

PERFIL COMERCIAL DE VENEZUELA

Identificación de oportunidades comerciales para las exportaciones uruguayas

Departamento de Integración y Comercio Internacional¹
Dirección de Investigación y Análisis

Síntesis:

- El comercio exterior de bienes entre Uruguay y Venezuela podría definirse como complementario. En lo que refiere a las condiciones de acceso, si bien para gran parte de las colocaciones uruguayas en este mercado ya se accede con un 100% de preferencia, para algunos productos existen posibles mejoras de acceso dado el ingreso de este país al MERCOSUR, especialmente por el adelantamiento de las preferencias ya negociadas.
- Venezuela aplica un número importante de medidas restrictivas a las importaciones, lo que junto al costo del flete afecta la competitividad de las exportaciones nacionales en dicho país.
- Los alimentos preparados en general presentan gran potencialidad en el mercado venezolano. Si bien Uruguay ya exporta montos significativos de este tipo de bienes con destino a Venezuela, para algunos productos existirían posibilidades de generar nuevas corrientes de exportación.
- Respecto a la compra de este tipo de bienes, cabe resaltar que el Estado venezolano es uno de los principales compradores de este tipo de productos, lo que si bien a priori podría ser considerado un aspecto positivo, a su vez dificulta en algunos casos la concreción de los negocios de comercio exterior.
- Uruguay exporta muy pocas Manufacturas de Origen Industrial con destino a Venezuela. Sin embargo, este último país es un importante comprador de este tipo de bienes. En efecto, se identifican oportunidades en rubros de las categorías de vehículos y sus partes, papel y cartón, máquinas y aparatos y material eléctrico, los demás artículos textiles confeccionados, prendas y complementos de vestir de punto, entre otros bienes.

¹ Documento elaborado en octubre de 2012 por el Lic. Ignacio Bartesaghi.

1. Datos básicos

Venezuela cuenta con un territorio de 912.050 kilómetros cuadrados ubicándose en la posición N°33 de los países con mayor territorio a nivel mundial. Su población asciende a los 28 millones de habitantes (ocupa la posición N°55).

Su territorio administrativo se caracteriza por contar con 23 Estados, una Capital, un Distrito Federal y 72 islas.

A nivel del PIB, Venezuela se encuentra en la posición N°35 a nivel internacional, mientras que el PIB per cápita alcanza a los US\$ 12.700² (posición N°95).

En términos de la composición sectorial del producto, los servicios explican el 60% del PIB, seguido por la industria (con una participación del 35,5%) y por la agricultura (explicando tan solo el 3,8%). Cabe resaltar que de excluirse la actividad petrolera, la participación de la industria bajaría aproximadamente al 14%, guarismo que ha disminuido en los últimos años, acusándose en el país cierto proceso de desindustrialización³.



Lo mismo ocurre con la importancia presentada por la agricultura, lo que progresivamente ha transformado a Venezuela en un país cada vez más dependiente de la importación de productos agrícolas.

Respecto al desempeño de su economía, luego de un importante crecimiento en el año 2008 (picos en el precio del petróleo), su economía cayó dos años consecutivos, para luego mostrar una recuperación en el año 2011. De acuerdo a datos de la CEPAL⁴, se prevé que la economía de este país aumente 5,2% en 2012 y 3% en 2013.

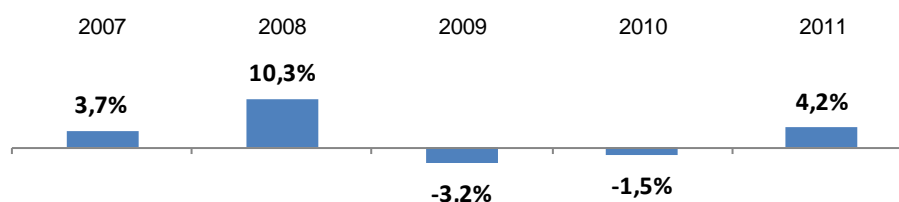
² Cálculo en base al poder de paridad de compra, fuente CIA Factbook.

³ No es un fenómeno ajeno a otros países de América Latina y el Caribe.

⁴ Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2012.

En: http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/2/48062/estudio_economico2012.pdf

Gráfico 1 – Crecimiento del PIB de Venezuela



Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a BID y CEPAL

Actualmente, la economía enfrenta el flagelo de la inflación, que es de las más altas del continente (entre el 25% y 30%), la progresiva caída de la inversión extranjera y la salida de capitales, si bien mantiene elevadas reservas internacionales debido a los ingresos derivados de la exportación de petróleo. Asimismo, los niveles de endeudamiento continúan aumentando.

Venezuela es miembro de un gran número de organizaciones internacionales, regionales y subregionales. Entre ellas se destaca su participación en la Organización Mundial de Comercio (OMC) e inicialmente en la Comunidad Andina de Naciones (ingresó en el año 1973), proceso de integración que abandonó en el año 2006 para ingresar al MERCOSUR, hecho recientemente concretado⁵.

2. Venezuela en el comercio internacional

En lo que refiere al comercio exterior de bienes, Venezuela presenta algunas limitaciones estadísticas, lo que en algunos casos impide la presentación de los datos con la precisión deseada.

De todas formas, seguidamente se presentan algunas aproximaciones y en algunos casos se incorporan a la base de cálculo los datos espejo (lo informado por el resto del mundo).

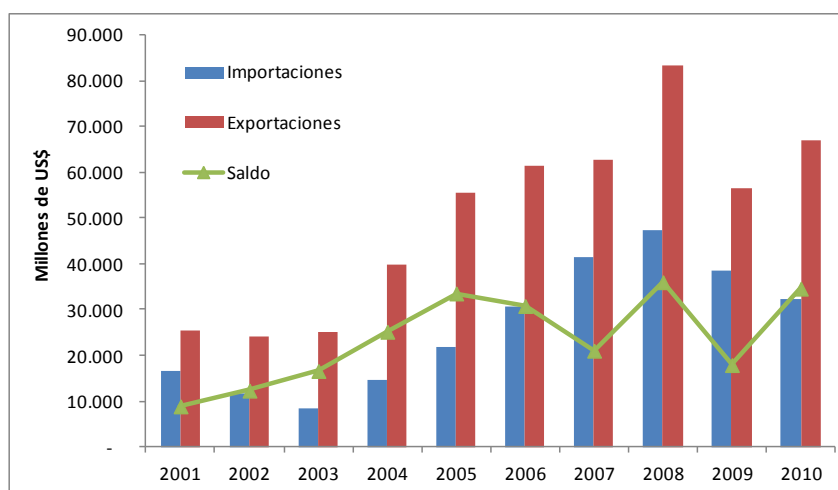
A nivel de las exportaciones de bienes, Venezuela ocupa la posición N°44 del ranking mundial (0,4% de las ventas mundiales, las que superaron los US\$ 65.500 millones en 2010), mientras que en el caso de las importaciones trepó a la posición N°54 (0,2% de las compras mundiales y superó los US\$ 39.500 millones en 2010)⁶.

⁵ Por información sobre el proceso de adhesión de Venezuela al MERCOSUR se recomienda acceder al informe sobre la XLIII Reunión del CMC realizado por el Departamento de Integración y Comercio Internacional. En: http://www.ciu.com.uy/innovaportal/file/49016/1/cumbre_mercosur_xliiii.pdf.

⁶ Fuente: OMC.

Sin embargo, en servicios ocupa la posición N°98 en exportaciones y N°54 en importaciones, existiendo un escaso desarrollo en las colocaciones externas de dicha categoría. Las exportaciones de servicios no superaron los US\$ 1.700 millones en 2010, mientras que en el mismo año las importaciones alcanzaron cerca de US\$ 10.550 millones⁷.

Gráfico 2 - Comercio exterior de bienes de Venezuela⁸



Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Trade Map

Como puede observarse en el gráfico anteriormente presentado, Venezuela posee un saldo muy favorable de su balanza comercial en bienes, lo que se encuentra explicado por la importancia que presentan las exportaciones de petróleo en dicho país⁹.

En ese sentido, tomando como referencia el año 2010, de acuerdo a datos informados por Venezuela el país habría presentado un saldo comercial favorable cercano a los US\$ 35 mil millones, monto semejable a las exportaciones totales anuales de países como Grecia, Egipto, Nueva Zelanda o Ecuador. De cualquier forma, el saldo disminuye si se computan los servicios, donde como se comentó anteriormente el país es notoriamente deficitario.

En efecto, mientras las exportaciones de Venezuela aumentaron 18% con respecto al año 2009, las adquisiciones disminuyeron 16%.

⁷ Fuente: OMC.

⁸ Debido a que Venezuela no informa datos de comercio exterior para el año 2007 se procedió a completar la serie con datos espejo.

⁹ Es en el dato de exportación de este producto donde existen mayores distorsiones en las estadísticas.

Vale recordar que Venezuela se encuentra dentro de los 10 exportadores mundiales de petróleo después de Rusia, Arabia Saudita, Canadá, Emiratos Árabes, Holanda, Noruega, Estados Unidos, Nigeria e Irán (en base a datos de 2010).

A su vez es el principal exportador sudamericano de este producto, seguido por Colombia, Brasil, Ecuador y Argentina. De acuerdo a datos de la OPEP, Venezuela explica el gran porcentaje de las reservas de crudo y gas de Latinoamérica, ubicando a dicha región dentro de las que poseen mayores reservas comprobadas de crudo, solo después de Medio Oriente. Además, debe tenerse en cuenta que en los últimos años, Venezuela se ha transformado en uno de los proveedores más importantes de crudo de la OPEP¹⁰.

Respecto a la estructura de las exportaciones, es muy importante la concentración de las mismas en los combustibles minerales, explicando el Capítulo 27 del S.A el 93,4% del total colocado externamente por Venezuela en 2010. En importancia, le siguen productos de fundición de hierro y acero (Capítulo 72 del S.A.), los minerales, escorias y cenizas (Capítulo 26 del S.A.) y aluminio y manufacturas de aluminio (Capítulo 76 del S.A.).

Cuadro 1 – Exportaciones venezolanas de bienes¹¹

(En base a datos directos)

Capítulo	Descripción del producto	Año - Miles de millones de US\$		Participación	
		2001	2010	2001	2010
27	Combustibles minerales, aceites minerales y prod.de su destilación	21,0	62,5	83,0%	93,4%
72	Fundición, hierro y acero	0,8	1,1	3,0%	1,6%
26	Minerales, escorias y cenizas	0,1	0,7	0,4%	1,1%
76	Aluminio y manufacturas de aluminio	0,8	0,7	3,3%	1,0%
28	Prod.químicos inorgan.,compuestos inorgan./organ.de los metales	0,2	0,4	0,9%	0,7%
29	Productos químicos orgánicos	0,4	0,2	1,5%	0,3%
89	Navegación marítima o fluvial	0,0	0,2	0,0%	0,3%
84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	0,1	0,1	0,3%	0,2%
38	Productos diversos de la industria química	0,1	0,1	0,3%	0,2%
87	Vehículos automoviles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus partes	0,2	0,1	0,8%	0,1%
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	0,2	0,1	1,0%	0,1%
31	Abonos	0,0	0,1	0,2%	0,1%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico.sus partes; aparatos de grabación	0,1	0,1	0,3%	0,1%
30	Productos farmacéuticos	0,1	0,1	0,3%	0,1%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0,0	0,0	0,2%	0,1%
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	0,1	0,0	0,4%	0,1%
88	Navegación aérea o espacial	0,0	0,0	0,0%	0,0%
03	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	0,1	0,0	0,5%	0,0%
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	0,1	0,0	0,3%	0,0%
Sub total		24,5	66,6	96,7%	99,5%
Resto		0,8	0,3	3,3%	0,5%
Total		25,3	67,0	100%	100%

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Trade Map

¹⁰ OPEP (2012): "Boletín Estadístico Anual".

En: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2012.pdf

¹¹ De acuerdo a datos espejo, en 2011, Venezuela habría exportado US\$ 73 mil millones e importado US\$ 46 mil millones.

Las estadísticas muestran que Venezuela posee el nivel de concentración de las exportaciones más elevado de toda la región, incluso superando a Chile (cobre y minerales), Paraguay (soja y carne), Perú (minerales, oro y combustibles), Bolivia (minerales y combustibles) y Ecuador (combustibles).

Si se computan las exportaciones de Venezuela en el año 1994, si bien ya en esa época existía una importante concentración de las colocaciones externas en combustibles minerales (del 76%), la misma era menos importante que la registrada en el año 2010 (pasó a ser del 93%).

