

# SISTEMA GLOBAL DE PREFERENCIAS COMERCIALES

Departamento de Integración y Comercio Internacional<sup>1</sup>  
Dirección de Investigación y Análisis

A través del estudio del Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC) se pretende cumplir con algunos objetivos. En primer lugar, dar a conocer un instrumento que por lo general los operadores de comercio exterior del Uruguay no tienen presente, conocer el grado de profundidad alcanzado por el SGPC en los últimos años, caracterizar la relación comercial del MERCOSUR y de Uruguay con los países que integran el SGPC y diferenciarlo de otros sistemas preferenciales o acuerdos como el SGP.

En un primer capítulo, se relatan los antecedentes del SGPC, desarrollando en un segundo capítulo las principales características del Acuerdo de Belgrado y de las preferencias otorgadas por el MERCOSUR en su marco (únicas vigentes), junto con una caracterización de las relaciones comerciales de la región y de Uruguay con los miembros del SGPC.

El capítulo tercero refiere al proceso de profundización del sistema iniciado en 2004, mientras que en el capítulo cuarto se atiende a los últimos avances alcanzados y a las posibles oportunidades para Uruguay.

Previo a las conclusiones, se relata el estado actual del SGPC para Uruguay.

## 1. Antecedentes<sup>2</sup>

El SGPC es un acuerdo a través del cual los países en desarrollo (países miembros del G-77<sup>3</sup>) se otorgaron preferencias comerciales para consolidar y profundizar el comercio considerado sur - sur.

---

<sup>1</sup> Documento elaborado por el Lic. Ignacio Bartesaghi en agosto de 2012.

<sup>2</sup> Todos los documentos mencionados en el presente apartado pueden ser consultados en el sitio web de la UNCTAD; [www.unctad.org](http://www.unctad.org)

<sup>3</sup> Por más información sobre los miembros del G - 77 puede accederse al siguiente link. <http://www.g77.org/>

Se trata de un programa dependiente de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)<sup>4</sup>, que supone la concesión de preferencias arancelarias y no arancelarias entre los países en desarrollo<sup>5</sup>, si bien prevé la no reciprocidad para países de muy bajo desarrollo económico.

Entre los objetivos del sistema se define lograr una mayor diversificación de mercados para los países en desarrollo. A su vez, los Estados impulsores del sistema prevén que dicho mecanismo también profundice la cooperación económica entre las tres regiones involucradas, Asia, América Latina y África.

Otro de los beneficios indicados, es la mejora en el poder de negociación de los países que ingresen al SGPC, lo que fortalece las negociaciones de este tipo de países en otros foros y organizaciones multilaterales.

#### **Diferencias entre el SGPC y el Sistema General de Preferencias (SGP)**

El SGP se diferencia del SGPC en que las preferencias otorgadas son norte - sur y no sur - sur, lo que implica que se otorgan preferencias por parte de los países desarrollados hacia los países en desarrollo sin reciprocidad. Cabe recordar que al igual que el SGPC, las mismas pueden ser desmanteladas unilateralmente, pero de forma más discrecional dado que en el SGP no existen contrapartidas en términos de preferencias para los países desarrollados.

Las negociaciones para la implementación del SGP se iniciaron en 1963 y fueron formalizadas en la primera reunión de la UNCTAD en el año 1964. Años después, en la segunda reunión de la UNCTAD desarrollada en 1968 se aprobó la resolución que finalmente instrumentó el programa, que de acuerdo a los tiempos de cada país donante se fue implementando a partir de 1970.

Los países que otorgan preferencias, suelen ser denominados Esquemas y son Estados Unidos, la Unión Europea, Japón, Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Federación Rusa, Belarus, Noruega, Suiza y Turquía.

En el caso uruguayo, la utilización más intensiva se da en el caso del Esquema europeo y en el de Estados Unidos. Cabe recordar que los beneficios otorgados por la Unión Europea en el marco del SGP serían próximamente desmantelados, lo que afectaría fuertemente a sectores como los cítricos y algunas preparaciones alimenticias.

---

<sup>4</sup> Donde opera la Secretaría del SGPC. El depositario de los acuerdos es Marruecos.

<sup>5</sup> El Acuerdo de Belgrado definió como países en desarrollo a los del Grupo de los 77, mientras que la Declaración de San Pablo de 2004, incorporó además de los países de dicho grupo, a China y al Grupo de los 15.

Las preferencias fueron negociadas bilateralmente (salvo excepciones) pero con la condición de que sean extendidas al resto de los miembros del sistema. Cabe recordar que por tratarse de preferencias otorgadas bajo el amparo de la “Cláusula de Habilitación”, las concesiones negociadas bajo el SGPC no deben ser trasladadas al resto de los miembros de la Organización Mundial de Comercio como lo exige el artículo XXIV del GATT.

La primera ronda de negociaciones del SGPC fue lanzada en el marco de la conferencia de la UNCTAD desarrollada en Brasilia en el año 1986, en la cual se aprobó la Declaración de Brasilia suscrita en esa oportunidad por 47 países en desarrollo, incluido Uruguay.

La mencionada ronda culminó con la aprobación del Acuerdo de Belgrado, firmado en dicha ciudad en el año 1988 por 48 países, incluido Uruguay. En ese marco, en el año 1988, 43 países presentaron ante la UNCTAD concesiones, entre los cuales se encuentran Argentina y Brasil, presentando sus listas tanto individualmente como en conjunto como MERCOSUR (las preferencias pueden consultarse en el sitio web de la UNCTAD)<sup>6</sup>.

De acuerdo a datos proporcionados por la UNCTAD, una vez que el Acuerdo de Belgrado entró en vigor, se habían incluido un total de 1.800 concesiones, número que disminuyó a cerca de 1.000 productos una vez que se disolvió formalmente Yugoslavia. La cobertura disminuyó aún más cuando Rumania se retiró del acuerdo.

Una de las primeras críticas que se realizaron al sistema refirió a que podían recibirse preferencias arancelarias sin ningún tipo de reciprocidad, lo que no favorecía el interés de los Estados por participar. En los hechos, como se verá en el capítulo siguiente el nivel de preferencias otorgado por los distintos países incorporó pocos productos y en algunos casos preferencias de escasa importancia.

---

<sup>6</sup> [http://www.unctadxi.org/templates/Page\\_\\_\\_\\_6206.aspx](http://www.unctadxi.org/templates/Page____6206.aspx)

## Cuadro 1 – Evolución de las negociaciones

Reuniones SGPC	
México 1976	Encuentro ministerial del G77 donde se trató el tema por primera vez
Arusha 1979	Encuentro ministerial del G77
Caracas 1981	Encuentro ministerial del G77
Nueva York 1982	Se establece el Comité de Negociaciones
Ginebra 1984	Reunión preparatoria
Nueva Delhi 1985	Se determinan los mecanismos de negociación
Brasilia 1986 - 1988	Se lanza la primera Ronda de Negociaciones del SGPC y firma del Acuerdo del Belgrado
1989	El Acuerdo de Belgrado entra en Vigencia
Teherán 1992	Se lanza la segunda Ronda de Negociaciones del SGPC (dura hasta el año 1998)
San Pablo 2004	Se lanza la tercera Ronda de Negociaciones del SGPC
Ginebra 2009	Se realiza una reunión ministerial para profundizar el SGPC
Foz de Iguazú 2010	Firma de los resultados de la Ronda de San Pablo

Adicionalmente, la atención prestada a la Ronda Uruguay del GATT en el año 1986 así como el impulso que tuvieron los procesos de integración regional en los años posteriores, provocaron un enlentecimiento de las negociaciones y de cierta forma un fracaso de la iniciativa.

En consecuencia, la segunda ronda de negociaciones se realizó entre los años 1991 y 1998 pero sin resultados tangibles. En este caso, 24 de 43 países presentaron concesiones para un total de 900 productos, si bien nunca fueron incorporadas<sup>7</sup>.

En el año 2001, se propuso una revisión que no fue concretada hasta que en el año 2003 se tomó la decisión de lanzar una tercera ronda de negociaciones para finalmente dinamizar y profundizar el sistema.

En 2004, se desarrolló en San Pablo, Brasil, la tercera Ronda del SGPC coincidiendo con la vigésima primera conferencia de la UNCTAD, para la cual se invitó a todos los países integrantes del G-77 más China (países en desarrollo de América Latina, África y Asia), con el objetivo centrado en el relanzamiento del sistema y enmarcado dentro del nuevo relacionamiento sur – sur impulsado fundamentalmente por Brasil, India y China.

En Foz de Iguazú en el año 2010, se suscribió el Acta Final a través de la cual se incorporaron los resultados de la Ronda de negociaciones de San Pablo.

<sup>7</sup> UNCTAD (2012): "Global System of Trade Preferences among developing countries".

## 2. El Acuerdo de Belgrado de 1988

### 2.1 Características del acuerdo

El acuerdo cuenta con 34 artículos y tres anexos. En su artículo 2 se definen los fines del acuerdo estableciendo que la creación del sistema tiene por objetivo “la promoción y el sostenimiento del comercio mutuo y el desarrollo de la cooperación económica entre países en desarrollo, mediante el intercambio de concesiones de conformidad con el presente acuerdo”.

Cabe recordar que el Acuerdo de Belgrado previó la participación de los países miembros del G-77 (posición que luego fue modificada para que ingrese China). Otra de las características del sistema es la cobertura, ya que priori, ningún tipo de producto debe ser excluido de las preferencias, debiendo negociarse paso a paso su incorporación a las ofertas.

El acuerdo reconoce a las otras agrupaciones económicas subregionales, regionales e interregionales ya conformadas o por conformarse suscritas entre los miembros del G-77. El sistema tiene por objetivo el refuerzo de dichos compromisos, por lo que tiene en cuenta las disposiciones vigentes.

