Si bien los aranceles no son pagos directamente por el exportador, inciden en cada operación ya que determinan el precio final de ingreso al mercado. Sumado a esto, debe tenerse en cuenta que los exportadores deben considerar también medidas no arancelarias, ya sean sanitarias, técnicas, que se suman a los costos de producción a nivel local, a la hora de analizar la competitividad de la cadena.

Por este motivo, cobran relevancia las negociaciones llevadas adelante en pos de lograr acuerdos con los principales socios comerciales. El acuerdo con Unión Europea, aún en etapas de negociación, se presenta como el primer desafío a corto plazo para mejorar la inserción internacional del país, pese a que las negociaciones se lleven a cabo en conjunto con el resto del Mercosur. La inclusión de los bienes agrícolas –sensibles para ambos bloques- abarcó gran parte de la discusión entre las partes, y se torna un punto crucial para la utilidad que Uruguay pueda darle al mismo.

6. Anexo

Metodología

Exportaciones de bienes: Se consideraron las exportaciones a nivel de subpartida (6 dígitos S.A.) de los 12 principales destinos de nuestras exportaciones (84% del total exportado desde territorio franco y no franco). Para las mismas se calculó el pago efectuado por las subpartidas en cada destino, totalizando las exportaciones de las subpartidas seleccionadas en cada uno de los destinos al menos el 90% del total exportado.

Datos: los datos de exportaciones corresponden al año 2016 y se obtuvieron del Banco Central del Uruguay. De los 12 principales destinos se excluyó del análisis las exportaciones a Zonas Francas, dado que posteriormente se efectuara el análisis del destino final de estas mercaderías, y las exportaciones al MERCOSUR, las cuales se asumió que se encuentran desgravadas en un 100%.

Metodología: Dado que los aranceles se encuentran en nomenclatura del país importado y en consecuencia es necesario conocer los valores importados por cada destino desde Uruguay a más de 6 dígitos se determinó, siempre que fuera posible, los montos importados a nivel de 8 dígitos de cada uno de los destinos previamente mencionados. Para esto se utilizaron datos de importaciones de 2016 extraídos de la base Penta Transaction en los casos de China, Perú, México y UE 28 (para el caso de UE los datos no son anuales sino hasta la última actualización 11/2016). En el caso de EE.UU. se recurrió a la base dataweb.usitc, mientras que para Rusia, se utilizó la base del Servicio Federal de Aduanas (<http://stat.customs.ru>). En los casos de Israel y Turquía no fue posible obtener datos de importaciones a nivel de nomenclatura nacional. Cabe aclarar que los datos de exportación correspondieron a valores FOB mientras que los de importación son valores CIF.

Por otra parte, se obtuvieron para cada línea arancelaria del país importador incluidas en una subpartida exportada por nuestro país a uno de estos destinos, los aranceles aplicados a través de la base de MacMap – Trade Map y de la base de ALADI Sicoex adicionalmente para el caso de los países latinoamericanos.

Aranceles únicamente ad-valorem: se ponderaron el arancel aplicado en función del peso en valor que tiene cada línea arancelaria en las importaciones totales de la subpartida exportada.

Aranceles específicos sobre la cantidad exportada: se procedió a determinar además del valor exportado la cantidad exportada, y se ponderó esta cantidad exportada en función del peso en valor que tiene cada línea arancelaria en las importaciones totales de la subpartida exportada.

UE y otros: En los casos en que la apertura arancelaria sobre la cual se establece el arancel al dato de importaciones que tenemos, se decidió realizar una ponderación simple de los aranceles por líneas arancelarias en función de la cantidad de líneas existentes.

Cuota Hilton: Esta cuota se ha venido cumpliendo año a año por lo cual suponemos que durante el 2016 también se cumplió (la cuota es Julio – junio, si sabemos que se cumplió entre julio 2015 – julio 2016). Por lo cual de las 20.437 toneladas que no entraron bajo la cuota 481, 6.300 toneladas entraron bajo la cuota Hilton pagando un arancel ad-valorem del 20%. Estas 6.300 toneladas representan el 30% de la cantidad de carne exportada por Uruguay por fuera de la cuota 481. Si llevamos esto a valor identificamos que el 30% del valor (suponemos que la cantidad es homogénea en precio) representa 53 millones de dólares, sobre lo cual pagará 20% de arancel ad-valorem o sea 11 millones de dólares.