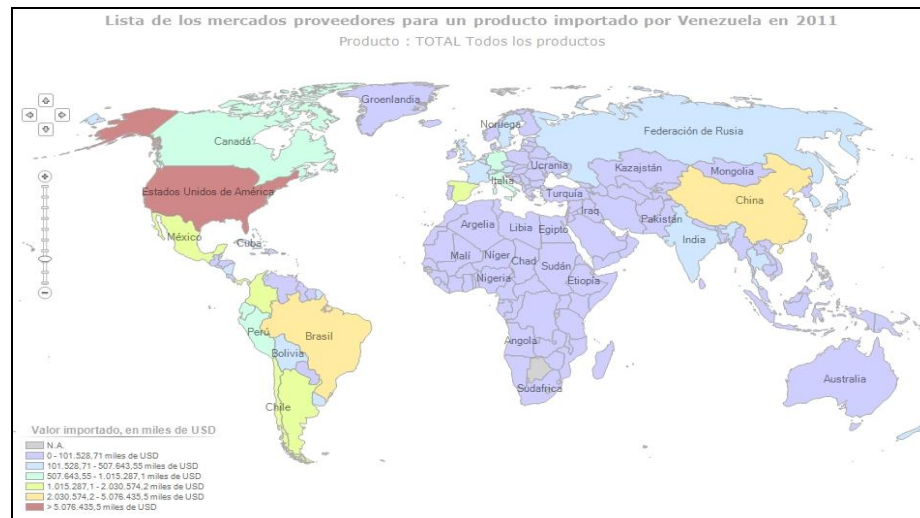
En 1994, además de los combustibles minerales (Capítulo 27 del S.A.), se observaba la importancia de las colocaciones de aluminio y sus manufacturas, pero también de algunos capítulos que en 2010 prácticamente no califican en ranking exportador, como es el caso de vehículos y sus partes, químicos, plásticos, papel y cartón entre otros. Los cambios en la estructura evidencian cierto desmantelamiento industrial en Venezuela, lo que lo hace cada vez más dependiente de las compras externas y potencia las oportunidades de los principales proveedores de este país.

En lo que refiere a los principales destinos de exportación, se destacan la Unión Europea, Estados Unidos, China (a los cuales les provee fundamentalmente petróleo), Colombia y Brasil. Igualmente, los principales destinos ingresan en la categoría de no especificados, operaciones fundamentalmente asociadas a las ventas de petróleo y que no son informadas por las estadísticas nacionales.

Respecto a las importaciones, dado lo poco desarrollado del entramado industrial de Venezuela y su desmantelamiento de los últimos años, este país es un importador de relevancia de un gran número de bienes, si bien también existe cierta concentración en los productos importados.

En 2011, los principales orígenes de las compras venezolanas fueron Estados Unidos, seguido por China, Brasil, Colombia, México, España, Panamá, Argentina, Chile, Alemania, Perú, Ecuador, Italia, Canadá y Japón (ver Figura 1 donde los colores más oscuros indican un mayor flujo comercial con ese país medido en dólares).

Figura 1 – Principales orígenes de las importaciones venezolanas



Fuente: Trade Map

Entre los principales productos importados se destacan las máquinas y artefactos mecánicos (Capítulo 84 del S.A.), máquinas y aparatos eléctricos (Capítulo 85 del S.A.), productos farmacéuticos (Capítulo 30 del S.A.), instrumentos, aparatos de óptica, fotografía y cinematografía (Capítulo 90 del S.A.) y productos químicos orgánicos (Capítulo 29 del S.A.), bienes que computados en conjunto explicaron en el entorno del 50% de las importaciones correspondientes al año 2011.

Cuadro 2 – Importaciones venezolanas de bienes

(Datos directos)

Capítulo	Descripción del producto	Año - Miles de millones de US\$		Participación	
		2001	2011	2001	2011
84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	2,7	7,3	16,3%	20,2%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	1,6	4,0	10,0%	10,9%
30	Productos farmacéuticos	0,5	2,8	3,2%	7,7%
90	Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida	0,4	2,1	2,7%	5,6%
29	Productos químicos orgánicos	0,5	1,8	3,2%	4,9%
89	Navegación marítima o fluvial	0,1	1,2	0,8%	3,4%
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	0,6	1,1	3,5%	3,1%
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehic. terrestres, sus part	2,3	1,0	14,2%	2,7%
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	0,5	0,9	2,8%	2,4%
10	Cereales	0,3	0,9	1,9%	2,4%
38	Productos diversos de la industria química	0,3	0,9	1,8%	2,4%
40	Caucho y manufacturas de caucho	0,3	0,7	1,7%	2,0%
23	Residuos, desperdicios de las industrias alimentarias, alimentos para animales	0,2	0,7	1,3%	1,8%
48	Papel, carton, manufacturas de pasta de celulosa, de papel/de cartón	0,4	0,7	2,4%	1,8%
15	Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras	0,1	0,6	0,8%	1,7%
01	Animales vivos	0,0	0,6	0,1%	1,7%
28	Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos/orgánicos de los metales	0,2	0,6	1,2%	1,6%
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural	0,2	0,5	1,3%	1,5%
94	Muebles, mobiliario médicoquirúrgico, artículos de cama y similares	0,2	0,5	1,0%	1,4%
33	Aceites esenciales y resinoides; prep. de perfumería, de tocador	0,2	0,5	1,3%	1,4%
72	Fundición, hierro y acero	0,3	0,4	1,6%	1,2%
02	Carne y despojos comestibles	0,0	0,4	0,1%	1,1%
17	Azúcares y artículos de confitería	0,1	0,3	0,9%	0,9%
31	Abonos	0,1	0,3	0,3%	0,8%
27	Combustibles minerales, aceites minerales y prod. de su destilación	0,7	0,3	4,2%	0,8%
82	Herramientas, útiles, artícul. de cuchillera, cubiertos de mesa, de met.com	0,1	0,3	0,8%	0,8%
35	Materias albuminoides; prod. a base de almidón o de fécula modificados	0,0	0,3	0,2%	0,7%
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	0,2	0,3	1,3%	0,7%
59	Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o estratificados...	0,0	0,2	0,2%	0,6%
62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	0,2	0,2	1,2%	0,6%
34	Jabones, agentes de superficie orgánicos, preparac. para lavar, etc	0,1	0,2	0,6%	0,6%
64	Calzado, polainas, botines y artículos análogos y sus partes	0,1	0,2	0,8%	0,6%
47	Pasta de madera o de otras materias fibrosas celulósicas; papel...	0,1	0,2	0,5%	0,5%
Sub total		14	33	84%	90%
Resto		3	3	16%	10%
Total		16	36	100%	100%

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Trade Map

3. Otras características del mercado venezolano

Venezuela aplica una importante variedad de instrumentos de política comercial que complejizan la operativa de comercio exterior. De acuerdo a las Guías de Importación de la ALADI¹² se destacan las siguientes:

- Salvaguardias especiales.
- Control de divisas.
- Licencias automáticas y no automáticas de importación¹³.
- Cupos de importación y contingentes arancelarios¹⁴.
- Derechos Reguladores Variables o precios de referencia.
- Exigencia de un cierto porcentaje de contenido nacional.
- Exigencia de utilizar una determinada aduana de entrada.
- Importaciones sujetas al requisito de autorización previa¹⁵.
- Importación exclusiva a cargo de un organismo estatal.
- Importación prohibida.
- Medidas cambiarias.
- Normas técnicas y normas de calidad.
- Precios fijados por la Administración.
- Protección al consumidor.
- Protección de la fauna y la flora silvestres.
- Reglamentaciones de carácter sanitario.
- Reglamentaciones destinadas a proteger el medio ambiente.
- Reglamentaciones en materia de envasado y etiquetado.

En efecto, de acuerdo a Global Trade Alert, después de Argentina y Brasil, Venezuela es el país que aplica un mayor número de medidas no arancelarias a sus importaciones. De cualquier forma, una de las medidas más destacadas por la mencionada fuente, refiere a las expropiaciones que se anunciaron y concretaron por parte del gobierno venezolano¹⁶.

¹² Para acceder a la información proporcionada por la ALADI sobre cada uno de los puntos se recomienda acceder a: <http://www.aladi.org/nsfaladi/quiasimportacion.nsf/vpais/Venezuela>

¹³ Se aplica a los aceites comestibles, carne vacuna y cereales.

¹⁴ Aplicado en productos lácteos y azúcar.

¹⁵ Agro tóxicos, amianto y sus manufacturas, medicamentos y afines, productos naturales destinados a fines terapéuticos, estupefacientes, psicotrópicos y productos químicos sometidos a control, productos alimenticios (los indicados en el Decreto 3.679), animales y productos de origen animal, aves y productos avícolas donde se haya detectado la presencia de Influenza Aviar, productos destinados a la nutrición animal, especies acuáticas, productos de origen vegetal (Argentina TradeNet, 2010).

¹⁶ La información sobre Venezuela proporcionada por la mencionada base de datos puede consultarse en el siguiente link: http://www.globaltradealert.org/measure?tid=All&tid_1=499&tid_3=All

El último informe del Doing Business¹⁷ y otros indicadores similares como el *World Economic Forum*¹⁸ o el *International Country Risk Guide*¹⁹ ubican a Venezuela entre los países con un menor nivel de protección a los inversores y por tanto como un país de riesgo para llevar a cabo algunos negocios. La posición ocupada en dichos indicadores se encuentra muy relacionada con la política de expropiación recién comentada y otros indicadores relacionados con la protección al inversor.

Otro de los aspectos a tener en cuenta para el ingreso a este mercado refiere a la importancia presentada por las compras del Estado, destacándose todo lo referido al aprovisionamiento de la empresa estatal de combustibles PDVSA y sus empresas subsidiarias tales como BARIVEN, así como las adquisiciones internacionales de alimentos.

Las compras del Estado venezolano de alimentos e insumos de dicha industria están a cargo de la Corporación de Abastecimiento y Productos Agrícolas (www.casa.gob.ve), LOGICASA (www.logicasa.gob.ve), Venezolana de Alimentos (www.venalcasa.gob.ve), Fundación de Programas de Alimentos Estratégicos (www.fundaproal.gob.ve), Instituto Nacional de Nutrición (www.inn.gob.ve), Mercal (www.mercal.gob.ve), Productora y Distribuidora Venezolana de Alimentos (www.pdval.gob.ve), Ministerio de Poder Popular de Alimentación (www.minpal.gob.ve), Superintendencia Nacional de Silos, Almacenes y Depósitos Agrícolas (www.sada.gob.ve).

A modo de ejemplo, en el sitio web de la Corporación de Abastecimiento y Productos Agrícolas, conocido como CASA, se menciona como productos demandados a la leche en polvo, la margarina, la harina de maíz, lentejas, aceite de soja, pasta alimenticia, arroz, leche enriquecida con vitaminas, azúcar blanca entre otros.

En 2011, si se suman las importaciones de carne, soja, cereales, lácteos, productos de molinería, malta, pescados, grasas y aceites animales, frutas y frutos comestibles, preparaciones de carne y de pescado, residuos de la industria alimenticia, preparaciones en base a cereales, cacao y sus preparaciones, preparaciones alimenticias diversas, bebidas y líquidos y preparaciones de legumbres y hortalizas, todos productos exportados por Uruguay, Venezuela habría adquirido una suma superior a los US\$ 4.000 millones.

¹⁷ Por información complementaria se recomienda acceder al último informe correspondiente al año 2012. En: <http://espanol.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>

¹⁸ <http://www.weforum.org/>

¹⁹ <http://www.prsgroup.com/icrg.aspx>

Para conocer el sistema de compras públicas de Venezuela es recomendable acceder al sitio web del Sistema Nacional de Contrataciones (www.snc.gob.ve). Allí se brinda información sobre los distintos regímenes, los requisitos de registro y el sistema electrónico de compras públicas.

Otro de los aspectos a tener en cuenta en el mercado venezolano es el control de divisas efectuado por la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI, www.cadivi.gov.ve)²⁰, sistema creado en 2003 dado la fuga de capitales que vivió el país con motivo de la crisis económica e institucional del año 2002.

En lo que refiere al perfil arancelario de Venezuela, este país alcanza una consolidación arancelaria del 100% (niveles arancelarios máximos permitidos por la OMC). Sus aranceles consolidados ascienden a niveles promedio del 36,5% (55,7% en productos agrícolas y 33,6% en los no agrícolas), mientras que los NMF aplicados a un promedio simple de 12,5% (15% para los bienes agrícolas y 12,1% para los no agrícolas).

En el caso de los aranceles ponderados por comercio, el arancel trepa al 12,2% (16,6% para los bienes agrícolas y 11,4% para los no agrícolas).

4. Comercio bilateral de bienes Uruguay – Venezuela

En 2011, Uruguay registró un saldo comercial negativo con Venezuela, hecho que se encuentra explicado fundamentalmente por las compras de petróleo.