Otro aspecto a resaltar del acuerdo refiere a que se procura reconocer las necesidades especiales de los países menos adelantados, no exigiéndose reciprocidad en las concesiones de dichos países.

Los instrumentos de integración comercial que previó el SGPC fueron los acuerdos sobre derechos arancelarios, paraarancelarios, medidas no arancelarias, acuerdos sobre medidas comerciales y acuerdos sectoriales (las únicas preferencias vigentes son hasta el momento arancelarias).

Respecto a las negociaciones de las preferencias, se definió el sistema de rondas de negociación que tendrán como meta la profundización de las preferencias (en cobertura, porcentajes y países firmantes). Los enfoques y procedimientos definidos para llevar a cabo las mismas fueron las negociaciones producto a producto (este sistema luego modificado, afectó los resultados alcanzados en la primera ronda), reducciones arancelarias generales, negociaciones sectoriales y medidas comerciales directas.

El artículo 9 del Acuerdo de Belgrado dispuso la Cláusula de la Nación más Favorecida (NMF), lo que en los hechos implica que las concesiones arancelarias y no arancelarias negociadas entre los miembros a través de negociaciones bilaterales o plurilaterales,

deben hacerse extensivas al resto de los miembros una vez se encuentren activas<sup>8</sup>. Si está prevista la posibilidad de otorgar concesiones solo a los países menos adelantados.

Las preferencias otorgadas por los miembros del SGPC pueden ser retiradas luego de transcurridos tres años de que entraron en vigencia, para lo cual deberá seguirse el procedimiento previsto en el artículo 11. A su vez, las preferencias pueden ser canceladas en cualquier momento para aquellos países que finalmente no ratificaron su ingreso al sistema y participaron de las rondas de negociación.

Asimismo, se permite la aplicación de medidas de salvaguardia para evitar el perjuicio grave o la amenaza de un perjuicio grave a los productores nacionales de productos iguales o similares, como consecuencia directa de un aumento sustancial imprevisto de las importaciones por las preferencias negociadas en el marco del SGPC. También se negoció la posibilidad de aplicar medidas restrictivas cuantitativas o de otro tipo si se atraviesan graves dificultades de balanza de pagos.

Para poder hacer aplicables las preferencias negociadas se aprobó un régimen de origen que consta en el anexo del Acuerdo de Belgrado. Las disposiciones de origen<sup>9</sup> definen que serán considerados productos originarios aquellos totalmente producidos u obtenidos de un miembro del SGPC o los no totalmente producidos u obtenidos siempre y cuando cumplan con las disposiciones previstas en las normas 3 y 4.

La norma 3 define que serán originarios aquellos bienes que hayan sido objeto de un trabajo o elaboración con materiales de países no miembros del SGPC, siempre y cuando el valor de estos insumos no superen el 50% del valor FOB y que los productos producidos u obtenidos realicen su operación final en un país exportador miembro del SGPC<sup>10</sup>. La norma 4 estableció el origen acumulativo.

Finalmente, se propuso un sistema de consultas y solución de controversias y se definió el procedimiento de entrada en vigor<sup>11</sup> y el procedimiento de adhesión, en

---

<sup>8</sup> Se estableció la posibilidad de no hacer extensivas las preferencias negociadas en el caso de medidas comerciales directas, acuerdos sectoriales o concesiones no arancelarias, en aquellos casos en que no afecte comercialmente al resto de los miembros. De hacerlo, la cuestión tiene que ser tratada por el Comité de Participantes (creado por el Artículo 7) para que dictamine al respecto.

<sup>9</sup> Por información complementaria vinculada al régimen de origen del SGPC se recomienda consultar al Departamento de Administración de Convenios Internacionales de la CIU.

<sup>10</sup> Se negociaron disposiciones vinculadas a los acuerdos sectoriales, normas de origen acumulativo, expedición directa. Se definió la certificación por entidades.

<sup>11</sup> Entró en vigor treinta días después de que quince Estados intercambiaron concesiones y depositaron sus instrumentos definitivos.

donde se estableció que solo podrán incorporarse al acuerdo países del G-77 si cumplen con las disposiciones previstas en el artículo 28. El acuerdo creó el Comité de Participantes del SGPC que fue definido como el órgano de mayor jerarquía del sistema.

## 2.2 Preferencias negociadas

Las concesiones otorgadas en la primera ronda de negociaciones son las únicas que se encuentran vigentes (incluido para Uruguay) y son otorgadas por los siguientes países:

### **África:**

Argelia, Camerún, Mozambique, Nigeria, Egipto, Túnez, Zimbabwe, Marruecos, Sri Lanka, Sudán, Benin, Ghana y Guinea y Tanzania.

### **América:**

Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Nicaragua, Trinidad y Tobago Venezuela, México, Ecuador, Guyana, Perú (Argentina y Brasil también presentaron sus listas como MERCOSUR, siendo este bloque el primero en ingresar como grupo subregional).

### **Asia:**

Bangladesh, Corea del Norte, Pakistán, Indonesia, India, Irán, Irak, Libia, Malasia, Singapur, Filipinas, Corea del Sur, Tailandia, Vietnam, Myanmar.

De acuerdo a datos de la UNCTAD<sup>12</sup> las economías que integran el SGPC han crecido a una tasa del 5,3% durante el año 2000, lo que supone el doble del promedio de crecimiento mundial y explican el 20% del total de las importaciones globales.

Los resultados alcanzados en la primera ronda de negociaciones del SGPC fueron muy poco significativos, ya que en su momento se intercambiaron aproximadamente 1.800 preferencias de las cuales se efectivizaron aproximadamente 900<sup>13</sup>.

En esa instancia, el MERCOSUR presentó concesiones para un total de 98 líneas de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM). El arancel promedio de los productos

---

<sup>12</sup> UNCTAD (2012): "Global System of Trade Preferences among developing countries".

<sup>13</sup> Fossati, Levit (2010): "El sistema global de preferencias comerciales entre países en desarrollo: Una oportunidad para el comercio exterior argentino", Revista CEI.

incluidos dentro de las concesiones no superaba en aquel momento el 6% y para un total de 59 líneas de la NCM los aranceles eran del 0%, 2% y 4%.

Las preferencias definidas fueron del 10%, 12%, 15%, 20%, 25%, 30%, 40%, 50% y 100% y serían computadas de acuerdo a los aranceles NMF vigentes en la fecha de importación.

**Cuadro 2 - Preferencias otorgadas por el MERCOSUR**

Nº de Líneas de la NCM	Preferencias
17	10%
2	12%
15	15%
16	20%
1	25%
29	30%
12	40%
4	50%
2	100%
<b>98</b>	

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a la UNCTAD

Seguidamente se presenta el comercio exterior de bienes entre el MERCOSUR y los países firmantes de las concesiones del SGPC aprobadas en la primera ronda de negociaciones y hasta ahora las únicas que se encuentran vigentes.

En 2010 (último dato disponible en el caso de algunos de los países integrantes), las compras externas totales del MERCOSUR originarias de los países miembros del SGPC alcanzaron una suma superior a los US\$ 53 mil millones y aumentaron a una tasa anualizada del 18% entre los años 2001 - 2010.



**Cuadro 3 – Importaciones del MERCOSUR desde los países SGPC**

Por país miembro del SGPC	En miles de US\$		Variación anualizada 2010/2001	Participación	
	2001	2010		2001	2010
República de Corea	2.056.025	9.629.193	19%	16,8%	18,1%
Nigeria	1.527.287	5.922.602	16%	12,5%	11,1%
México	1.188.899	5.889.058	19%	9,7%	11,1%
Chile	1.463.167	5.262.088	15%	12,0%	9,9%
India	724.800	4.917.037	24%	5,9%	9,2%
Bolivia	281.318	2.606.772	28%	2,3%	4,9%
Tailandia	355.177	2.570.248	25%	2,9%	4,8%
Argelia	1.100.342	2.371.144	9%	9,0%	4,5%
Malasia	505.449	2.136.315	17%	4,1%	4,0%
Indonesia	346.693	1.876.563	21%	2,8%	3,5%
Venezuela	949.738	1.837.805	8%	7,8%	3,5%
Colombia	246.129	1.247.039	20%	2,0%	2,3%
Perú	257.379	1.050.844	17%	2,1%	2,0%
Singapur	406.231	1.046.917	11%	3,3%	2,0%
Trinidad y Tobago	13.643	914.790	60%	0,1%	1,7%
Marruecos	108.266	789.516	25%	0,9%	1,5%
Iraq	25.576	738.712	45%	0,2%	1,4%
Viet Nam	28.747	601.726	40%	0,2%	1,1%
Filipinas	149.952	392.096	11%	1,2%	0,7%
Ecuador	145.149	231.866	5%	1,2%	0,4%
Egipto	80.942	211.749	11%	0,7%	0,4%
Irán (República Islámica del)	5.538	159.009	45%	0,0%	0,3%
Túnez	39.529	147.945	16%	0,3%	0,3%
República Popular Democrática de Corea	68.737	142.107	8%	0,6%	0,3%
Pakistán	41.777	122.890	13%	0,3%	0,2%
Libia	13.704	122.697	28%	0,1%	0,2%
Bangladesh	20.309	96.008	19%	0,2%	0,2%
Cuba	14.483	95.311	23%	0,1%	0,2%
Camerún	2	65.055	217%	0,0%	0,1%
Sri Lanka	8.825	33.266	16%	0,1%	0,1%
Ghana	680	9.799	35%	0,0%	0,0%
Myanmar (Birmania)	2.053	8.995	18%	0,0%	0,0%
Zimbabwe	12.357	5.981	-8%	0,1%	0,0%
Mozambique	960	3.767	16%	0,0%	0,0%
Nicaragua	27	890	47%	0,0%	0,0%
Sudán	210	124	-6%	0,0%	0,0%
Guyana	300	67	-15%	0,0%	0,0%
Guinea	3.027	1	-59%	0,0%	0,0%
Benin	12.146	0	-100%	0,1%	0,0%
Sub total	12.205.573	53.257.992	18%	100%	100%

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

Entre los principales orígenes de las importaciones realizadas por el bloque se destacaron Corea del Sur, Nigeria, México y Chile, explicando en conjunto el 50% del total del universo de países que forman parte del SGPC.

Como se desprende del Cuadro 3, en el caso de un gran número de países que forman parte del sistema, actualmente ya se cuenta con preferencias a través de acuerdos de corte más profundo.

En el caso de las exportaciones del MERCOSUR hacia los países del SGPC (en 2010 treparon a una suma cercana a los US\$ 65 mil millones), las mismas aumentan en menor medida que las importaciones, si bien también muestran un importante crecimiento en los últimos años (a una tasa anualizada del 15% entre los años 2001 - 2010).

En este caso, como principales destinos de las exportaciones del MERCOSUR se destacaron Chile, Venezuela, México y la India. En los tres primeros destinos existen preferencias más profundas que las negociadas en la primera ronda del SGPC, mientras que con la India las preferencias son poco significativas hasta el momento.

**Cuadro 4 – Exportaciones del MERCOSUR hacia los países SGPC**

Por país Miembro del SGPC	En miles de US\$		Variación anualizada 2010/2001	Participación	
	2001	2010		2001	2010
Chile	4.312.519	9.386.326	9%	23,9%	14,5%
Venezuela	1.359.527	5.620.675	17%	7,5%	8,7%
México	2.432.338	5.024.702	8%	13,5%	7,8%
India	756.076	4.888.505	23%	4,2%	7,6%
República de Corea	1.138.679	4.560.090	17%	6,3%	7,1%
Irán (República Islámica del)	884.167	3.652.107	17%	4,9%	5,6%
Colombia	826.106	3.494.183	17%	4,6%	5,4%
Perú	714.272	3.315.204	19%	4,0%	5,1%
Egipto	772.323	2.957.091	16%	4,3%	4,6%
Indonesia	257.322	2.524.915	29%	1,4%	3,9%
Malasia	495.636	2.020.352	17%	2,7%	3,1%
Tailandia	530.306	1.982.948	16%	2,9%	3,1%
Argelia	204.508	1.895.464	28%	1,1%	2,9%
Bolivia	629.529	1.746.879	12%	3,5%	2,7%
Ecuador	317.294	1.505.731	19%	1,8%	2,3%
Singapur	244.842	1.365.956	21%	1,4%	2,1%
Viet Nam	74.784	1.197.345	36%	0,4%	1,9%
Nigeria	480.448	980.046	8%	2,7%	1,5%
Marruecos	308.447	951.924	13%	1,7%	1,5%
Filipinas	195.046	901.244	19%	1,1%	1,4%
Bangladesh	168.432	799.567	19%	0,9%	1,2%
Libia	59.366	595.616	29%	0,3%	0,9%
Trinidad y Tobago	105.005	570.417	21%	0,6%	0,9%
Cuba	161.378	549.744	15%	0,9%	0,9%
Pakistán	88.512	382.612	18%	0,5%	0,6%
Túnez	138.050	354.382	11%	0,8%	0,5%
Ghana	26.756	346.875	33%	0,1%	0,5%
Iraq	59.052	337.370	21%	0,3%	0,5%
Camerún	1.015	133.042	72%	0,0%	0,2%
Sri Lanka	22.801	112.938	19%	0,1%	0,2%
Sudán	13.337	111.076	27%	0,1%	0,2%
Benin	9.665	105.831	30%	0,1%	0,2%
Mozambique	18.170	83.043	18%	0,1%	0,1%
Nicaragua	16.047	80.101	20%	0,1%	0,1%
Guinea	3.341	57.436	37%	0,0%	0,1%
Guyana	6.401	30.551	19%	0,0%	0,0%
República Popular Democrática de Corea	209.058	21.890	-22%	1,2%	0,0%
Myanmar (Birmania)	1.026	21.541	40%	0,0%	0,0%
Zimbabwe	6.133	8.637	4%	0,0%	0,0%
Sub total	18.047.714	64.674.356	15%	100%	100%

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

Si se replica el procesamiento para el caso de Uruguay, las exportaciones con destino a los países del SGPC (excluyendo los países del MERCOSUR) ascendieron a los US\$ 1.390 millones en 2011, aumentando 33% con respecto al año anterior. Como puede observarse, los primeros cuatro socios comerciales del SGPC (Venezuela, México, Chile y Perú), son países con los cuales Uruguay posee acuerdos comerciales más profundos que lo negociado en el marco del SGPC.

Los países del sistema de mayor importancia en las exportaciones y con los cuales no se cuenta con preferencias arancelarias (donde podrían existir oportunidades comerciales), son Irak, Nigeria, Irán, Tailandia, Argelia, Vietnam, Corea del Sur y Marruecos.

**Cuadro 5 – Exportaciones uruguayas hacia los países del SGPC**  
(Excluyendo los países del MERCOSUR)

País Miembro del SGPC	Año - Millones de US\$, FOB		Variación 2011/2010	Participación 2011
	2010	2011		
VENEZUELA	247,0	326,1	32%	23,5%
MEXICO	124,8	162,3	30%	11,7%
CHILE	121,2	140,1	16%	10,1%
PERU	65,5	107,0	63%	7,7%
IRAK	26,4	73,7	180%	5,3%
CUBA	46,4	65,7	42%	4,7%
NIGERIA	41,3	61,9	50%	4,5%
IRAN	42,3	57,0	35%	4,1%
TAILANDIA	32,8	45,7	39%	3,3%
ARGELIA	46,0	40,8	-11%	2,9%
VIETNAM	39,4	35,0	-11%	2,5%
COLOMBIA	18,7	31,9	71%	2,3%
COREA (SUR)	22,4	27,7	24%	2,0%
MARRUECOS	12,3	24,2	96%	1,7%
INDIA	14,0	20,9	49%	1,5%
FILIPINAS	13,1	20,9	60%	1,5%
BOLIVIA	22,2	20,1	-9%	1,5%
TUNEZ	13,3	20,1	51%	1,4%
SINGAPUR	20,1	19,9	-1%	1,4%
INDONESIA	7,7	13,0	68%	0,9%
ECUADOR	14,5	11,6	-20%	0,8%
CAMERUN	4,5	10,6	135%	0,8%
MOZAMBIQUE	0,2	8,2	4909%	0,6%
TRINIDAD Y TOBAGO	7,8	6,9	-11%	0,5%
EGIPTO	11,7	6,8	-42%	0,5%
GHANA	2,6	5,8	122%	0,4%
PAKISTAN	2,6	4,8	84%	0,3%
GUYANA	2,0	4,5	121%	0,3%
BENIN	0,7	3,5	366%	0,3%
MALASIA	6,5	3,4	-48%	0,2%
GUINEA	0,9	2,6	184%	0,2%
NICARAGUA	1,4	1,6	16%	0,1%
SUDAN	1,7	0,7	-56%	0,1%
LIBIA	1,8	0,7	-64%	0,0%
COREA (NORTE)	0,5	0,6	14%	0,0%
SRI LANKA	0,2	0,3	31%	0,0%
MYANMAR	0,4	0,3	-32%	0,0%
BANGLADESH	6,5	0,1	-98%	0,0%
ZIMBABWE	0,1	0,1	22%	0,0%
TANZANIA	0,1	0,0	-66%	0,0%
<b>Total general</b>	<b>1.044</b>	<b>1.387</b>	<b>33%</b>	<b>100%</b>

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

Los principales productos exportados por Uruguay al grupo de países que forman parte del SGPC son Manufacturas de Origen Agropecuario y Productos Primarios. En ese sentido, el 85% de las exportaciones hacia dichos mercados se explicaron por lácteos, cereales, carne y despojos comestibles, madera, grasas y aceites animales, lana y semillas y frutos oleaginosos.

La importancia creciente de las exportaciones nacionales agrícolas con destino a los países en desarrollo, es una de las características más notorias del comercio sur – sur en los últimos 10 años. Este tipo de bienes ya no se colocan exclusivamente en los mercados desarrollados (Europa o Estados Unidos, como ocurría otrora), lo que ha abierto nuevas oportunidades para diversificar las exportaciones de los países de América Latina.

Entre los productos no agrícolas exportados por Uruguay con destino a los países que integran el SGPC, cabe destacar a los medicamentos (para uso humano y animal) y plásticos, que tienen por destino principalmente a la región<sup>14</sup> (miembros de la ALADI con preferencias más profundas que las previstas en el SGPC).

Replicando el procesamiento pero para las importaciones, México y Venezuela son los dos países miembros del SGPC de mayor importancia para las compras uruguayas, superando el 50% del total adquirido desde dicho grupo de países. Los dos países mencionados poseen preferencias de mayor profundidad que las otorgadas en el marco del SGPC. En importancia le siguen Corea del Sur, Chile, India, Indonesia, Malasia, Ecuador y Perú.