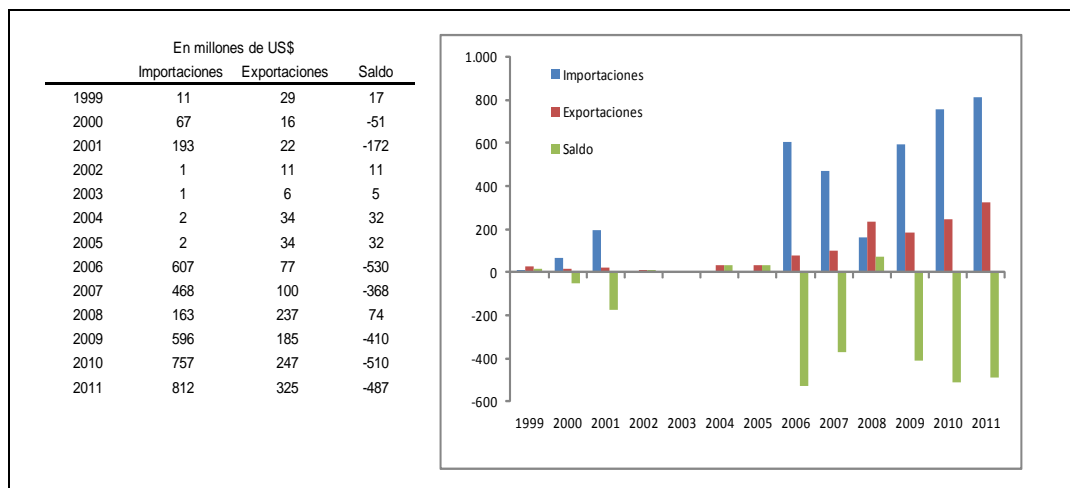
Debe tenerse en cuenta que así como ocurre con el cómputo del comercio exterior de Uruguay con otros países, en el caso de las exportaciones con destino a Venezuela existen algunas distorsiones, en especial en el comercio de medicamentos colocados a través de zonas francas.

El comercio entre Uruguay y Venezuela podría definirse como complementario o inter-industrial, además de encontrarse muy concentrado tanto en las exportaciones como en las importaciones (pero especialmente en estas últimas).

En ese sentido, en 2011, solo dos Capítulos del S.A. lograron explicar el 85% de las colocaciones con destino a Venezuela, caso de los lácteos y de la carne. Al respecto de estos dos productos, Venezuela no se encuentra dentro de los principales importadores mundiales.

²⁰ Por más información sobre el sistema de control de cambios aplicado por Venezuela se recomienda acceder al siguiente link: <http://www.barrerascomerciales.es/Fichas.aspx?ver=2008/0096>.

Figura 2- Comercio bilateral Uruguay – Venezuela
(Sin zonas francas)



Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a SmartDATA

En el caso de los lácteos Uruguay se ubica como el tercer proveedor de Venezuela, después de Nueva Zelanda y Argentina y seguido por Chile y Nicaragua. Por su parte, los principales proveedores internacionales de la carne adquirida por Venezuela fueron Brasil, Nicaragua y Argentina, seguido por Uruguay, Paraguay, Colombia y Estados Unidos.

Cuadro 3 – Exportaciones uruguayas con destino a Venezuela
(Sin zonas francas)

Descripción abreviada Capítulo (2)	Año - Millones de US\$ FOB		Participación	
	1999	2011	1999	2011
04-LECHE Y PRODUCTOS LÁCTEOS, MIEL NATURAL	23,5	195,7	82,2%	60,3%
02-CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES.	2,1	88,0	7,3%	27,1%
10-CEREALES.	0,0	6,9	0,0%	2,1%
30-PRODUCTOS FARMACÉUTICOS.	0,1	5,8	0,4%	1,8%
39-PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS.	0,0	5,7	0,1%	1,8%
84-MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS	0,4	3,2	1,4%	1,0%
28-PRODUCTOS QUÍMICOS INORGÁNICOS	0,0	3,2	0,1%	1,0%
Sub total	26	308	91%	95%
Resto	2	16	9%	5%
Total	29	325	100%	100%

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a SmartDATA

En lo que refiere a las condiciones de acceso de los dos principales rubros de exportación de Uruguay con destino a Venezuela, para algunas líneas arancelarias tanto del sector lácteos como de la carne y despojos comestibles, se accede con un 100% de preferencia en el marco del Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica (AAP/CE) N°63.

Por su parte, otros rubros exportados continúan abonando aranceles preferenciales de acuerdo al cronograma de desgravación comercial definido en el AAP/CE N°59 (en el caso de la leche en polvo, en particular el rubro 04021000 se definió una cuota²¹).

Independientemente de las condiciones favorables de acceso para las exportaciones uruguayas con destino a Venezuela, dado el ingreso de este país al MERCOSUR, es esperable que en el marco de dichas negociaciones se adelanten los cronogramas de desgravación para los productos que aún abonan aranceles (el plazo máximo para alcanzar la liberalización es en el año 2018²²).

Como se adelantó anteriormente, las compras de Venezuela se encuentran muy concentradas en combustibles minerales, siendo éste, prácticamente el único producto adquirido por Uruguay desde Venezuela.

Cuadro 4 – Importaciones uruguayas desde Venezuela

(Sin zonas francas)

CIF (USD) Capítulo (2)	Año - Millones de US\$ CIF		Participación	
	1999	2011	1999	2011
27-COMBUSTIBLES MINERALES	10,06	810,6	91,0%	99,8%
38-PRODUCTOS DIVERSOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS	0,00	0,5	0,0%	0,1%
29-PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS.	0,02	0,3	0,2%	0,0%
76-ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS.	0,00	0,2	0,0%	0,0%
72-FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO.	0,00	0,1	0,0%	0,0%
30-PRODUCTOS FARMACÉUTICOS.	0,16	0,1	1,5%	0,0%
Sub total	10,2	811,8	92,6%	99,99%
Resto	0,8	0,1	7,4%	0,0%
Total	11,1	811,9	100%	100%

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a SmartDATA

²¹ De acuerdo a información de la ALADI.

²² Por información complementaria sobre el AAP/CE N°59 se recomienda acceder al sitio de Acuerdos Internacionales del Departamento de Integración y Comercio Internacional de la CIU. En: http://www.ciu.com.uy/innovaportal/v/429/24/innova.front/acuerdos_internacionales.html

5. Oportunidades comerciales identificadas

5.1 Metodología aplicada²³

A los efectos de identificar las oportunidades comerciales de Uruguay con Venezuela medidas a través de las exportaciones²⁴, se procesaron las ventas nacionales con destino a dicho mercado a nivel de Capítulo del S.A. contrastando dichos montos con las adquisiciones mundiales de Venezuela en base al año 2011²⁵ y con las colocaciones externas uruguayas totales de esos mismos productos.

A dicho universo de productos se lo dividió en productos agrícolas y no agrícolas de acuerdo al criterio de la Organización Mundial del Comercio (OMC), identificando los productos nacionales que superaron exportaciones al mundo por US\$ 5 millones en 2011.

Dichos productos debieron cumplir con la condición de no ser exportados con destino a Venezuela, o de serlo, deben registrarse operaciones por montos inferiores al millón de dólares (por entender que son corrientes no consolidadas). Se exigió además que Venezuela importe este producto del mundo por una suma superior a los US\$ 30 millones.

A partir del primer filtro, se identificaron los principales productos importados por Venezuela dentro de cada capítulo seleccionado a nivel de Subpartida del S.A. (seis dígitos de la nomenclatura), identificando el comercio potencial superior al millón de dólares²⁶.

Finalmente, para los bienes con comercio potencial se identificaron los principales exportadores mundiales de ese producto con destino a Venezuela, se relevaron las

²³ Toda la información estadística y arancelaria presentada en el informe fue extraída de las bases Trade Map y Market Access del Centro de Comercio Internacional, WITS del Banco Mundial, la ALADI, el SICE de la OEA y Data INTAL del BID.

²⁴ Debe tenerse en cuenta, que Venezuela ingresó recientemente al MERCOSUR, por lo que las preferencias negociadas en el marco del AAP/CE N°63 y N°59 deberán integrarse a las preferencias negociadas entre los miembros del MERCOSUR. Las negociaciones en este sentido son complejas y se encuentran poco avanzadas, por lo que al menos en el corto plazo seguirán vigentes las preferencias negociadas en el marco de los dos acuerdos comentados firmados ante la ALADI.

²⁵ De acuerdo a datos directos informado por Venezuela, lo que probablemente subestime algunos montos de importación en algunos productos, no así las proporciones informadas.

²⁶ Dicho monto resulta de computar la diferencia entre lo importado por Venezuela del mundo frente a lo exportado por Uruguay a otros mercados, pero restándole, de existir, el flujo exportado por Uruguay con destino a Venezuela.

condiciones de acceso²⁷ para dichos países, así como las que eventualmente enfrentaría Uruguay de comenzar a exportar ese producto.

5.2 Resultados globales

De acuerdo a datos de 2011, en 46 Capítulos del S.A Uruguay superó las ventas al mundo por US\$ 10 millones, de los cuales solo en trece capítulos superó el millón de dólares en ventas con destino a Venezuela. De esos mismos productos, en 41 capítulos Venezuela importó del mundo más de US\$ 10 millones.

Los resultados globales mencionados junto con el hecho de que Venezuela no cuenta con un estructura industrial desarrollada (y que además ha vivido cierta desindustrialización en los últimos años), permiten adelantar la existencia de oportunidades comerciales para Uruguay en este mercado, ya que en casi todos los casos este país importa montos considerables que cubren casi la totalidad de la oferta exportable del país y que aún no son exportados al mercado andino. De todas formas, una de las principales trabas enfrentadas por los empresarios nacionales en este mercado son los elevados costos del flete, además de las restricciones comerciales comentadas en el capítulo 3, lo que en muchos casos afecta las oportunidades de negocio en este mercado.

Para limitar el alcance del análisis, para que un producto sea considerado una “oportunidad comercial” para Uruguay, en primera instancia se definió un criterio que si bien es restrictivo, permite identificar los productos con mayores posibilidades de ser exportados a Venezuela, lo que hace suponer que naturalmente existan un mayor número de oportunidades que las seguidamente presentadas.

5.3 Productos agrícolas²⁸

En el Cuadro 5 se presentan las exportaciones uruguayas de los capítulos 01 al 24 con destino a Venezuela y al mundo, contrastadas con las importaciones mundiales de Venezuela de esos mismos capítulos.

²⁷ En esta oportunidad, las condiciones de acceso fueron relevadas desde el punto de vista arancelario, no incorporando al análisis las medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, requisitos de origen, así como otras certificaciones que puedan exigirse para el ingreso a Venezuela. Como se mencionó en el capítulo 3, en el caso de Venezuela las restricciones no arancelarias así como los elevados costos logísticos afectan la competitividad de las colocaciones.

²⁸ Considerando los capítulos 01 al 24 del Sistema Armonizado. Corresponde señalar que se incorporó a dicho universo el capítulo 03, si bien no es considerado agrícola por la OMC.

Como puede observarse, Uruguay ya exporta algunos productos agrícolas con destino a Venezuela, especialmente el caso de los lácteos y de la carne. En contrapartida, este último país es un importante comprador de productos que Uruguay todavía no coloca en ese mercado.

Cuadro 5 – Oportunidades comerciales en productos agrícolas

(De acuerdo a datos directos, todos los productos)

Capítulos del Sistema Armonizado	Descripción del producto	Uruguay exporta hacia Venezuela	Venezuela importa desde el mundo	Uruguay exporta hacia el mundo
		Año 2011 en miles de US\$		
TOTAL	Todos los productos (agrícolas e industriales)	328.737	36.387.614	8.141.179
02	Carne y despojos comestibles	88.299	406.949	1.502.690
12	Semillas y frutos oleaginosos, semillas y frutos diversos	0	146.281	890.575
10	Cereales	6.928	869.636	841.063
04	Leche y productos lácteos, huevos de ave, miel natural	199.080	544.307	750.265
11	Productos de la molinera, malta, almidón y fécula, inulina, gluten de trigo	0	145.636	233.492
03	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	759	5.980	222.908
01	Animales vivos	0	603.361	161.281
15	Grasas y aceites animales o vegetales, grasas alimenticias, ceras	79	613.298	124.076
08	Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	0	32.262	101.175
16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos	0	121.295	70.764
05	Los demás productos de origen animal, no comprendidos en otros capítulos	150	3.150	64.765
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	0	6.071	53.398
23	Residuos, desperdicios de las industrias alimentarias, alimentos para animales	0	661.097	35.108
19	Prep.a base de cereales,harina,amidon,feclula o leche; pastelería	1.079	176.118	32.415
18	Cacao y sus preparaciones	0	46.949	24.201
21	Preparaciones alimenticias diversas	1.355	158.255	18.486
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	156	124.323	12.871
20	Prep.de legumbres,hortalizas,frutos o de otras partes de plantas	47	123.374	7.573
07	Legumbres y hortalizas,plantas, raíces y tubérculos alimenticios	0	157.360	1.603
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	0	145	1.213
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	0	18.192	842
09	Café, te, yerba mate y especias	0	128.426	654
17	Azúcares y artículos de confitería	0	314.743	396
14	Materias trenzables, demás productos de origen vegetal	0	1.396	2

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Trade Map

De acuerdo a la metodología definida, los productos con potencialidad de ser exportados a Venezuela son los listados seguidamente:

- Semillas y frutos oleaginosos, semillas y frutos diversos.
- Productos de la molinera, malta, almidón y fécula, inulina, gluten de trigo.
- Animales vivos.
- Grasas y aceites animales o vegetales, grasas alimenticias, ceras.
- Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones.
- Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos.
- Residuos, desperdicios de las industrias alimentarias, alimentos para animales.
- Cacao y sus preparaciones.
- Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.