**Cuadro 6 – Importaciones uruguayas desde los países SGPC**  
(Excluyendo los países del MERCOSUR)

País Miembro del SGPC	Año - Millones de US\$, CIF		Variación 2011/2010	Participación 2011
	2010	2011		
VENEZUELA	756,9	811,9	7%	42,1%
MEXICO	173,4	243,9	41%	12,7%
COREA (SUR)	100,1	204,1	104%	10,6%
CHILE	120,1	135,0	12%	7,0%
INDIA	68,6	115,7	69%	6,0%
INDONESIA	28,4	49,0	73%	2,5%
MALASIA	28,4	41,0	44%	2,1%
ECUADOR	10,2	40,9	303%	2,1%
PERU	18,0	38,7	115%	2,0%
TAILANDIA	33,2	36,8	11%	1,9%
LIBIA	13,1	29,6	125%	1,5%
VIETNAM	15,4	27,9	81%	1,4%
MARRUECOS	18,9	21,4	13%	1,1%
EGIPTO	9,4	21,1	125%	1,1%
IRAN	12,8	20,7	62%	1,1%
SINGAPUR	19,2	13,8	-28%	0,7%
PAKISTAN	8,3	12,5	52%	0,7%
COLOMBIA	10,1	12,0	20%	0,6%
NIGERIA	0,3	12,0	3860%	0,6%
ARGELIA	9,6	10,1	5%	0,5%
BOLIVIA	6,8	8,2	20%	0,4%
TRINIDAD Y TOBAGO	6,8	7,1	5%	0,4%
FILIPINAS	2,5	3,5	39%	0,2%
SRI LANKA	1,5	2,4	57%	0,1%
BANGLADESH	2,3	2,2	0%	0,1%
CUBA	9,3	1,4	-85%	0,1%
GHANA	1,2	1,4	18%	0,1%
TUNEZ	16,9	1,2	-93%	0,1%
COREA (NORTE)	0,8	0,5	-30%	0,0%
MYANMAR	0,2	0,1	-47%	0,0%
NICARAGUA	0,0	0,1	854%	0,0%
GUYANA	0,0	0,1	n/c	0,0%
TANZANIA	0,0	0,0	807513%	0,0%
SUDAN	0,0	0,0	-29%	0,0%
CAMERUN	0,0	0,0	-100%	0,0%
<b>Total general</b>	<b>1.503</b>	<b>1.927</b>	<b>28%</b>	<b>100%</b>

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

Los principales productos importados por Uruguay desde los miembros del SGPC fueron los combustibles (debido a la importancia de las compras desde Venezuela y otros países africanos), seguido de los bienes intermedios –explicando el 23% del total adquirido– y de los de consumo –participando en otro 13%–.

<sup>14</sup> Salvo algunas excepciones en el caso de las exportaciones de medicamentos animales con destino a los países africanos.

### Cuadro 7 – Importaciones uruguayas desde los países SGPC por producto

(Excluyendo los países del MERCOSUR)

Uso Económico	Año - Millones de US\$, CIF		Variación 2011/2010	Participación 2011
	2010	2011		
Combustibles	790	884	12%	45,9%
Bienes intermedios	305	448	47%	23,3%
Bienes de consumo	193	254	32%	13,2%
Bienes de capital	104	131	26%	6,8%
Vehículos automotores para pasajeros	75	112	50%	5,8%
Piezas y accesorios para bienes de capital	35	97	175%	5,0%
Total general	1.503	1.927	28%	100%

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

### 3. El proceso de profundización del SGPC

Entre los avances alcanzados por la tercera ronda de negociaciones del SGPC lanzada formalmente en el año 2004 en San Pablo, Brasil, se destaca la propuesta de involucrar a China (no forma parte del G-77), así como el cambio en la no reciprocidad inicialmente definida. A partir de la mencionada ronda, salvo excepciones para los países de menor desarrollo, las preferencias serían recíprocas.

De un total de 43 miembros del SGPC con preferencias, 22 participaron de la Ronda de San Pablo (Argelia, Argentina, Brasil, Chile, Cuba, Corea del Norte, Corea del Sur, Egipto, India, Indonesia, Irán, Malasia, México, Marruecos, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Sri Lanka, Tailandia, Uruguay, Vietnam y Zimbawe).

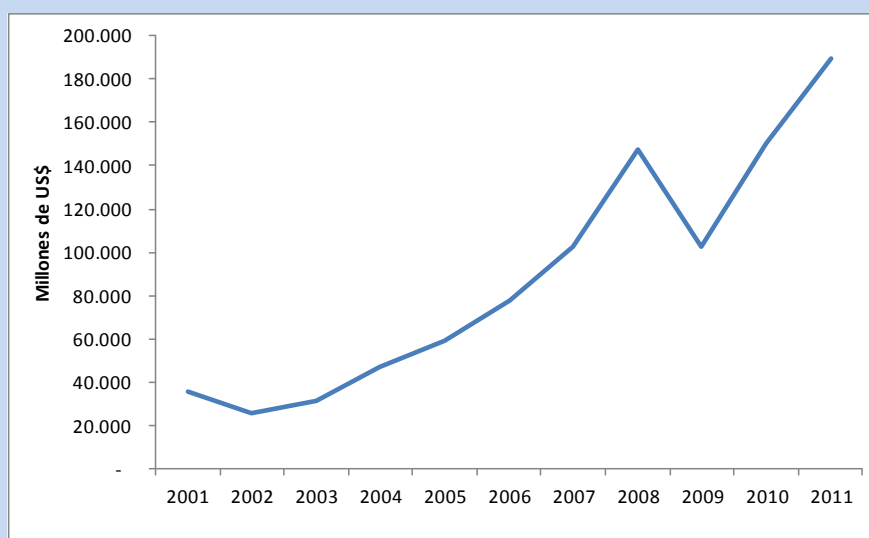
En ese momento se aprobó la Declaración de San Pablo, donde las expresiones del entonces Presidente “Lula”, planteando el advenimiento de una “nueva geografía comercial mundial que resalta el protagonismo del comercio entre países del sur y la cooperación en un mundo en vías de globalización”, dejaron en evidencia la importancia otorgada por este país al relacionamiento entre países en desarrollo.

Esta ponderación no solo es en términos geopolíticos, sino que es evidente desde el punto de vista económico y comercial para el MERCOSUR, donde a partir del año 2004, las importaciones del mencionado bloque desde los países en desarrollo superaron en importancia a las originarias de los países desarrollados.

### Comercio entre países en desarrollo (1)

Al respecto del comercio entre los países en desarrollo (no solo incluye a los miembros del SGPC), en los últimos años se ha registrado un crecimiento muy importante del comercio sur - sur. En efecto, las importaciones del MERCOSUR desde este tipo de países crecieron a una tasa anualizada del 18% entre los años 2001 - 2011.

Gráfico 1 - **Evolución de las importaciones del MERCOSUR**  
(Desde los países en desarrollo)



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

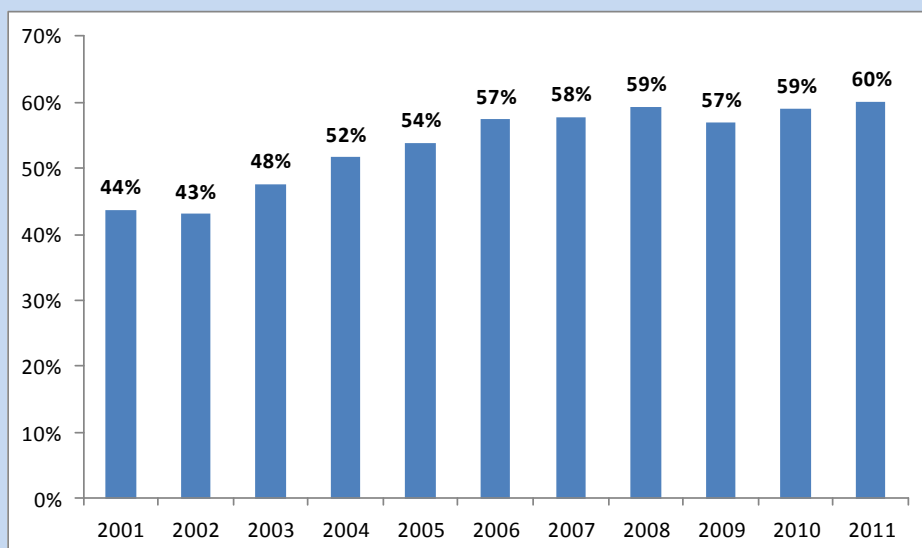
El impulso otorgado en San Pablo continuó a partir de 2009 con el desarrollo de una sesión especial del Comité de Negociaciones de la UNCTAD sobre el SGPC donde se delinearon las modalidades a través de las cuales se llevarían a cabo las futuras negociaciones.

Finalmente, en 2010, se aprobó en Foz de Iguazú el Protocolo de la Ronda de San Pablo del Acuerdo sobre el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre países en desarrollo, suscripto en la sesión especial a nivel ministerial del Comité de Negociaciones de la UNCTAD por parte del MERCOSUR, Cuba, Egipto, India, Indonesia, República de Corea, Malasia y Marruecos.

## Comercio entre países en desarrollo (2)

La importancia del comercio entre los países en desarrollo (no solo incluye a los miembros del SGPC) queda en evidencia si se observa la evolución de la participación de las adquisiciones desde estos orígenes en las compras del MERCOSUR. En ese sentido, mientras el total importado por el bloque desde los PED explicaba el 44% en 2001, en 2011, dicha participación ascendió al 60%.

**Gráfico 2 - Participación de las importaciones del MERCOSUR**  
(Importancia de las compras originarias de los países PED en el total importado)



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

## 4. Incorporación de los resultados de la Ronda de San Pablo

### 4.1 Características del acuerdo

El Protocolo de la Ronda de San Pablo aprobado en 2010, tuvo por objetivo profundizar las preferencias negociadas en el marco del Acuerdo de Belgrado y que comenzaron a negociarse en el marco de la tercera ronda de negociaciones del SGPC lanzada en San Pablo en el año 2004 (la segunda ronda fracasó).