- Preparaciones de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plantas.

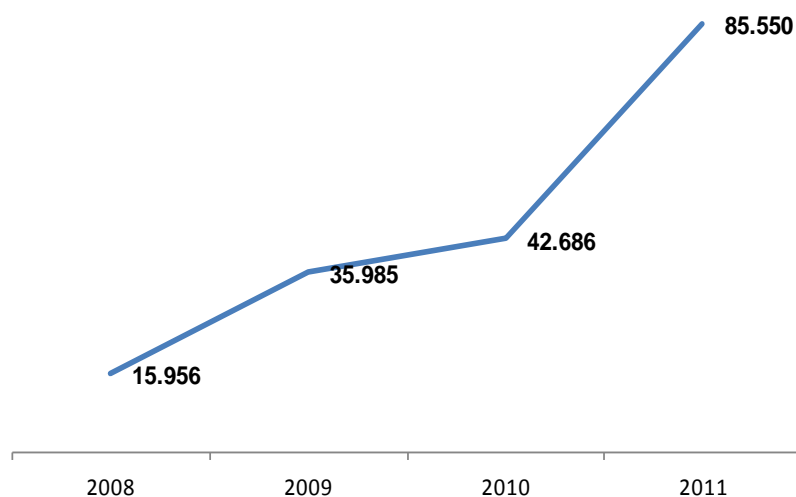
Capítulo 12 – Semillas y frutos oleaginosos, semillas y frutos diversos

Las exportaciones uruguayas de este capítulo han crecido exponencialmente en los últimos años, especialmente desde la incursión de capitales argentinos en este negocio y de una demanda cada vez más creciente de China. En efecto, en 2011 las ventas externas nacionales de este producto ascendieron a los US\$ 900 millones (aumentaron a una tasa anualizada del 60% entre los años 2001 – 2011).

Por otra parte, las importaciones de Venezuela de este producto alcanzaron los US\$ 146 millones en 2011, creciendo 90% en comparación con el año 2007.

En este capítulo, se identificaron dos subpartidas con potencialidad de ser exportadas con destino a Venezuela, las habas de soja, incluso quebrantadas (S.A. 120100) y las semillas forrajeras (S.A. 120929). Como puede verse en el gráfico presentado a continuación, Venezuela importó US\$ 85 millones de la subpartida 120100 en 2011, registrando un constante crecimiento desde el año 2008.

Gráfico 3 – Importaciones venezolanas de la Subpartida 120100
(En miles de US\$)



Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Trade Map

En 2011, los principales proveedores de este producto importado por Venezuela fueron Argentina, Estados Unidos, Brasil, Bolivia y Paraguay.

Para el caso del rubro S.A. 12010010, Venezuela aplica un arancel del 5% en base NMF²⁹, mientras que para la línea arancelaria 12010090 un arancel del 15% NMF³⁰, que en los dos casos son niveles tarifarios abonados solo por Estados Unidos.

En efecto, Brasil y Argentina poseen en las dos aperturas un 100% de preferencia de acuerdo a lo negociado en el AAP/CE N°59, mientras que Bolivia, si bien ya no cuenta con preferencias en el marco de la CAN (acuerdo que Venezuela denunció), sí logró renegociar preferencias en el marco de acuerdos bilaterales. En el caso de exportar este producto, Uruguay cuenta con un 100% de preferencia en la línea arancelaria 12020010 y un 80% de preferencia en el rubro 12010090 (también en el marco del AAP/CE N°59), alcanzando la liberalización total en el año 2015.

Respecto a la Subpartida 120929 del S.A., las compras ascendieron a los US\$ 7,5 millones en 2011, registrándose una considerable caída respecto a años anteriores. En este caso los principales proveedores fueron Brasil y Estados Unidos. El arancel abonado por Estados Unidos asciende al 5%, mientras que Brasil cuenta con un 100% de preferencia en el marco del AAP/CE N°59, mismas condiciones que las que enfrentaría Uruguay de comenzar a exportar este producto³¹.

Capítulo 11 – Productos de la molinera, malta, almidón y fécula

Las exportaciones uruguayas de este producto han registrado un fuerte crecimiento en los últimos años, aumentando a una tasa anualizada del 15% entre los años 2001 – 2011 y alcanzando en este último año exportaciones por US\$ 233 millones.

Respecto a las importaciones de Venezuela de este bien, las mismas vienen disminuyendo progresivamente en los últimos años.

²⁹ Ítem sujeto al Régimen de Administración de Contingentes Arancelarios (productos contenidos en la Lista LXXXVI–Sección I–B, resultante de las negociaciones sobre la Agricultura en la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio). La cuantía del contingente puede ser consultada en la Resolución Conjunta de los Ministerios de Finanzas, de Industrias Ligeras y Comercio, de Agricultura y Tierras y de Salud y Alimentación de fecha 5 de junio de 2006, publicada en la Gaceta Oficial de Venezuela de fecha 06/06/2006, disponible en la página web www.tsj.gov.ve. (Fuente: ALADI).

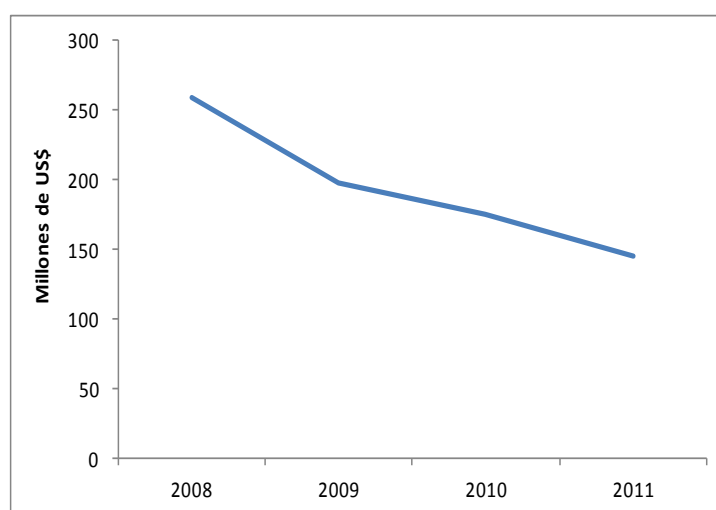
³⁰ Sujeto a derechos ad–valorem variables adicionales o a rebajas arancelarias, con base en el SAFP Sistema Andino de Franjas de Precios, cuando sea originario de países no miembros de la CAN. El derecho variable será del 0% (cero por ciento) únicamente cuando el precio de referencia del respectivo producto marcador esté comprendido entre el precio piso y el precio techo de la tabla aduanera correspondiente. Véase Última Circular de Franja de Precios en www.comunidadandina.org (Fuente: ALADI).

³¹ En todos los casos en que se presentan los niveles de preferencias comerciales, debe tenerse en cuenta que las mismas serán computables si se cumplen con los requisitos de origen definidos en cada uno de los acuerdos identificados. Los mismos pueden ser consultados en el sitio web de la ALADI (www.aladi.org) o consultarse en el Departamento de Administración de Convenios Internacionales de la CIU.

Dentro del mencionado capítulo, las oportunidades fueron identificadas en dos Subpartidas del S.A., malta sin tostar, S.A. 110710 y harina de trigo y de morcajo o tranquillón, S.A. 110100.

Si bien Venezuela sigue importando sumas considerables de malta sin tostar (US\$ 117 millones en 2011), las compras externas han caído sistemáticamente en los últimos años. En el mismo año, los principales proveedores de este producto fueron Francia, Holanda, Suecia, Bélgica y Alemania. En bastante menor medida aparecen Argentina y Chile.

Gráfico 4 – Importaciones S.A 110710
(Venezuela)



Fuente: DICI en base a Trade Map

Las compras de harina de trigo son escasas (US\$ 1,3 millones en 2011) y el único proveedor identificado es Colombia.

En términos de acceso, cabe resaltar que Venezuela aplica un arancel del 15% (en base NMF), que es el nivel de arancel abonado por todos los miembros europeos. En el caso de Argentina este país cuenta con un 100% de preferencia en el rubro 110710, malta sin tostar, siempre y cuando sea cebada maltera entera inclusive la cebada cervecera.

En el caso del otro tipo de cebada maltera la preferencia es del 77% (alcanzando un 100% en el año 2015), mismas condiciones que las enfrentadas en el caso de la harina de trigo y de morcajo o tranquillón, S.A. 110100.

Por su parte, Chile no abona arancel en el caso de la Subpartida 110710 S.A. por las preferencias otorgadas por el AAP.CE N°23³², mientras que para el rubro 110100, el mismo se encuentra exceptuado por parte de Venezuela.

Hasta el momento, Uruguay no exporta ninguno de los dos rubros bajo estudio con destino a Venezuela, pero de hacerlo cuenta con preferencias del 80% (frente el arancel NMF ya informado) en los dos casos y alcanzará el 100% de preferencia en el año 2015.

Capítulo 01 – Animales vivos

Las exportaciones nacionales de animales vivos registraron un crecimiento de importancia en los últimos años. En efecto, en 2001 se exportaba poco más de US\$ 10 millones, monto que en 2011 creció a US\$ 161 millones (en el período 2001 – 2011 las ventas crecieron a una tasa anualizada del 32%).

Por otra parte, las importaciones de Venezuela alcanzaron una suma superior a los US\$ 600 millones, monto algo inferior al promedio de los últimos años (las compras de este producto alcanzaron un máximo histórico de US\$ 1.000 millones en 2010).

Para este capítulo se identificó solo una Subpartida del S.A. como oportunidad comercial, los demás bovinos vivos, S.A. 010290. Las importaciones de este rubro explican la totalidad de lo importado por el Capítulo 01 del S.A., identificándose a Brasil como el principal proveedor. En menor medida se ubicaron Nicaragua y Guatemala.

El arancel NMF aplicado por Venezuela para este producto es del 10%. De los países proveedores, el único que cuenta con preferencias es Brasil (100% preferencia desde el año 2012 en el marco del AAP/CE N°59). En el caso de Nicaragua y Guatemala, en los dos casos cuenta con acuerdos de AAP. A 25 TM (N°23 y N°25).

De comenzar a exportar este bien con destino a Venezuela, Uruguay cuenta con un 80% de preferencia y alcanzará el 100% en el año 2015.

³² Se exige para este producto la presentación de Certificado Sanitario.

Capítulo 15 – Grasas y aceites animales o vegetales, grasas alimenticias, ceras

En los últimos años se ha registrado un importante crecimiento de las exportaciones uruguayas de este producto, alcanzando ventas en el entorno de los US\$ 125 millones en 2011 y aumentando a una tasa anualizada del 32% entre los años 2001 – 2011.

Del capítulo 15 se identificaron como oportunidades las Subpartidas, S.A. 150200, grasas de animales de las especies bovina, ovina o caprina, en bruto y las demás preparaciones alimenticias de grasas o de aceites, animales, S.A. 151790.

Las importaciones de Venezuela del rubro 150200 ascendieron a los US\$ 32 millones en 2011, registrando un crecimiento del 124% con respecto a 2010. El único proveedor de este producto es Estados Unidos. Por otra parte, en el caso de la subpartida 151790 Venezuela importó US\$ 1,3 millones en el mismo año, registrando una disminución del 24% con respecto al año anterior. En este caso, Ecuador y Estados Unidos fueron los dos únicos proveedores.

En lo que refiere a las condiciones de acceso, Venezuela aplica aranceles del 15% y 20% en base NMF respectivamente, niveles que son los abonados por Estados Unidos. En el caso de Ecuador, al igual que los otros países andinos, se están llevando negociaciones para mantener las preferencias anteriormente negociadas en el marco de la CAN³³. Al respecto, de acuerdo a datos de SICE, Venezuela y Ecuador aún no han suscrito dicho acuerdo.

De exportar estos productos, para la subpartida 150200 Uruguay cuenta con un 60% de preferencia (alcanza el 100% en el año 2018) y con un 80% (la liberalización se alcanzará en el año 2015) según la línea arancelaria. Por otra parte, todas las aperturas del rubro 151790 tienen definida una preferencia del 60% en 2012, alcanzando el 100% recién en el año 2018.

Capítulo 08 – Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones

Las exportaciones uruguayas de este capítulo superaron los US\$ 100 millones en 2011 (aumentaron a una tasa anualizada del 6% en el período 2001 – 2011). Uruguay no registra operaciones en este capítulo con destino a Venezuela y tiene por principal destino de este producto a la Unión Europea.

³³ El período en que se mantenían vigentes la preferencias luego de la denuncia del Acuerdo de Cartagena por parte de Venezuela ya culminó.

Al respecto debe tenerse en cuenta que estas exportaciones serían de las más afectadas por la caída de los aranceles preferenciales en el marco del SGP Esquema Europeo, hecho que hace imperiosa la identificación de nuevos mercados para dichos productos.

Por su parte, Venezuela importó US\$ 32 millones del capítulo 08 del S.A. mostrando una constante caída desde el año 2008.

De acuerdo a la metodología definida, solo dos subpartidas fueron identificadas como oportunidad comercial para las exportaciones uruguayas donde no se ubican los cítricos sino las manzanas frescas (S.A. 080810) y las peras y membrillos frescos (S.A. 080820).

Uruguay no exporta con destino a Venezuela ninguno de los productos mencionados, que son proveídos por Chile y en menor medida por Estados Unidos. En lo que refiere al arancel abonado por estos países, mientras Chile se beneficia del 100% de preferencia en el marco del AAP/CE N°23, Estados Unidos abona el 15% de arancel en base NMF.

De comenzar a exportar este producto, Uruguay cuenta con un 100% de preferencia en el marco del AAP/CE N°59 (liberado desde el año 2009), misma preferencia que Chile.

Capítulo 16 – Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos

Uruguay no registra exportaciones de este producto con destino a Venezuela. Sin embargo, exportó US\$ 70 millones en 2011 al mundo, registrando una tasa de crecimiento del 11% entre los años 2001 – 2011. También en 2011, Venezuela, computó importaciones por US\$ 121 millones, las que se encuentran estancadas respecto al año anterior y disminuyeron considerablemente en relación a años anteriores.

En este capítulo no se registran oportunidades comerciales por subpartida por encima del millón de dólares.

Capítulo 23 – Residuos, desperdicios de las industrias alimentarias, alimentos para animales

En 2011, Uruguay exportó US\$ 35 millones de dólares al mundo de este producto, pero no lo exporta con destino a Venezuela. Las colocaciones nacionales del mencionado bien aumentaron a una tasa anualizada del 25% entre los años 2001 –

2011. Sin embargo, Venezuela importó la importante suma de US\$ 661 millones del capítulo 23 en 2011.

En términos de oportunidades comerciales, se destacan tres subpartidas:

- Harina, polvo y pellets, de carne o despojos; chicharrones (S.A. 230110).
- Las demás preparaciones para animales (S.A. 230990).
- Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor (S.A. 230910).

Los principales proveedores de Venezuela de la Subpartida 230110 del S.A. fueron Brasil, México y en menor medida Estados Unidos. En el caso de la partida 2309, se destacaron Brasil, Estados Unidos, Reino Unido, Argentina, China, Canadá, Francia y Holanda (todos superaron ventas por el millón de dólares).

El arancel NMF definido por Venezuela para la Subpartida 230110 del S.A. es del 15% en base NMF. En el caso de la Subpartida del S.A. 230990 asciende a niveles del 15% y del 10% dependiendo de la apertura. Por último, en el caso del rubro 230910 el arancel NMF es del 20%.

De los proveedores anteriormente mencionados, solo Brasil y Argentina (México y Venezuela contaban con preferencias en el marco del AAP/CE N°33 que a su vez lo vinculaba con Colombia pero que fue denunciado por Venezuela) cuentan con preferencias en el marco del AAP/CE N°59. En el caso del rubro 230110, los dos cuentan con un 77% de preferencia (se alcanzará la liberalización total en el año 2015), mientras que para las dos subpartidas restantes una preferencia del 60% de preferencia (en una de las aperturas Brasil cuenta con un 66%) a ser plenamente liberalizados recién en el año 2018.

De comenzar a exportar este bien, Uruguay ya posee un 80% de preferencia en el caso de la Subpartida 230110 en el marco del mismo acuerdo y con la misma fecha de liberalización. En los dos restantes rubros se beneficia de un 60% de preferencia que alcanzará el 100% en el año 2018.

Capítulo 18 – Cacao y sus preparaciones

En 2001, Uruguay prácticamente no registraba exportaciones de consideración en esta categoría. En 2011, las colocaciones externas superaron US\$ 24,2 millones (aumentaron al 47% anual entre los años 2001 y 2011).

Por su parte, si bien Uruguay no exporta actualmente este producto con destino a Venezuela, este país importó US\$ 47 millones en 2011, aumentando 22% con respecto al año anterior.

Las oportunidades comerciales identificadas en este caso fueron cacao en polvo sin azucarar ni edulcorar de otro modo (S.A. 180500) y los demás chocolates y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao (S.A. 180690).

Los principales proveedores del rubro S.A. 180500 fueron Malasia, Ecuador, Colombia y Holanda. En el caso de la Subpartida 180690 (Venezuela importó cerca de US\$ 27 millones de este rubro) se destacaron Colombia como el principal exportador, seguido en bastante menor medida por México, Brasil, Perú y Estados Unidos.

En términos de acceso, los dos rubros tienen definido un arancel NMF del 20%. De los proveedores mencionados, en el caso de Ecuador, al igual que los otros países andinos, se están llevando negociaciones para mantener las preferencias anteriormente negociadas en el marco de la CAN³⁴.

Al respecto, de acuerdo a datos del SICE de la OEA, Venezuela aún no ha suscrito dichos acuerdos con Ecuador, pero ya lo cerró con Colombia y con Perú. Brasil cuenta con un 66% de preferencia en los dos casos³⁵ alcanzando el 100% recién en el año 2018. Por último, México no cuenta con preferencias dado la denuncia por parte de Venezuela del AAP/CE N°33.

De comenzar a exportar este producto, Uruguay enfrenta en los dos casos el 60% de preferencia (frente a los niveles NMF), alcanzando la liberalización total en el año 2018.

Capítulo 22 – Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre

Uruguay no coloca productos dentro de este capítulo con destino a Venezuela. En 2011, las exportaciones nacionales llegaron a una cifra aproximada de US\$ 13

³⁴ El período en que se mantenían vigentes la preferencias luego de la denuncia del Acuerdo de Cartagena por parte de Venezuela ya culminó.

³⁵ Excepto: preparaciones alimenticias de harina, sémola, almidón o extracto de malta con un contenido de cacao superior o igual al 40% e inferior al 50% en peso; preparaciones alimenticias de productos de las Partidas 0401 a 0404 con un contenido de cacao, superior o igual al 5% e inferior al 10% en peso y productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado y cereales (excepto maíz) en grano o en forma de copos u otro grano trabajado (excepto harina y sémola), pre – cocidos o preparados de otro modo, con un contenido de cacao superior al 6% e inferior o igual al 8% en peso, para todos los casos calculado sobre una base totalmente desgrasada. Para los demás cuenta con un 60% de preferencia.

millones y aumentaron a una tasa del 7% anual entre los años 2001 - 2011. En lo que respecta a las compras de Venezuela, las mismas alcanzaron US\$ 124 millones, aumentando 5% respecto a 2010, pero registrando montos muy inferiores si se lo compara con lo adquirido en 2008 y 2009.

Solo un rubro fue identificado con potencialidad de ser exportado por Uruguay con destino a Venezuela, se trata de los demás vinos S.A. 220421. Los principales exportadores de este producto a dicho mercado fueron Chile, España, Argentina y Francia, todos grandes exportadores mundiales de vino.

En clave de acceso, el arancel NMF definido por Venezuela para dicha subpartida asciende al 35%, tarifa que es solo enfrentada por España y Francia. Por otra parte, Chile y Argentina poseen preferencias comerciales.

En el caso Argentino, cuenta con 100% de preferencia en el rubro 22042110 (desde el año 2010), 77% para los rubros 22042121, 22042129 y 22042131 (se alcanzará el 100% en el año 2015) y 92% para el rubro 22042130 hasta el año 2013 donde se llegará al arancel cero. Todas las preferencias comentadas fueron negociadas en el AAP/CE N°59.

Chile no abona arancel en ninguna de las aperturas de acuerdo a lo negociado en el AAP/CE N°23.

De exportar este producto con destino a Venezuela, Uruguay enfrentaría condiciones menos favorables que Argentina y Chile. En efecto, todavía no cuenta con un 100% de preferencia en el rubro 22042110 (sí Argentina y Chile), preferencia que alcanzará recién en el año 2015. En contrapartida, en los NALADISA³⁶ 22042121, 22042129, 22042131 y 22042139 Uruguay cuenta con un 80% de preferencia en relación al nivel de arancel NMF y se prevé alcance el 100% en el año 2015.

Capítulo 20 – Preparaciones de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plantas

Uruguay no es un exportador de relevancia de este producto. En 2011, computó ventas externas por un monto inferior a los US\$ 8 millones (aumentando al 7% anual entre los años 2001 - 2011). En cambio, Venezuela importó US\$ 123 millones en 2011, una suma que viene siendo sistemáticamente inferior a la alcanzada en años anteriores (por ejemplo alcanzó US\$ 228 millones en 2008).

³⁶ Clasificación en base al Sistema Armonizado a 8 dígitos en que se negocian los acuerdos en el marco de la ALADI.

Dentro de este capítulo se identificó solo una oportunidad comercial, jugo de naranja, congelado, sin fermentar y sin alcohol, S.A. 200911. Los exportadores al mercado venezolano de este bien fueron México y Colombia, seguidos en menor medida por Costa Rica y Brasil.

El arancel NMF definido por Venezuela para dicho producto es de un 20%. De los países mencionados como proveedores, solo Brasil cuenta con una preferencia del 60% (en el marco del AAP/CE N°59), mismas condiciones que las que enfrentaría Uruguay de comenzar a exportar este bien con destino a Venezuela. México contaba con preferencias comerciales en el marco del AAP/CE N°33 denunciado por este país en el mismo momento en que se retiró de la CAN, mientras que Costa Rica cuenta con el AAP. A 25TM N°26, donde no está negociado este tipo de jugo.

5.4 Productos no agrícolas³⁷

En el Cuadro 6 se presentan las exportaciones uruguayas de los capítulos 25 al 97 con destino a Venezuela y al mundo, contrastadas con las importaciones de Venezuela de esos mismos capítulos.

Como puede observarse, Uruguay registra pocas operaciones de estos productos con destino a Venezuela, ya que la mayor parte de los bienes industriales exportados por el país (salvo las Manufacturas basadas en recursos naturales), tienen por destino la región más próxima (MERCOSUR).

Por el contrario, Venezuela sí es un gran importador de este tipo de bienes, muchos de los cuales coinciden con los que Uruguay exporta a otros mercados, lo que adelanta la potencialidad que en algunas manufacturas existe entre Uruguay y Venezuela.

Procediendo al primer filtro considerado en la metodología, los capítulos³⁵ que cumplen con los criterios mencionados y que serán desarrollados a nivel de seis dígitos del S.A. son los siguientes:

- Vehículos automóviles y sus partes.
- Caucho y manufacturas de caucho.
- Muebles, mobiliario médico quirúrgico, artículos de cama y similares.
- Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares.
- Papel, cartón, manufacturas de pasta de celulosa, de papel/de cartón.
- Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes, aparatos de grabación.

³⁷ Considerando los capítulos 25 al 97 del S.A. y presentados en orden de importancia en las exportaciones uruguayas totales. Se excluyeron los capítulos 27, 47, 74 y 89 del S.A., por tratarse de productos con particularidades en su comercialización.

- Productos diversos de la industria química.
- Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.
- Abonos.
- Los demás artículos textiles confeccionados, conjuntos/surtidos.
- Sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos.
- Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto.
- Prendas y complementos de vestir, de punto.
- Productos químicos orgánicos.
- Materias albuminoides, productos a base de almidón o de fécula modificados.
- Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida, control.
- Productos editoriales, de la prensa de otras industrias gráficas.
- Vidrio y manufacturas de vidrio.