El mencionado protocolo definió las listas de concesiones arancelarias otorgadas por los participantes (aprobado inicialmente por el MERCOSUR más siete países participantes), entre sí. Cabe precisar que las nuevas preferencias negociadas aún no se encuentran vigentes.

Los participantes del mencionado protocolo, revisarán los resultados del acuerdo por un período que no puede superar los dos años contados a partir de su entrada en vigor. Durante dicha revisión se buscará el aumento de las preferencias otorgadas y de la cobertura de productos, así como la revisión de las normas de origen del SGPC, incluso un examen de los criterios de clasificación arancelaria y de la norma de valor añadido.

En el período mencionado, los participantes podrán acordar de forma voluntaria –en negociaciones adicionales a realizarse mediante un procedimiento de petición y oferta–, incorporaciones al presente protocolo que se harán extensivas a todos los firmantes como lo establece el Acuerdo de Belgrado comentado en capítulos anteriores.

Con respecto a las adhesiones (de los 48 países que inicialmente suscribieron el Acuerdo sobre el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre países en desarrollo<sup>15</sup>, el protocolo fue suscrito por el MERCOSUR más siete países (Cuba, Egipto, India, Indonesia, Malasia, Marruecos y Corea del Sur).

Los países firmantes de la ronda explican el 50% de la población de todos los países del SGPC (alcanzando los 1.900 millones de habitantes), lo que supone un tercio de la población de los países en desarrollo. De acuerdo a datos de la UNCTAD, las importaciones entre los firmantes del protocolo descontando el comercio intra MERCOSUR, explicó el 41% del total de las importaciones provenientes de los países del SGPC, 24% de las adquisiciones externas de los países en desarrollo (excluyendo a China) y cerca del 10% de las importaciones del mundo.

---

<sup>15</sup> De los cuales 43 presentaron concesiones.



Cabe precisar que las concesiones otorgadas en la Ronda de San Pablo profundizaron la cobertura alcanzada por el SGPC hasta ese momento. En efecto, de un total de 650 líneas que fueron negociadas anteriormente en el marco del sistema, se pasaron a incorporar un total de 47.300 líneas arancelarias, registrándose en algunos casos un baja sustancial de los aranceles promedio.

En el cuadro presentado seguidamente, se puede identificar el número de concesiones que otorgaron todos los miembros del SGPC previo al desarrollo de la Ronda de San Pablo (primera y segunda ronda<sup>16</sup>), junto con el número de productos que fueron integrados a partir de la Ronda de San Pablo (negociada entre 11 países).

**Cuadro 8 – Concesiones del SGPC**

	<u>Participant</u>	<u>Current Concessions</u>	<u>São Paulo Round</u>
1	Algeria	11	
2	Argentina (See MERCOSUR)		
3	Bangladesh	7	
4	Benin	2	
5	Bolivia	6	
6	Brazil (See MERCOSUR)		
7	Cameroon	3	
8	Chile	10	
9	Colombia	7	
<b>10</b>	<b>Cuba</b>	<b>32</b>	<b>3.571</b>
11	DPR Korea	18	
12	Ecuador	6	
<b>13</b>	<b>Egypt</b>	<b>24</b>	<b>3.378</b>
14	Ghana	1	
15	Guinea	4	
16	Guyana	15	
<b>17</b>	<b>India</b>	<b>31</b>	<b>7.743</b>
<b>18</b>	<b>Indonesia</b>	<b>1</b>	<b>4.643</b>
19	Iran	13	
20	Iraq	20	
21	Libya	19	
<b>22</b>	<b>Malaysia</b>	<b>1</b>	<b>2.473</b>
23	Mexico	26	
<b>24</b>	<b>Mercosur</b>	<b>137</b>	<b>6.367</b>
<b>25</b>	<b>Morocco</b>	<b>32</b>	<b>12.166</b>
26	Mozambique	7	

<sup>16</sup> De las cuales se encuentran vigentes solo las preferencias negociadas en la primera ronda.

27	Myanmar	5	
28	Nicaragua	9	
29	Nigeria	12	
30	Pakistan	7	
31	Peru	23	
32	Philippines	3	
<b>33</b>	<b>Republic of Korea</b>	<b>28</b>	<b>6.983</b>
34	Singapore	3	
35	Sri Lanka	26	
36	Sudan	30	
37	Thailand	11	
38	Trinidad and Tobago	5	
39	Tunisia	8	
40	United Republic of Tanzania	1	
41	Venezuela	41	
42	Viet Nam	3	
43	Zimbabwe	3	
	<b>Total</b>	<b>651</b>	<b>47.324</b>

Fuente: UNCTAD

De acuerdo a los estudios realizados por la UNCTAD, de darse plena vigencia a las concesiones de la Ronda de San Pablo, las mismas tendrán un positivo impacto en el ingreso (ingreso en términos de exportaciones y empleo) de los once países firmantes (ingresos cercanos a los US\$ 2.500 millones), monto que rondaría los US\$ 6.000 millones de suscribirse dichas concesiones entre los 22 países que participaron de la ronda<sup>17</sup>, beneficios que en los dos casos habría que adicionarle los efectos dinámicos.

Se prevé que cualquier participante del SGPC pueda adherirse mediante la entrega de una propuesta de lista de concesiones arancelarias de conformidad con los siguientes requisitos:

- Reducción lineal general, línea por línea, del 20% como mínimo sobre el 70% como mínimo de sus líneas arancelarias sujetas a derechos.
- En el caso de los participantes con líneas arancelarias libres de derechos que representen más del 50% del total de sus líneas arancelarias nacionales, una preferencia del 20% como mínimo sobre el 60% de sus líneas arancelarias sujetas a derecho.

<sup>17</sup> UNCTAD (2012): "Global System of Trade Preferences among developing countries".

El protocolo entrará en vigor el trigésimo día a partir de la fecha en que cuatro de los participantes, como mínimo, hayan depositado los instrumentos de firma definitiva, ratificación, aceptación o aprobación. A su vez, para cada participante, el protocolo entrará en vigor el trigésimo día después de que se deposite un instrumento de ratificación, aceptación o aprobación<sup>18</sup> ante el Secretario General de la UNCTAD, organización que es administradora del SGPC. De acuerdo al seguimiento realizado por la UNCTAD, hasta la fecha el acuerdo fue ratificado por India y Malasia, si bien Corea del Sur y otros países están en camino de incorporar el acuerdo.

Con respecto a la certificación de origen (el régimen de origen del SGPC fue definido en el Acuerdo de Belgrado), se indica que será un organismo gubernamental o una entidad no gubernamental autorizada por el gobierno el responsable de la emisión de los certificados de origen. Todos los participantes deberán comunicar a la Secretaría del SGPC dichos organismos habilitados.

Al respecto, una decisión del Comité de Participantes del SGPC estableció un sub Comité de Signatarios del SGPC de la Ronda de San Pablo y un grupo de trabajo sobre normas de origen para darle un mayor seguimiento a lo negociado en la ronda.

#### 4.2 Preferencias otorgadas por el MERCOSUR

En las listas de concesiones que son presentadas en el anexo del mencionado protocolo, el MERCOSUR otorgó preferencias a unas 6.367 líneas arancelarias de acuerdo a la NCM, excluyendo un 30% del universo arancelario, que es el porcentaje de productos que permite excluir el sistema.

A nivel de secciones del Sistema Armonizado (S.A.), Productos de las industrias químicas es la que incorporó más líneas arancelarias a la desgravación, con un total de 2.560 NCM y representando el 40,2% del total de la lista presentada por el MERCOSUR<sup>19</sup>.

Las preferencias otorgadas entre los firmantes del protocolo son del 20%. La misma se computa de acuerdo al arancel NMF aplicados en la fecha de la importación. A través de la secretaría del SGPC, los participantes deberán informar de forma actualizada los niveles arancelarios aplicados.

---

<sup>18</sup> Previamente debe estar en plena vigencia el protocolo en términos de lo comentado en el párrafo supra.

<sup>19</sup> Debe tenerse en cuenta que dicha sección representa el 30% del la NCM.

**Cuadro 9 – Preferencias otorgadas por el MERCOSUR en el marco del SGPC**  
(Nuevas preferencias aún no vigentes)

Secciones del S.A.	N°NCM	Participación
Productos de las industrias químicas	2.560	40,2%
Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes	1.028	16,1%
Metales comunes y sus manufacturas	575	9,0%
Instrumentos de óptica, fotografía o cinematografía	309	4,9%
Plástico, caucho y sus manufacturas	292	4,6%
Animales vivos y productos del reino animal	278	4,4%
Productos del reino vegetal	197	3,1%
Manufacturas de piedra	191	3,0%
Pasta de madera	172	2,7%
Productos minerales	137	2,2%
Madera, manufacturas de la madera, corcho	126	2,0%
Productos de las industrias alimentarias	111	1,7%
Pieles y cueros	95	1,5%
Mercancías y productos diversos	88	1,4%
Material de transporte	59	0,9%
Perlas finas, oro	54	0,8%
Grasas y aceites animales o vegetales	53	0,8%
Calzado	20	0,3%
Armas municiones, sus partes y accesorios	15	0,2%
Objetos de arte y colección	7	0,1%
Materias textiles y sus manufacturas	0	0,0%
<b>Total incluido en el universo SGPC</b>	<b>6.367</b>	<b>100%</b>

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a la UNCTAD/MEF

Si se atiende al universo para el cual el MERCOSUR definió preferencias comerciales, el arancel promedio alcanzado por dichos productos (6.367 NCM) asciende al 9,5%, porcentaje que baja al 7,6% luego de computar las preferencias definidas en el protocolo.