Cuadro 6 – Oportunidades comerciales en productos no agrícolas
(Exportaciones mayores al millón de US\$)

Capítulos del Sistema Armonizado	Descripción del producto	Uruguay exporta hacia Venezuela	Venezuela importa desde el mundo	Uruguay exporta hacia el mundo
		Año 2011 en miles de US\$		
TOTAL	Todos los productos (agrícolas e industriales)	328.737	36.387.614	8.141.179
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	1.107	55.063	523.674
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	5.588	883.974	307.585
87	Vehículos automóbiles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres y sus partes	0	995.944	293.445
51	Lana y pelo fino u ordinario, hilados y tejidos de crin	87	803	281.572
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	70	11.930	246.361
40	Caucho y manufacturas de caucho	81	733.735	135.886
30	Productos farmacéuticos	5.822	2.795.099	121.307
94	Muebles, mobiliario medicoquirúrgico, artículos de cama y similares	292	498.197	110.258
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	0	31.079	105.803
48	Papel, cartón, manufacturas de pasta de celulosa, de papel/de cartón	59	650.730	103.723
34	Jabones, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, etc	1.502	215.934	79.191
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes, aparatos de grabación	599	3.956.678	74.279
38	Productos diversos de la industria química	12	864.644	70.576
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	0	301.487	63.512
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	753	1.138.012	56.655
31	Abonos	0	303.378	40.105
32	Extractos curtientes, tintóreos, taninos y sus derivados, pinturas	1.985	188.787	39.727
63	Los demás artículos textiles confeccionados, conjuntos/surtidos..	4	67.642	34.844
25	Sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos	0	87.905	28.200
62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	0	220.364	27.453
28	Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos de los metales	3.278	567.011	26.297
84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	3.217	7.332.551	26.021
43	Peletería, confecciones de peletería, peletería artificial/facticia	0	128	24.927
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	163	262.095	19.675
29	Productos químicos orgánicos	304	1.782.776	19.445
35	Materias albuminoides; prod. a base de amidon o de fecula modificados	2	267.680	17.532
90	Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida, control	545	2.052.354	15.707
76	Aluminio y manufacturas de aluminio	2.722	118.679	13.673
74	Cobre y manufacturas de cobre	0	143.079	11.677
49	Productos editoriales, de la prensa de otras industrias gráficas	5	110.319	9.894
60	Tejidos de punto	0	19.814	8.390
89	Navegación marítima o fluvial	0	1.226.992	6.526
47	Pasta de madera o de otras materias fibrosas celulósicas, papel.	0	197.605	5.079
70	Vidrio y manufacturas de vidrio	0	70.105	5.065
68	Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, mica o materias análogas	167	77.915	4.471
42	Manufacturas de cuero, artículo de guarnicionería, talabartería, viaje	0	82.524	3.604
33	Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería, de tocador	0	494.156	2.933
58	Tejidos especiales, superficiales textiles con pelo insertado, encajes	0	11.084	2.774
69	Productos cerámicos	248	135.012	2.489
59	Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o estratificados	960	228.474	2.297
88	Navegación aérea o espacial	0	38.107	2.003
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materiales textiles	0	6.995	1.993
64	Calzado, polainas, botines y artículos análogos y sus partes	0	215.364	1.743
56	Guata, fieltro, telas sin tejer, hilados especiales, cordeles, etc	1.015	42.569	1.687
72	Fundición, hierro y acero	0	437.609	1.093

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Trade Map

Capítulo 87 – Vehículos automóviles y sus partes

Uruguay ha registrado un muy buen desempeño en las exportaciones de vehículos automóviles y sus partes en los últimos años. Las exportaciones de estos productos se encuentran muy concentradas en la región y alcanzaron los US\$ 293 millones en 2011. Las ventas externas de dicha categoría aumentaron a una tasa anualizada del 11% entre los años 2001 y 2011.

Venezuela es un gran importador de bienes que integran este capítulo, importando de acuerdo a los datos informados por Venezuela cerca de US\$ 1.000 millones en 2011, pero superando compras por US\$ 3.700 millones si se lo computa con datos espejo (lo que informa el resto del mundo que le exporta de ese capítulo a Venezuela).

En el Cuadro 7 se listan las oportunidades comerciales identificadas en este capítulo a nivel de subpartida. Como puede observarse, Uruguay no exporta bienes de esta categoría con destino a Venezuela, ya que sus colocaciones están concentradas prácticamente en su totalidad en Argentina y Brasil.

Cuadro 7 – Oportunidades comerciales en el Capítulo 87 del S.A.

(A nivel de subpartida de acuerdo a datos directos)

Subpartida	Descripción del producto	Uruguay	Venezuela	Uruguay	Comercio	Arancel NMF	Preferencias	Fecha de liberalización	Acuerdo
		exporta hacia Venezuela	importa desde el mundo	exporta hacia el mundo	potencial indicativo				
Año 2011 en miles de US\$					Países sin acuerdo		Uruguay		
870120	Tractores de carretera para semirremolques	0	49.506	43.525	43.525	15%	54%	Ver especificaciones **	ACE N°59
870323	Vehículos automóviles de transporte de personas de cilindrada superior a 1500 cc	0	117.847	42.767	42.767	35% y 40%*	54%	Ver especificaciones **	ACE N°59
870899	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	0	131.177	33.219	33.219	5%	54%	Ver especificaciones **	ACE N°59
870322	Vehículos y automóviles de transporte de personas de cilindrada superior a 1000 cc	0	23.923	28.875	23.923	40%	54%	Ver especificaciones **	ACE N°59
870422	Vehículos automóviles de transporte de mercancías de peso total con carga	0	21.048	15.022	15.022	15%	54%	Ver especificaciones **	ACE N°59
870421	Los demás vehículos automóviles para el transporte de mercancías	0	5.080	82.743	5.080	35% y 15%*	54%	Ver especificaciones **	ACE N°59
870850	Ejes con diferencial, incluso con otros órganos de transmisión	0	3.573	37.802	3.573	15%	54%	Ver especificaciones **	ACE N°59
870423	Vehículos automóviles para el transporte de mercancías	0	2.998	3.643	2.998	15%	54%	Ver especificaciones **	ACE N°59

* Dependiendo de la apertura

** Para ver las especificaciones acceda a www.aladi.org

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Trade Map y ALADI

En lo que refiere a los principales proveedores de la subpartidas listadas anteriormente, en este caso presentadas por Partida del S.A., en la 8701 se destacaron China, Belarús, Brasil, mientras que Argentina y México en bastante menor medida.

Los principales exportadores con destino a Venezuela del rubro 8703 fueron Ecuador, Argentina, China, Estados Unidos, Rusia y México. En el caso de la Partida 8708 son varios los exportadores hacia este mercado, destacándose Estados Unidos, Brasil, China, Panamá, Colombia, Corea, Japón, Taipéi Chino, Italia, Argentina, España, México y Tailandia. Por último, el producto 8704 es proveído por Argentina, China, Estados Unidos, Ecuador, Costa Rica, Belarús y Hong Kong.

Como se comentó anteriormente, los países del MERCOSUR poseen un acuerdo con Venezuela en el marco de la ALADI (AAP/CE N°59), lo que les permite exportar con aranceles preferenciales. Lo anterior adquiere importancia si se tiene en cuenta los elevados niveles arancelarios aplicados por Venezuela en este capítulo (los aranceles NMF promedio del Capítulo 87 del S.A. ascienden al 18,5%).

Si bien Uruguay ha explorado tímidamente la posibilidad de exportar vehículos y sus partes a este mercado, dado el importante flujo importador de Venezuela en estos productos, parecería ser un sector con potencial, si bien se detecta en algunos casos cierta importancia en la proveeduría regional que también cuenta con esquemas preferenciales (ya vigentes o por suscribirse).

Capítulo 40 – Caucho y manufacturas de caucho

Las exportaciones uruguayas de estos productos ascendieron a un monto cercano a los US\$ 130 millones en 2011. Las colocaciones aumentaron a una tasa anualizada del 15% entre los años 2001 – 2011. Sin embargo, prácticamente no se registran operaciones con destino a Venezuela (algún flujo exportador en 2009), donde en algunos casos se registran importaciones de consideración.

En efecto, en 2011 Venezuela adquirió un total de US\$ 734 millones de este capítulo, creciendo sus compras 32% con respecto al año anterior. Las oportunidades a nivel de seis dígitos identificadas en este caso son las listadas seguidamente:

- Los demás guantes, (S.A. 401519).
- Los demás cauchos mezclados, sin vulcanizar, (S.A. 400599).
- Correas transportadoras reforzadas solamente con materia textil, (S.A.401012).
- Neumáticos nuevos de caucho del tipo utilizado en autobuses y camiones (S.A. 401120).

En lo que refiere a los proveedores, los destacados en la subpartida 401519 fueron Estados Unidos, Malasia, China, Sri – Lanka e Indonesia. En el rubro 400599 exportan este producto con destino a Venezuela principalmente China, seguido en menor medida por Italia. Los principales exportadores de la subpartida 401012 fueron Alemania e Italia, seguidos pero con bastante menor importancia por Estados Unidos, Holanda, Colombia, Brasil y México.

Por último, los principales proveedores de la subpartida 401120 fueron China, Brasil, Estados Unidos, Panamá, Ecuador, Japón, Corea del Sur, Colombia, India y Tailandia. Cabe precisar que en este rubro existen diferencias entre lo informado por Venezuela que importa de Uruguay (1 millón de US\$), con respecto a lo que informa Uruguay que exporta a Venezuela (no registra operaciones en 2011).

El arancel NMF de Venezuela para las subpartidas mencionadas asciende al 15% y 20% según las aperturas en el caso del rubro 401519, 10% en el caso del 400599 y 15% en las subpartidas 401012 y 401120. El arancel NMF promedio de Venezuela en este capítulo asciende a 10,9%.

De comenzar a exportar algunos de estos bienes, Uruguay (al igual que sus socios en el MERCOSUR) posee preferencias en el marco del AAP/CE N°59, que en el caso de las tres primeras subpartidas es de un 80% frente al arancel NMF ya mencionado y alcanzará la liberalización en el año 2015. En el caso del rubro 401120, cuenta con una preferencia del 54%³⁸.

Capítulo 94 – Muebles, mobiliario médico quirúrgico, artículos de cama y similares

En 2011, Uruguay colocó en el exterior US\$ 110 millones de este capítulo, creciendo al 18% anual entre los años 2001 – 2011. Por su parte, Venezuela importó US\$ 498 millones en 2011, un 33% más que en 2010.

Los productos identificados con potencialidad de ser exportados a Venezuela son los presentados seguidamente:

- Artículos de cama (S.A. 940490).
- Sillas y asientos de madera, partes y piezas (S.A. 940190).
- Los demás asientos (S.A. 940180).

Los principales orígenes de las importaciones venezolanas de la primera subpartida fueron China, Panamá, Estados Unidos, Colombia y Brasil. En el caso del rubro 940190 se destacaron Corea y Colombia, seguidos en menor medida por Estados Unidos, China y Japón. Por último, China, Panamá y Estados Unidos fueron los principales proveedores de la subpartida 940180.

El arancel aplicado por Venezuela en este capítulo presenta un promedio elevado, ya que alcanza el 18,3%. En efecto, el arancel para el rubro 940490 es del 20%, para el rubro 940190 del 15% y para el 940180 del 35%.

Uruguay, que solo exportó montos menores a los US\$ 300.000 en el rubro 940190, cuenta con preferencias en estos rubros en el marco del AAP/CE N°59 (al menos hasta que no se adelanten los cronogramas por el ingreso de Venezuela al MERCOSUR), obteniendo un 80% de preferencia frente al arancel NMF en la subpartida 940490 y en la 940190³⁹ (con liberalización total en 2015) y el 73% de preferencia en el caso del rubro 940180⁴⁰.

³⁸ Ver especificaciones en: www.aladi.org

Los otros proveedores que cuentan con ventajas arancelarias en estos bienes son Colombia y Brasil.

Capítulo 71 – Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares

Las exportaciones uruguayas de este capítulo pasaron de US\$ 18,8 millones en 2001 a US\$ 105,8 millones en 2011. Entre los años 2001 y 2011 las exportaciones de esta categoría crecieron a una tasa anualizada del 19%.

De acuerdo a la metodología definida en el presente estudio, no se registran oportunidades comerciales en este capítulo a nivel de Subpartida del S.A.

Capítulo 48 – Papel, cartón, manufacturas de pasta de celulosa, de papel/de cartón

En 2011, las exportaciones uruguayas de este producto ascendieron a US\$ 103 millones, aumentando a una tasa del 7% anual entre los años 2001 – 2011. Por su parte, Venezuela importó en el entorno de US\$ 650 millones en 2011, registrando un aumento de 4% con respecto al año anterior.

Cuadro 8 – Oportunidades comerciales en el Capítulo 48 del S.A.

(A nivel de subpartida de acuerdo a datos directos)

Subpartida	Descripción del producto	Uruguay	Venezuela	Uruguay	Comercio	Arancel NMF	Preferencias	Fecha de liberalización	Acuerdo
		exporta hacia Venezuela	importa desde el mundo	exporta hacia el mundo	potencial indicativo				
2011 en miles de US\$					Países sin acuerdo		Uruguay		
481840	Pañales, toallas y tampones higiénicos y artículos higiénicos similares	0	237.397	12.726	12.726	20%	60%	2018	AAP/ICE N°59
481810	Papel higiénico	0	22.645	10.356	10.356	20%	80%	2015	AAP/ICE N°59
481019	Papel y cartón de los tipos utilizados para escribir, imprimir u otros fines gráficos, sin	0	8.654	24.127	8.654	15%	80%	2015	AAP/ICE N°59
481920	Cajas y cartónajes, plegables, de papel o cartón sin ondular	0	7.212	10.523	7.212	15%	60%	2018	AAP/ICE N°59
481013	Papel y cartón de los tipos utilizados para escribir, imprimir u otros fines gráficos, sin	0	5.196	9.417	5.196	15%	80%	2015	AAP/ICE N°59
480255	Papeles y cartones, sin estucar ni recubrir, de los tipos utilizados para escribir, imprimir	0	7.904	4.572	4.572	10% y 15%*	80%	2015	AAP/ICE N°59
481910	Cajas de papel o cartón ondulado	32	14.665	3.843	3.811	15%	60%	2018	AAP/ICE N°59
480257	Papeles y cartones, sin estucar ni recubrir, de los tipos utilizados para escribir, imprimir	0	14.238	2.757	2.757	10% y 15% *	80%	2015	AAP/ICE N°59
481820	Pañuelos y toallitas de pasta de papel	0	2.552	15.101	2.552	20%	80%	2015	AAP/ICE N°59
482390	Los demás artículos moldeados o prensados de pasta de papel	0	2.374	5.104	2.374	10% y 15%*	60%, 80% y 100%	2018, 2015*	AAP/ICE N°59
480256	Papeles y cartones, sin estucar ni recubrir, de los tipos utilizados para escribir, imprimir	0	11.696	2.268	2.268	10% y 15%*	80%	2015	AAP/ICE N°59
480300	Papel higiénico y papel para toallas, servilletas o para papeles similares	0	13.980	1.217	1.217	5% y 15%*	80% y 60%	2015 y 2018*	AAP/ICE N°59

* Dependiendo de la apertura

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Trade Map y ALADI

Los principales proveedores de las subpartidas identificadas como una oportunidad comercial, en este caso presentadas a nivel de Partida del S.A., fueron Colombia, Chile, Brasil, México, Perú, Ecuador y Trinidad y Tobago, China y Estados Unidos en el caso de la Partida 4818.