Seguidamente, se analizan los productos que presentan un arancel igual o mayor al 10% y que fueron incluidos en el acuerdo, entendiendo que en esos casos, el MERCOSUR está otorgando preferencias en bienes para los cuales tiene un Arancel Externo Común (AEC) elevado, lo que indica cierta propensión a la protección del bloque para dichos bienes.

En el caso de los productos que conforman el universo y presentan un AEC del 20%, 18% y 16%, se identifican un total de 896 productos (14% del total), que computados en conjunto ascienden a un arancel promedio del 17,3%, arancel que luego de computadas las preferencias (del 20%) desciende al 13,9%.

Entre los principales bienes que poseen los niveles arancelarios comentados, se encuentran NCM correspondientes a los capítulos 39 (plásticos y sus manufacturas), 48 (papel y cartón), 73 (manufacturas de fundición de hierro o acero), 82 (herramientas y útiles, artículos de cuchillería...), 83 (manufacturas diversas de metal común), 84 (máquinas y aparatos mecánicos), 85 (máquinas, aparatos eléctricos), 90 (instrumentos de óptica, fotografía o cinematografía), 91 (aparatos de relojería) y 96 (manufacturas diversas).

Los países que se beneficiarían de las preferencias comentadas serían los siete países que suscribieron el protocolo, si bien como se comentó anteriormente, está prevista la incorporación de otras economías en desarrollo<sup>20</sup>.

En ese sentido, si se relevan las importaciones uruguayas –computadas en conjunto– de los capítulos anteriormente mencionados originarias de las economías firmantes del protocolo de la Ronda de San Pablo (Cuba, Egipto, India, Indonesia, Malasia, Marruecos, Corea del Sur, más Tailandia que inició negociaciones posteriormente), las mismas ascendieron a los US\$ 143 millones en 2011 (Plásticos y sus manufacturas es la categoría mayormente importada desde dichos orígenes).

Por otra parte, considerando los productos incluidos en las concesiones con un AEC del 14%, 12% y 10%, se computan un total de 2.994 NCM (47% del total), que registrados en conjunto presentan un arancel promedio del 12,5%, guarismo que luego de computadas las preferencias (del 20%) bajaría al 10%.

En este caso, los principales NCM con esos niveles arancelarios corresponden a los capítulos 02 (carne y despojos comestibles), 03 (pescados y crustáceos), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 28 (productos químicos inorgánicos), 29 (productos químicos orgánicos), 30 (productos farmacéuticos), 38 (productos diversos de las industrias químicas), 39 (plásticos y sus manufacturas), 41 (pieles y cueros), 44 (madera), 48 (papel y cartón), 69 (productos cerámicos), 70 (vidrio y sus manufacturas), 72 (fundición de hierro o acero), 84 (máquinas y aparatos mecánicos), 85 (máquinas y aparatos eléctricos), 90 (instrumentos de óptica, fotografía o cinematografía).

Computando las compras externas uruguayas de los capítulos mencionados originarias de las economías anteriormente mencionadas (eventuales beneficiarios del SGPC una vez entre en vigencia), las mismas superaron los US\$ 206 millones en 2011 (las compras están lideradas por los plásticos, máquinas y herramientas, tanto mecánicas como eléctricas, productos de fundición de hierro y acero y productos químicos).

#### 4.3 El comercio de Uruguay con los países firmantes del Protocolo de San Pablo

Las importaciones uruguayas desde los países firmantes del Protocolo de San Pablo más Tailandia (todos los países son miembros de la OMC) crecieron 65% en 2011 con respecto al año anterior, superando adquisiciones por un monto de US\$ 490 millones.

---

<sup>20</sup> México mostró interés en incorporarse a las preferencias de la tercera ronda de negociaciones del SGPC.

## Cuadro 10 – Importaciones desde los miembros del SGPC

(Firmantes de la Ronda de San Pablo más Tailandia)

País origen	Millones de US\$ CIF		Variación 2011/2010	Participación 2011
	2010	2011		
COREA (SUR)	100,1	204,1	104%	41,6%
INDIA	68,6	115,7	69%	23,6%
INDONESIA	28,4	49,0	73%	10,0%
MALASIA	28,4	41,0	44%	8,4%
TAILANDIA	33,2	36,8	11%	7,5%
MARRUECOS	18,9	21,4	13%	4,4%
EGIPTO	9,4	21,1	125%	4,3%
CUBA	9,3	1,4	-85%	0,3%
<b>Total general</b>	<b>296</b>	<b>491</b>	<b>65%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base SmartDATA

Las compras externas desde este grupo de países estuvieron dominadas por Corea del Sur e India (si bien con este último país se cuenta con preferencias en el marco de un acuerdo con el MERCOSUR<sup>21</sup>, hasta el momento las mismas son poco significativas.

Entre los principales productos importados desde estos orígenes se destacan los plásticos, productos de fundición de hierro o acero, máquinas eléctricas y mecánicas, productos químicos y medicamentos.

Por otra parte, las exportaciones con destino a los países con los cuales el MERCOSUR avanzó en la profundización del SGPC son menos significativas que las importaciones, si bien también muestran un muy buen dinamismo. Las colocaciones con destino a dicho grupo de países alcanzaron los US\$ 207 millones en 2011. En el destino de las exportaciones se destacaron Cuba (país con el cual ya se cuenta con un acuerdo en el marco de la ALADI), Tailandia y Corea del Sur.

<sup>21</sup> Por más información sobre el acuerdo 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](http://www.ciu.com.uy/innovaportal/v/429/24/innova.front/acuerdos_internacionales.html)

### Cuadro 11 – Exportaciones hacia los miembros del SGPC

(Firmantes de la Ronda de San Pablo más Tailandia)

País de destino	Millones de US\$ FOB		Variación	Participación
	2010	2011	2011/2010	2011
CUBA	46,4	65,7	42%	32%
TAILANDIA	32,8	45,7	39%	22%
COREA (SUR)	22,4	27,7	24%	13%
MARRUECOS	12,3	24,2	96%	12%
INDIA	14,0	20,9	49%	10%
INDONESIA	7,7	13,0	68%	6%
EGIPTO	11,7	6,8	-42%	3%
MALASIA	6,5	3,4	-48%	2%
<b>Total general</b>	<b>154</b>	<b>207</b>	<b>35%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base SmartDATA

En términos ofensivos, los productos exportados a dicho grupo de países son principalmente agrícolas con elevados niveles de competitividad internacional. En particular, se destacan leche en polvo, cueros y pieles curtidos de bovino, lana sin cardar ni peinar, manteca, cueros preparados, madera aserrada, trigo, grasas de animales, lana cardada o peinada, soja, madera en bruto, quesos y requesón, pescado congelado, cítricos, lactosuero, cobre refinado, medicamentos para uso terapéuticos o profilácticos, peletería curtida y carne de animales de la especie bovina congelada (productos que computados en conjunto explicaron el 97% del total exportado por Uruguay a dicho grupo de países).

Seguidamente, se presentan las condiciones de acceso de los principales productos exportados por Uruguay a los países firmantes del protocolo (más Tailandia) con los cuales no se cuentan con ningún esquema preferencial vigente. A su vez, para dichos países se presentan los perfiles arancelarios<sup>22</sup>.

#### Egipto

Las exportaciones uruguayas con destino a Egipto treparon a los US\$ 6,7 millones en 2011, disminuyendo 42% con respecto al año anterior. Los principales productos de exportación fueron las Manufacturas de Origen Agropecuario, en particular productos lácteos, carne, grasas animales y desperdicios de la industria alimenticia.

<sup>22</sup> OMC (2011): "Perfiles Arancelarios de la OMC".

Como puede observarse en el Cuadro 12, actualmente algunos productos abonan aranceles para el ingreso a Egipto –en algunos casos elevados–, por lo que existirían algunas posiciones ofensivas con este país.

Cabe precisar que ninguno de los productos exportados por Uruguay hasta la fecha fueron incorporados a las concesiones otorgadas por Egipto en las primeras dos rondas de negociaciones (un total de 24 líneas), si bien en algunos casos sí fueron incluidos en las preferencias de la Ronda de San Pablo, como es el caso de las líneas 04051010, 150500, 04059010 y 050400<sup>23</sup>.

Como consecuencia, para el caso de las líneas mencionadas los exportadores se beneficiarán de una preferencia del 20% al arancel NMF mencionado en el Cuadro 12. A los efectos de aplicar dicho beneficio, debe tenerse en cuenta que estas preferencias no se encuentran vigentes y que el Mercosur negoció con este país un acuerdo que otorgará en el futuro preferencias de mayor profundidad con este país<sup>24</sup>.

#### Cuadro 12 – Exportaciones uruguayas con destino a Egipto

(Todas las Subpartidas del S.A. con exportaciones mayores a los US\$ 100 mil en 2011)

Producto exportado	Arancel que abona Uruguay
040510-MANTECA (MANTEQUILLA)*	10% y 2%*
040221-LECHE EN POLVO	0%, 10%, 20%*
020230-DESHUESADA	0%
150500-GRASA DE LANA	5%
040590-LAS DEMÁS	10% y 2%*
050400-TRIPAS, VEJIGAS Y ESTOMAGOS DE ANIMALES.	2%
* Según las distintas aperturas	

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Market Access

El nivel promedio del arancel consolidado (máximo permitido por la OMC<sup>25</sup>) por Egipto asciende al 36,7% (95,2% para los bienes agrícolas y 27,7% para los no agrícolas). Por su parte, el arancel NMF promedio trepa al 17% (66,1% en productos agrícolas y 9,6%

<sup>23</sup> Para acceder a todas las concesiones otorgadas por Egipto en el marco de la Ronda de San Pablo (un total de 3.378, para la cual se definió una preferencia del 20% frente al arancel NMF y que hasta la fecha no se encuentran vigentes) acceda al siguiente link:

[http://www.ciu.com.uy/innovaportal/v/429/24/innova.front/acuerdos\\_internacionales.html](http://www.ciu.com.uy/innovaportal/v/429/24/innova.front/acuerdos_internacionales.html)

<sup>24</sup> Para acceder a más información sobre el alcance del acuerdo se recomienda ingresar 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](http://www.ciu.com.uy/innovaportal/v/429/24/innova.front/acuerdos_internacionales.html)

<sup>25</sup> Salvo que las subas sean en el marco de la aplicación de medidas de defensa comercial u otras disposiciones previstas por la OMC.



en los no agrícolas). En el caso de los aranceles ponderados por comercio, el nivel promedio es del 10,1% (7,7% en bienes agrícolas y 37,7% en los no agrícolas).

### Corea del Sur

Las colocaciones nacionales con destino a Corea del Sur alcanzaron los US\$ 27,7 millones, registrando un crecimiento del 24% con respecto al año 2010. Entre los principales productos de exportación se destacaron la lana, la madera, los lácteos, el pescado y el cobre.

Como puede observarse en el Cuadro 13, algunos productos abonan aranceles elevados para el ingreso a este mercado, caso de los lácteos y el pescado. Ningún producto actualmente exportado con destino a Corea se beneficia de las concesiones otorgadas por Corea en el marco de las dos primeras rondas del SGPC (un total de 28).

En este caso, de los productos exportados actualmente por Uruguay hacia dicho destino, en las concesiones otorgadas por Corea del Sur en la Ronda de San Pablo se encuentran las líneas 0303799040, 7403191000, 7403192000, 7403199000, 4101202000, 4302191000, 4302192000, 4302193000, 4302195000, 4302196000, 4302197000, 4302198000, 4302199010, 4302199020, 4302109090<sup>26</sup>.

Como consecuencia, para el caso de las líneas mencionadas los exportadores se beneficiarán de una preferencia del 20% al arancel NMF mencionado en el Cuadro 13. A los efectos de aplicar dicho beneficio, debe tenerse en cuenta que hasta la fecha dicha preferencias no se encuentran vigentes.

El nivel promedio del arancel consolidado por Corea del Sur ante la OMC es del 16,6% (55,9% en productos agrícolas y 10,2% en no agrícolas). En el caso de los aranceles NMF, ascienden en promedio al 12,1% (48,5% en productos agrícolas y 6,6% en no agrícolas). Los aranceles promedio ponderados por comercio trepan al 7,9% (99,8% en bienes agrícolas y 3,5% en los no agrícolas).

---

<sup>26</sup> Para acceder a todas las concesiones otorgadas por Corea del Sur en el marco de la Ronda de San Pablo (un total de 6.983, para la cual se definió una preferencia del 20% frente al arancel NMF y que hasta la fecha no se encuentran vigentes) acceda al siguiente link:

[http://www.ciu.com.uy/innovaportal/v/429/24/innova.front/acuerdos\\_internacionales.html](http://www.ciu.com.uy/innovaportal/v/429/24/innova.front/acuerdos_internacionales.html)

### Cuadro 13 – Exportaciones uruguayas con destino a Corea del Sur

(Todas las Subpartidas del S.A. con exportaciones mayores a los US\$ 100 mil en 2011)

Producto exportado	Arancel que abona Uruguay
510529- LAS DEMAS (LANA)	0%
440799-LAS DEMAS	5%
040690-LOS DEMAS QUESOS	36%
040221-SIN ADICION DE AZUCAR NI OTRO EDULCORANTE	176%
030379-LOS DEMAS (PESCADO)	30% y 10%*
740319-LOS DEMAS (COBRE Y SUS MANUFACTURAS)	5%
410120-CUEROS Y PIELS ENTEROS	0% y 5%*
430219-LAS DEMAS (PELETERÍA)	5%
740400-DESPERDICIOS Y DESECHOS, DE COBRE.	0%
040410-LACTOSUERO	49,5%
510129-LAS DEMAS (LANA)	0%
510310-BORRAS DEL PEINADO DE LANA O PELO FINO	0%
440399-LAS DEMAS	0%
440320-LAS DEMAS, DE CONIFERAS	0%
040130-LECHE EN POLVO	36%
* Según las distintas aperturas	

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Market Access

### Tailandia

Las ventas externas nacionales con destino a Tailandia registraron los US\$ 45,6 millones aumentando 39% con respecto a 2010. El principal producto de exportación fueron los cueros que explicaron el gran porcentaje de las colocaciones con destino a dicho país.

Si bien los niveles arancelarios enfrentados en este caso no son significativos, algunos rubros como la leche en polvo sí abonan aranceles elevados. De acuerdo a las concesiones otorgadas por Tailandia en el marco de la primera ronda de negociaciones, los productos actualmente exportados no coinciden con ninguno de los productos actualmente colocados por parte de Uruguay en ese mercado<sup>27</sup>.

Respecto a la Ronda de San Pablo, dicho país si bien participó de las negociaciones no firmó el protocolo y por tanto no concedió concesiones. Igualmente, Tailandia fue incorporado al análisis por encontrarse en negociaciones para integrarse a las preferencias negociadas en la última ronda del SGPC (aún no se conocen las listas).

<sup>27</sup> Tailandia solo otorgó concesiones en 8 líneas arancelarias.

### Cuadro 14 – Exportaciones con destino a Tailandia

(Todas las Subpartidas del S.A. con exportaciones mayores a los US\$ 100 mil en 2011)

Producto exportado	Arancel que abona Uruguay
410441-CUEROS PLENA FLOR SIN DIVIDIR	5%
410792-DIVIDIDOS CON LA FLOR	5%
410411-PLENA FLOR SIN DIVIDIR; DIVIDIDOS CON LA FLOR	5%
410712-DIVIDIDOS CON LA FLOR	5%
120100-HABAS DE SOJA	5%
040221-SIN ADICION DE AZUCAR NI OTRO EDULCORANTE	18% y 5%*
040210-LECHE EN POLVO, GRANULOS O DEMAS FORMAS SOLIDAS	5%
040410-LACTOSUERO	5%
510121-LANA ESQUILADA	1%
030362-AUSTROMERLUZA ANTÁRTICA Y MERLUZA NEGRA.	5%
440710-DE CONIFERAS	1%
051199-LOS DEMAS	1% y 0%*
* Según las distintas aperturas	

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Market Access

En lo que refiere al perfil arancelario de Tailandia, el nivel consolidado de los aranceles frente a la OMC ascendió en promedio al 28% (39,8% en productos agrícolas y 25,4% en los no agrícolas), mientras que el nivel promedio NMF es de 9,9% (22,8% en bienes agrícolas y 8% en los no agrícolas). Los aranceles ponderados por comercio alcanzan niveles promedio de 4,8% (13,3% para los productos agrícolas y 4,3% para los no agrícolas).

### Malasia

Las exportaciones uruguayas con destino a Malasia ascendieron a los US\$ 3,3 millones en 2011, registrando una disminución del 48% con respecto al año anterior. Las colocaciones se encuentran muy concentradas en pescado, madera y lácteos.

A nivel arancelario no habría oportunidades en este mercado, al menos para las corrientes actuales, ya que en todos los casos no se abona arancel. Igualmente cabe mencionar que Malasia solo otorgó preferencias a una línea arancelaria (5607.20).

En lo que refiere a las concesiones otorgadas por Malasia en el marco de la Ronda de San Pablo, dicho país pasó de otorgar una sola preferencia en las rondas anteriores a incorporar un total de 2.473 líneas en las concesiones<sup>28</sup> (de acuerdo a la información proporcionada por la UNCTAD estarían vigentes). Igualmente, de acuerdo a los flujos actuales de exportación, Uruguay no abona aranceles para el ingreso a dicho mercado.

<sup>28</sup> Para acceder a todas las concesiones otorgadas por Malasia en el marco de la Ronda de San Pablo (un total de 2.473, para lo cual se definió una preferencia del 20% frente al arancel NMF y que se encuentran vigentes) acceda al siguiente link:

[http://www.ciu.com.uy/innovaportal/v/429/24/innova.front/acuerdos\\_internacionales.html](http://www.ciu.com.uy/innovaportal/v/429/24/innova.front/acuerdos_internacionales.html)

### Cuadro 15 – Exportaciones con destino a Malasia

(Todas las Subpartidas del S.A. con exportaciones mayores a los US\$ 100 mil en 2011)

Producto exportado	Arancel que abona Uruguay
030362-AUSTROMERLUZA ANTÁRTICA Y MERLUZA NEGRA	0%
440710-DE CONIFERAS	0%
040410-LACTOSUERO	0%
401519-LOS DEMAS	0%
440799-LAS DEMAS (MADERA)	0%
120100-HABAS DE SOJA	0%
020629-LOS DEMAS (CARNE)	0%
030378-MERLUZAS	0%
* Según las distintas aperturas	

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Market Access

Los aranceles promedio consolidados de Malasia ascienden al 23,1% (67,6% en bienes agrícolas y 14,9% en los no agrícolas), mientras que los niveles NMF son de 8% (10,9% en productos agrícolas y 7,6% en los no agrícolas). Por su parte, los promedios ponderados por comercio trepan al 5,1% (14,4% en productos agrícolas y 4,3% en los no agrícolas).

### Indonesia

En 2011, las exportaciones con destino a Indonesia alcanzaron los US\$ 12,9 millones creciendo 68% con respecto al año anterior. En las ventas hacia dicho destino existe una elevada concentración en soja y madera.

Como puede observarse en el cuadro presentado seguidamente, algunos productos enfrentan niveles arancelarios elevados, por lo que se identifican algunas posiciones ofensivas en este mercado.