³⁹ Una apertura dentro de esta subpartida ya cuenta con un 100% de preferencia arancelaria.

⁴⁰ Ver especificaciones en: www.aladi.org

En el caso de la Partida 4810 se destacan como exportadores hacia Venezuela, Brasil, Bélgica, Estados Unidos, China, Chile, España, Finlandia, Alemania y Holanda. Colombia, Brasil, China y Estados Unidos fueron los principales proveedores de la partida 4819, mientras que en el caso de la 4802 se destacaron Brasil, Colombia, Estados Unidos, Alemania, Reino Unido y Canadá.

Por último, en el rubro 4823 se ubican Colombia, Canadá y Estados Unidos, mientras que en el 4803 también se destacaron Estados Unidos, Colombia y Argentina.

De los países anteriormente comentados, además de Uruguay, ingresan con preferencias los productos originarios de Brasil y Perú. En el caso de Ecuador y México aún se encuentra renegociando con este país las vigencias que tenían dichos países en el marco de la CAN y el AAP/CE N°33 respectivamente. El resto de los proveedores ingresan abonando el arancel NMF presentado en el Cuadro 8.

Capítulo 85 – Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes, aparatos de grabación

Las exportaciones uruguayas de este capítulo alcanzaron los US\$ 74,2 millones en 2011, creciendo a una tasa anualizada del 24%. Las colocaciones de estos productos si bien se encuentran muy concentradas en la región, también registran operaciones con destino a los Estados Unidos. Por su parte, de este mismo capítulo Venezuela habría importado una suma cercana a los US\$ 4.000 millones en 2011.

En el Cuadro 9 se presentan las subpartidas que de acuerdo a la metodología definida pueden ser consideradas como una oportunidad comercial, donde se incluyen los niveles arancelarios NMF y las preferencias que tiene Uruguay.

Cuadro 9 – Oportunidades comerciales en el Capítulo 85 del S.A.

(A nivel de subpartida de acuerdo a datos directos)

Subpartida	Descripción del producto	Uruguay	Venezuela	Uruguay	Comercio	Arancel NMF	Preferencias	Fecha de liberalización	Acuerdo
		exporta hacia Venezuela	importa desde el mundo	exporta hacia el mundo	potencial indicativo				
		Año 2011 en miles de dólares				Paises sin acuerdo	Uruguay		
854430	Juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables	0	16.864	46.816	16.864	15%	73%	Ver especificaciones**	AAP/CE N°59
850164	Generador corriente alterna, potencia superior a 750 kva.	0	158.453	5.000	5.000	10%	80%	2015	AAP/CE N°59
850212	Grupos electrógenos con motor de émbolo de potencia superior a 75 kva.	0	51.508	2.736	2.736	15% y 5%*	80%	2015	AAP/CE N°59
853669	Las demás tomas de corriente, para una tensión inferior o igual a 1000	70	5.441	1.998	1.928	15%	80%	2015	AAP/CE N°59
850440	Convertidores estáticos	0	54.992	1.563	1.563	15%	80%	2015	AAP/CE N°59
853650	Los demás interruptores, seccionadores y conmutadores.	12	17.481	1.458	1.446	15% y 5%*	73%	Ver especificaciones**	AAP/CE N°59
850213	Grupos electrógeno con motor de embolo de potencia superior a 375 kva	0	87.099	1.337	1.337	5%	80%	2015	AAP/CE N°59
853810	Cuadros, paneles, consolas, pupitres, armarios y demás soportes	0	3.981	1.336	1.336	15%	80%	2015	AAP/CE N°59
850211	Grupos electrógenos con motor de émbolo	0	18.403	1.013	1.013	15% y 10%*	80%	2015	AAP/CE N°59

* Dependiendo de la apertura

** Para ver las especificaciones acceda a www.aladi.org

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Trade Map y ALADI

En lo que refiere a los principales proveedores venezolanos de los productos incluidos en el cuadro presentado anteriormente, se destacan Colombia, Estados Unidos, Corea del Sur, Brasil, China y Japón en el caso de la subpartida 854430, Estados Unidos (es con distancia el principal proveedor con exportaciones superiores a los US\$ 130 millones en 2011), Argentina, Brasil, Holanda y Reino Unido en el rubro 850164, Estados Unidos, Argentina, China, Alemania, Brasil, Panamá y Dinamarca en el caso de la subpartida 850440 y Estados Unidos, China y Colombia en el caso del rubro 853810.

Para el caso de la Partida 8536 del S.A. los principales proveedores fueron Estados Unidos, Italia, China, Brasil, Francia, Alemania, Panamá, Holanda, Colombia, España y México. En el caso de la Subpartida 8502 del S.A. los principales exportadores con destino a Venezuela fueron Estados Unidos, Canadá, China, España, México, Panamá, Brasil, Perú, Polonia, Suiza, Antillas Holandesas y Argentina.

De los países mencionados, además de Uruguay, ingresan con preferencias Brasil, Argentina, Colombia y Perú. El resto de los países abonan los aranceles NMF indicados en el Cuadro 9.

Capítulo 38 – Productos diversos de la industria química

Las exportaciones uruguayas de este capítulo treparon a los US\$ 70,5 millones en 2011, aumentando a una tasa anualizada del 26% entre los años 2001 – 2011. Uruguay coloca estos productos fundamentalmente en la región, en el MERCOSUR y en menor medida en Colombia. Por su parte Venezuela importó más de US\$ 860 millones en 2011.

De acuerdo a la metodología definida no existen oportunidades comerciales en este capítulo.

Capítulo 73 – Manufacturas de fundición, de hierro o de acero

Las exportaciones nacionales del Capítulo 73 del S.A. treparon a una suma cercana a los US\$ 57 millones en 2011, creciendo a una tasa anualizada del 13% en el período 2001 – 2011. De estos mismos productos, Venezuela importó US\$ 1.138 millones en 2011.

- Tubos de hierro o acero sin alear, soldados (S.A.730630).
- Los demás tubos y perfiles huecos, soldados, de sección circular (S.A. 730640).
- Las demás manufacturas de hierro o acero (S.A.732690).
- Manufacturas de alambre de hierro o de acero (S.A. 732620).

A nivel de proveedores se destacan China y Brasil para la subpartida 730630, Estados Unidos y Taipéi Chino para el caso de la subpartida 730640, y por último Estados Unidos y China para el producto S.A. 732620. En el caso del rubro 732690, del cual Venezuela importó más de US\$ 100 millones en 2011, entre los principales exportadores con destino a Venezuela se destacaron Estados Unidos, Corea del Sur, Alemania, China, Corea del Norte, España, Italia, Portugal, Argentina, México, Francia, Canadá, Colombia, Panamá y Brasil.

Los niveles de aranceles NMF definidos por Venezuela para dichos productos ascienden al 15% en el caso de los rubros 730630, 732690 y 732620 y al 5% para el caso del rubro 730640.

De comenzar a exportar este bien con destino a Venezuela, Uruguay cuenta con las preferencias negociadas en el marco del AAP/CE N°59, que le otorga 80% de preferencia en las subpartidas 730630, 730640 y 732620, productos que alcanzarían la liberalización total en el año 2015. En el caso de la subpartida 732690 el país ingresa con 100% de preferencia desde el año 2009 (siempre y cuando cumpla con los requisitos de origen negociados en el acuerdo).

Otros países proveedores como Colombia y Brasil también cuentan con preferencias para el acceso de este producto. En el caso de México es probable que pronto recupere las preferencias que perdió en este mercado por la denuncia de Venezuela del AAP/CE N°33.

Capítulo 31 – Abonos

Las colocaciones externas uruguayas de este producto alcanzaron los US\$ 40 millones en 2011 (aumentaron a una tasa del 14% anual entre los años 2001 y 2011), mientras que las compras de Venezuela treparon a más de US\$ 300 millones.

- Abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes (S.A. 310520).
- Hidrogenoortofosfato de diamonio (S.A.310530).

Los proveedores de la subpartida 310520 fueron Rusia, Colombia, Polonia y España. En el caso de la subpartida 310530, Rusia fue el único proveedor (históricamente, solo se identifica a Rusia y a Estados Unidos como exportador de este producto con destino a Venezuela).

El arancel NMF estipulado por Venezuela para los dos rubros identificados con potencialidad es del 5% y es abonado por Estados Unidos, Rusia, Polonia y España. De comenzar a exportar este producto, Uruguay cuenta con un 80% de preferencia en los dos rubros mencionados, que alcanzará el 100% en el año 2015 (AAP/CE N°59).

Capítulo 63 – los demás artículos textiles confeccionados, conjuntos/surtidos

Las exportaciones uruguayas de dicho capítulo alcanzaron US\$ 35 millones en 2011, registrando un crecimiento anualizado del 36% entre los años 2001 – 2011. Por su parte, Venezuela no es un gran importador de este producto importando un total de US\$ 67 millones en 2011.

En el Cuadro 10 se presentan las subpartidas que de acuerdo a la metodología definida pueden ser consideradas como una oportunidad comercial, donde se incluyen los niveles arancelarios NMF y las preferencias que tiene Uruguay.

Cuadro 10 – Oportunidades comerciales en el Capítulo 63 del S.A.

(A nivel de subpartida de acuerdo a datos directos)

Subpartida	Descripción del producto	Uruguay exporta hacia Venezuela	Venezuela importa desde el mundo	Uruguay exporta hacia el mundo	Comercio potencial indicativo	Arancel NMF	Preferencias	Fecha de liberalización	Acuerdo
630260	Ropa de tocador o de cocina, de tejido de toalla con bucles, de algodón	0	5.424	2.439	2.439	35%	80%	2015	AAP/CE N°59
630790	Los demás, artículos confeccionados	0	9.947	2.071	2.071	20%	80%	2015	AAP/CE N°59
630222	Las demás ropas de cama, estampadas de fibras sintéticas o artificiales	0	1.667	3.730	1.667	35%	80%	2015	AAP/CE N°59
630221	Las demás ropas de cama, estampadas de algodón	0	7.816	1.120	1.120	35%	60%	2018	AAP/CE N°59
630140	Mantas de fibras sintéticas. (excepto las eléctricas)	0	1.001	21.572	1.001	20%	80%	2015	AAP/CE N°59

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Trade Map y ALADI

Los principales proveedores de este producto importado por Venezuela fueron Panamá, China, Colombia, Estados Unidos, Hong Kong y en menor medida Brasil en el caso de la partida 6302. Los principales exportadores con destino a Venezuela del rubro 630790 fueron Estados Unidos, Colombia, Panamá y China en menor medida, mientras que en el caso del rubro 630140 se destacaron solo Panamá y China.

En términos de acceso, además de Uruguay, ingresan con preferencias Colombia y Brasil, mientras que el resto de los países mencionados enfrenta los niveles arancelarios NMF incluidos en el Cuadro 10.

Capítulo 25 – Sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos

En este capítulo, solo un rubro computa con potencialidad de ser exportado a Venezuela y es el caso de la subpartida 252210, correspondiente a cal viva. De este producto no exportado con destino a Venezuela por parte de Uruguay, el país andino importó un total de US\$ 2,8 millones en 2011.

Los principales proveedores de dicho producto fueron Colombia y Guatemala. El arancel NMF impuesto por Venezuela para este bien asciende al 5%, mientras que en el caso de Uruguay, de comenzar a exportarlo ya cuenta con un 80% de preferencia, alcanzando el 100% en el año 2015 (AAP/CE N°59).

Capítulo 61 – Prendas y complementos de vestir de punto

Las exportaciones totales uruguayas de este capítulo no superaron los US\$ 20 millones en 2011, aumentando a una tasa anualizada del 2% entre los años 2001 y 2011.

De ese mismo producto Venezuela importó US\$ 262 millones en 2011. Las importaciones de Venezuela de este capítulo han caído sistemáticamente desde el año 2007 al 2011.

En el Cuadro 11 se presentan las subpartidas que de acuerdo a la metodología definida pueden ser consideradas como una oportunidad comercial, donde se incluyen los niveles arancelarios NMF y las preferencias que tiene Uruguay.

Cuadro 11 – Oportunidades comerciales en el Capítulo 61 del S.A.

(A nivel de subpartida de acuerdo a datos directos)

Sistema Armonizado	Descripción del producto	Uruguay exporta hacia Venezuela	Venezuela importa desde el mundo	Uruguay exporta hacia el mundo	Comercio potencial indicativo	Arancel NMF	Preferencias	Fecha de liberalización	Acuerdo
		Año 2011 en miles de US\$				Países sin acuerdo		Uruguay	
611030	Súteres, jerséis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares	0	11.389	4.272	4.272	35%	80%	2015	AAP/CE N°59
611241	Trajés de baño (una o dos piezas), de punto de fibras sintéticas	159	3.712	2.922	2.763	35%	80%	2015	AAP/CE N°59
610712	Calzoncillos, de punto, para hombres o niños, de fibras sintéticas	0	2.272	1.328	1.328	35%	80%	2015	AAP/CE N°59
610822	Bragas de punto de fibras sintéticas o artificiales	0	6.437	1.202	1.202	35%	80%	2015	AAP/CE N°59
611020	Súteres, jerséis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares	0	17.186	1.047	1.047	35%	60%	2018	AAP/CE N°59

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Trade Map y ALADI

Los principales proveedores de Venezuela de la subpartida 611030 en 2011, fueron China, Tailandia, Bangladesh, Ecuador, Turquía, Panamá y Estados Unidos.

En las otras subpartidas China es el principal proveedor, destacándose también Egipto, Camboya, Perú, Turquía, Bangladesh, Hong Kong y Colombia.

Solo Perú y Colombia, además de Uruguay, ingresan con aranceles preferenciales. El resto de los proveedores enfrenta los aranceles NMF que son elevados para este producto (35%).

Capítulo 62 – Prendas y complementos de vestir, excepto las de punto

Uruguay no superó en 2011 los US\$ 30 millones de exportaciones, registrando un mal desempeño de sus ventas externas en los últimos años (las exportaciones cayeron a un 2% anual en el período 2001 – 2011). De ese mismo capítulo Venezuela importó unos US\$ 220 millones en 2011, si bien dichas ventas no registran un buen comportamiento con respecto a años anteriores.

En este capítulo solo una subpartida calificó como oportunidad comercial, la S.A 620213 correspondiente a abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares.

Las importaciones venezolanas de este producto son poco significativas y están atendidas prácticamente en su totalidad por la proveeduría de Colombia (país que cuenta con una desarrollada industria de la vestimenta), seguido en menor medida por España, China y Hong Kong.

El arancel NMF aplicado por Venezuela (que es el que enfrentan España, China y Hong Kong) asciende al 20%. De comenzar a exportar este producto con destino a Venezuela, Uruguay contaría con un 80% de preferencia (aplicado frente al arancel NMF) y alcanzará el 100% en el año 2015 (AAP/CE N°59).

Capítulo 29 - Productos químicos orgánicos

Las colocaciones externas uruguayas de este capítulo no superaron los US\$ 20 millones en 2011 y no muestran un buen desempeño en comparación con las exportaciones totales nacionales (entre los años 2001 - 2011 las ventas crecieron a una tasa anualizada del 1%).

Por otra parte, Venezuela importó US\$ 1.780 millones de este producto y en 2011, sus importaciones aumentaron un 45% con respecto al año anterior.

Seguidamente se listan los tres productos con potencialidad de ser exportados a Venezuela:

- Las demás vitaminas y sus derivados, sin mezclar (S.A. 293629).
- Hormonas polipeptídicas, hormonas proteicas y hormonas glucoproteicas (S.A. 293719).
- Amidas acíclicas, incluidos los carbonatos, y sus derivados, sales (S.A. 292419).

De exportar estos productos con destino a Venezuela, Uruguay cuenta con óptimos niveles preferenciales, si bien de cualquier forma los aranceles NMF aplicados en este caso no son muy elevados (5% para las tres subpartidas).

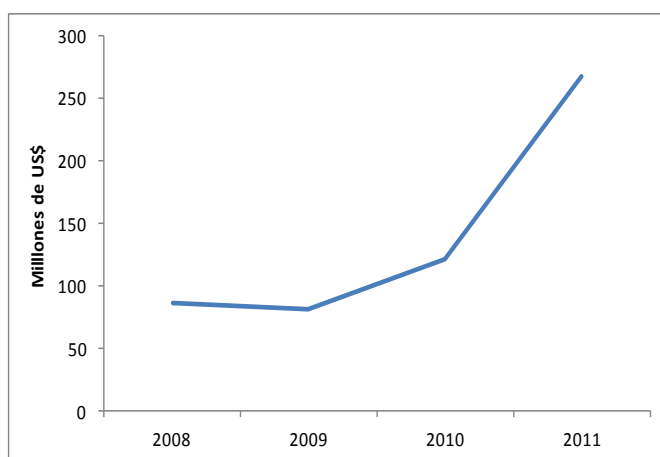
Los principales proveedores de Venezuela de la subpartida 293719 en 2011, fueron Estados Unidos y en bastante menor medida Panamá y España. También es Estados Unidos el principal exportador de la subpartida 293629 con destino a Venezuela, seguido en menor importancia por Panamá, Suiza, Francia, Ecuador, España, Países Bajos, México (Uruguay llegó a registrar operaciones de este producto pero fueron poco significativas). En el caso del rubro 292419 los principales proveedores fueron México, Brasil, Japón, China y Estados Unidos.

Uruguay cuenta con una preferencia del 80% en todas las aperturas de la subpartida 293719 (alcanzará el 100% en 2015), mismas condiciones que las presentadas por algunos rubros de la subpartida 293629, si bien en este caso las vitaminas D, H y las demás vitaminas cuentan desde el año 2009 con un 100% de preferencia en el mercado venezolano. Por último, todos los rubros clasificados en la subpartida 292419 ingresan con 100% de preferencia. En todos los casos dichas condiciones de acceso fueron negociadas en el marco del AAP/CE N° 59.

Capítulo 35 – Materias albuminoides, productos a base de almidón o de fécula modificados

Las exportaciones uruguayas de este producto muestran una muy buena performance en los últimos años, pasando de exportar US\$ 1,9 millones en 2001 a US\$ 17,5 en 2011. Las colocaciones externas de este producto crecieron a una tasa anualizada del 24% en ese mismo período. En 2011, Venezuela importó US\$ 268 millones de este producto, y como puede observarse en el Gráfico 5, registra un importante crecimiento en los últimos dos años.

Gráfico 5 – Importaciones Capítulo 35
(Venezuela)



Fuente: DICI en base a Trade Map

Los productos con potencialidad son los siguientes:

- Productos de cualquier clase utilizados como colas o adhesivos (S.A. 350610).
- Caseína. (S.A. 350110).
- Las demás enzimas y preparaciones enzimáticas. (S.A 350790).

En el primer caso se destacaron como proveedores China, Estados Unidos, Taipéi Chino y México, mientras que en el segundo, Estados Unidos y Nueva Zelanda.

Venezuela es un gran importador de la subpartida 350790, adquiriendo este producto desde un gran número de países. Entre los principales proveedores se encuentran Estados Unidos, Perú, Uruguay (Venezuela informa importaciones de esta subpartida desde Uruguay que no son computadas por Uruguay), México, Panamá, Brasil, Ecuador, Dinamarca, China y Hong Kong.

En la subpartida 350610 Venezuela impone un arancel NMF del 15%, mientras que Uruguay posee un 80% de preferencia (alcanzará el 100% en 2015) acordado en el AAP/CE N°59. El arancel NMF de la subpartida 350110 es del 5% (de exportar este producto Uruguay ingresaría con 0% de arancel desde el año 2012). Por último, en el caso de la subpartida 350790, los aranceles en base a NMF impuesto por Venezuela trepan al 5% y 10% dependiendo de las aperturas. En todos los casos, Uruguay cuenta con un 80% de preferencia en el marco del acuerdo ya mencionado supra y alcanzará el 100% en el año 2015.

Capítulo 90 – Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida, control

Los productos que incluyen el capítulo 90 no suelen ubicarse como una exportación tradicional del Uruguay, si bien sus ventas externas superaron los US\$ 15 millones en 2011 y crecieron a una tasa anualizada del 9% entre los años 2001 y 2011.

Las importaciones de Venezuela de este producto superaron los US\$ 2.000 millones de dólares. En 2011, las mismas aumentaron 32% con relación al año anterior.

En el Cuadro 12 se presentan las subpartidas que de acuerdo a la metodología definida pueden ser consideradas como una oportunidad comercial, donde se incluyen los niveles arancelarios NMF y las preferencias que tiene Uruguay.

Cuadro 12 – Oportunidades comerciales en el Capítulo 90 del S.A.

(A nivel de subpartida de acuerdo a datos directos)

Subpartida	Descripción del producto	Uruguay exporta hacia Venezuela	Venezuela importa desde el mundo	Uruguay exporta hacia el mundo	Comercio potencial indicativo	Arancel NMF	Preferencias	Fecha de liberalización	Acuerdo
		Año 2011 en miles de US\$				Países sin acuerdo	Uruguay		
901839	Sonda t-kehr	189	63.931	8.849	8.660	5%	80%	2015	AAP/CE N°59
902190	Los demás artículos y aparatos que lleve la propia persona	0	2.787	2.048	2.048	5%	100%	2009	AAP/CE N°59
901819	Los demás aparatos de electrodiagnóstico, excepto el electrocardiografía	2	44.513	1.165	1.163	5%	100%	2009	AAP/CE N°59
902150	Estimuladores cardíacos, con exclusión de las partes y accesorios	0	12.178	1.071	1.071	5%	80%	2015	AAP/CE N°59

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Trade Map y ALADI

A nivel de proveedores, Venezuela adquiere las subpartidas incluidas en el cuadro anteriormente presentado principalmente de países desarrollados (Estados Unidos es

el principal proveedor en todos los casos), si bien también se destacan China y Panamá.

En efecto, los principales exportadores de la subpartida 901839 fueron Estados Unidos, Irlanda, Reino Unido, China, India y Panamá. En el caso de la subpartida 902190 se destacaron también Estados Unidos, Panamá, China, Holanda, Hong Kong, Francia e Israel.

Con gran margen de diferencia, Estados Unidos es el principal proveedor de la subpartida 901819, seguido en menor medida por España, China, Japón, Panamá, Alemania y Bélgica.

Por último, en el caso de la subpartida 902150, se destacaron Estados Unidos, Panamá, Alemania, Holanda y Argentina pero con corrientes aún poco significativas.

Capítulo 49 – Productos editoriales, de la prensa de otras industrias gráficas

Uruguay exportó cerca de US\$ 10 millones en 2011, disminuyendo a una tasa anual del 4% entre los años 2001 y 2011 (Uruguay no exporta este bien con destino a Venezuela). Por su parte, las importaciones de Venezuela de este producto superaron los US\$ 110 millones, monto de importancia si bien es mucho menor al registrado en años anteriores.

Dos subpartidas fueron identificadas con potencialidad de ser exportadas por Uruguay con destino a Venezuela:

- Los demás libros, folletos e impresos similares (S.A. 490199).
- Los demás impresos (S.A. 491199).

Entre los principales proveedores de Venezuela de la subpartida 490199 se destacaron Colombia, Estados Unidos, Eslovaquia, México, Panamá y España. En el caso de la subpartida 491199 los principales exportadores con destino a Venezuela fueron Argentina, Colombia, Estados Unidos, Irlanda, Italia y Brasil.

En lo que refiere a las condiciones de acceso, Venezuela definió un arancel del 0% en la subpartida 490199, mientras que en el caso de la subpartida 491199 es del 20% (en base NMF). De comenzar a exportar este último producto, Uruguay cuenta con un 80% de preferencia, alcanzando el 100% en el año 2015 (AAP/CE N°59).

Capítulo 70 – Vidrio y manufacturas de vidrio

Uruguay no exporta este producto con destino a Venezuela. Sin embargo, exportó US\$ más de US\$ 5 millones al resto del mundo, aunque muestra una importante concentración de sus ventas en los mercados más próximos. Sus ventas al exterior mostraron un muy buen desempeño, aumentando a una tasa anualizada del 66% en el período 2001 – 2011. Por otra parte, Venezuela importó más de US\$ 70 millones de estos bienes en el año 2011.

Solo una subpartida fue identificada con potencialidad de ser exportada a Venezuela, las demás fibras de vidrio (incluida la lana de vidrio) y manufacturas (S.A. 701990). Este producto es proveído casi en su totalidad por Estados Unidos, seguido por Colombia pero colocando montos poco significativos.

A nivel arancelario, la subpartida mencionada tiene definido un arancel NMF del 15%. De comenzar a exportar este producto Uruguay cuenta con un 80% de preferencia que alcanzará el 100% en el año 2015 (AAP/CE N°59).