Ninguno de los productos exportados por Uruguay con destino a Indonesia fueron incorporados en las concesiones que otorgó Indonesia en el marco de la primera ronda de negociaciones (este país definió preferencias solo para una línea arancelaria), ni tampoco en las preferencias otorgadas en la Ronda de San Pablo (4.643 líneas)<sup>29</sup>.

<sup>29</sup> Para acceder a todas las concesiones otorgadas por Indonesia en el marco de la Ronda de San Pablo (un total de 4.643, para lo cual se definió una preferencia del 20% frente al arancel NMF y que hasta la fecha no se encuentran vigentes) acceda al siguiente link:

[http://www.ciu.com.uy/innovaportal/v/429/24/innova.front/acuerdos\\_internacionales.html](http://www.ciu.com.uy/innovaportal/v/429/24/innova.front/acuerdos_internacionales.html)

### Cuadro 16 – Exportaciones con destino a Indonesia

(Todas las Subpartidas del S.A. con exportaciones mayores a los US\$ 100 mil en 2011)

Producto exportado	Arancel que abona Uruguay
120100-HABAS DE SOJA	44% y 2,5%*
440799- LAS DEMAS (MADERA)	20% y 10%*
080520-MANDARINAS	49%
440710-DE CONIFERAS	20% y 10%*
440399-LAS DEMAS (MADREA)	7,5%
760200-DESPERDICIOS Y DESECHOS, DE ALUMINIO	7,5%
* Según las distintas aperturas	

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Market Access

El arancel consolidado por Indonesia ascendió a un promedio de 37,1% (47,1% en bienes agrícolas y 35,5% en los no agrícolas). El NMF tiene un promedio de 6,8% (8,4% en productos agrícolas y 6,6% en los no agrícolas). Los aranceles ponderados por comercio, trepan en promedio al 2,4% (3,4% para los bienes agrícolas y 2,2% para los no agrícolas).

### Marruecos

En 2011, las ventas nacionales con destino a Marruecos computaron los US\$ 24,2 millones, registrando un crecimiento del 96% con respecto al año anterior. Los principales productos de exportación fueron trigo, lácteos, lana y madera.

Como pudo observarse en el Cuadro 17, los niveles arancelarios de los productos actualmente exportados hacia dicho destino son elevados, por lo que existen eventuales oportunidades en las preferencias a ser otorgadas por Marruecos en el marco del SGPC. Debe tenerse en cuenta que los productos actualmente exportados por Uruguay con destino a Marruecos no fueron incorporados a las concesiones otorgadas por Marruecos en las primeras dos rondas de negociaciones en el marco del SGPC (32 líneas arancelarias).

En lo que refiere a las preferencias otorgadas en el marco de la Ronda de San Pablo por Marruecos, de los bienes incluidos en el Cuadro 17 (productos actualmente exportados por Uruguay hacia dicho destino), las líneas que contarán con un 20% de preferencia frente al arancel aplicado por Marruecos (NMF) una vez las concesiones entren en vigencia son: 1001901910, 1001901090, 0405100010, 0405100090, 20 aperturas de la subpartida 440399 y 9 aperturas de la subpartida 040900<sup>30</sup>.

<sup>30</sup> Para acceder a todas las concesiones otorgadas por Marruecos en el marco de la Ronda de San Pablo (un total de 12.166, para la cual se definió una preferencia del 20% frente al arancel NMF y que hasta la fecha no se encuentran vigentes) acceda al siguiente link:

Los niveles promedio de los aranceles consolidados por Marruecos ante la OMC ascienden a 41,3% (54,3% en bienes agrícolas y 39,3% en los no agrícolas). El arancel NMF promedio simple es de 18,1% (42% para los productos agrícolas y 14,4% para los no agrícolas). En el caso de los niveles ponderados por comercio los niveles promedio prepararon al 13,9% (26,5% en bienes agrícolas y 12,3% en los no agrícolas).

#### Cuadro 17 – Exportaciones con destino a Marruecos

(Todas las Subpartidas del S.A. con exportaciones mayores a los US\$ 100 mil en 2011)

Producto exportado	Arancel que abona Uruguay
100190-LOS DEMAS	2,5%, 49% y 50%*
040510-MANTECA (MANTEQUILLA)	32,5%
510529-LAS DEMAS	2,5%
440399-LAS DEMAS	7,5%
440710-DE CONIFERAS (MADERRA)	20% y 10%*
040900-MIEL NATURAL.	49%
040210-LECHE EN POLVO, GRANULOS O DEMAS FORMAS SOLIDAS	102%, 60% y 32,5%*
030378-MERLUZAS	10%
* Según las distintas aperturas	

Fuente: Departamento de Integración y Comercio Internacional en base a Market Access

## 5. Uruguay y el SGPC

Con respecto a la situación de Uruguay, corresponde aclarar que el Acuerdo de Belgrado dispuso en su artículo 26 un plazo de tres años a partir de su entrada en vigencia (entró en vigencia una vez que fue ratificado por 15 miembros, hecho alcanzado en el año 1989) para depositar los instrumentos de ratificación correspondientes.

Uruguay incorporó el Acuerdo de Belgrado (SGPC) el 15/12/93 cuando el Poder Ejecutivo promulgó la Ley 16.445 a través de la cual se aprobó el sistema, no cumpliendo por tanto con el plazo mencionado. Como resultado, dicho país es considerado un miembro del SGPC con categoría de observador. Como observador, un país solo puede conceder preferencias pero no recibirlas, por lo que Uruguay inició en su momento gestiones ante la UNCTAD a los efectos de solucionar tal situación y quedar habilitado para participar de las futuras negociaciones en el marco del sistema.

En efecto, dichas gestiones estuvieron centradas en evaluar la posibilidad de ingresar al sistema individualmente, o en su caso, hacerlo a través del MERCOSUR, que como se comentó anteriormente había presentado concesiones como bloque comercial.

Al respecto, a través de las Decisiones CMC N°51/00 y CMC N°52/00 el MERCOSUR aprobó el Proyecto de Protocolo de Acceso del MERCOSUR al SGPC y las listas negociadas en las primeras rondas, instruyendo a los Estados a que sus representantes en Ginebra, suscriban el protocolo mencionado, ya que la misma, debe hacerse de forma individual en la secretaría de la UNCTAD.

A través de la Ley 17.944 aprobada en diciembre de 2005, Uruguay incorporó a su normativa interna la adhesión del MERCOSUR al Acuerdo sobre el Sistema Global de Preferencias suscrito en Ginebra en el año 1997 (una vez finalizada la segunda ronda del SGPC) y firmado en 2001 por los miembros del MERCOSUR.

Cabe mencionar que el Acuerdo de Belgrado previó que un país que no sea miembro del sistema, acceda al mismo como miembro de un bloque regional, por lo tanto, Uruguay, si bien no cumplió a tiempo con las ratificaciones correspondientes, además de estar habilitado a otorgar concesiones, por ser parte del MERCOSUR se beneficiaría de las preferencias negociadas en el marco del SGPC.

Finalmente, el Decreto N°133/011 aprobado el 7 de abril de 2011 puso en vigencia las concesiones acordadas por el MERCOSUR en el marco de la primera ronda de negociaciones para un total de 40 países (ver Anexo II del mencionado decreto)<sup>31</sup>.

Corresponde señalar que si bien se encuentran vigentes (al menos en el caso del MERCOSUR), de acuerdo a datos de la Dirección Nacional de Aduanas, Uruguay no ha otorgado preferencias comerciales (no a liberado aranceles bajo este programa preferencial) en el marco del SGPC.

Asimismo, Uruguay tampoco parece haberse beneficiado de las concesiones otorgadas por los países firmantes del Acuerdo de Belgrado (en cada caso habría que confirmar si se terminaron de hacer aplicables las concesiones inicialmente presentadas, como sí ocurrió en el caso de Uruguay<sup>32</sup>), ya que hasta la fecha la Cámara de Industrias del Uruguay<sup>33</sup> no ha emitido ningún certificado de origen en el marco del SGPC.

Como se adelantó anteriormente, en 2010 el MERCOSUR suscribió el Protocolo de la Ronda de San Pablo, donde se definieron nuevamente preferencias con el objetivo de profundizar las concesiones otorgadas años atrás. En diciembre de 2011, el Ministerio

---

<sup>31</sup> [http://www.presidencia.gub.uy/wps/wcm/connect/presidencia/portalpresidencia/normativa/decretos/dec  
retos-04-2011](http://www.presidencia.gub.uy/wps/wcm/connect/presidencia/portalpresidencia/normativa/decretos/decretos-04-2011)

<sup>32</sup> Las embajadas uruguayas en cada destino en conjunto con la Cancillería uruguaya y los ministerios correspondientes deberían aportar la información necesaria en ese sentido.

<sup>33</sup> Es una de las tres gremiales empresariales habilitadas para emitir certificados de origen.

de Relaciones Exteriores presentó un Proyecto de Ley para incorporar las preferencias, pero el mismo aún no se ha aprobado por parte del Parlamento.

En síntesis, el Protocolo comentado que como se vio profundiza las preferencias de la primera ronda de negociaciones del SGPC, no se encuentra vigente, lo que implica que Uruguay, no está ni otorgando ni recibiendo preferencias en su marco.

## **6. Algunas conclusiones**

Las preferencias aprobadas por el SGPC en el marco de la primera ronda de negociaciones fueron poco significativas, especialmente en la cobertura a nivel de productos. A su vez, la segunda ronda de negociaciones no cumplió el objetivo de profundizar el número de concesiones incorporadas al sistema, las cuales además tampoco fueron internalizadas por parte de los miembros del SGPC, por lo cual nunca entraron en vigor.

Si bien las concesiones otorgadas por el MERCOSUR en el marco de la primera ronda de negociaciones del SGPC se encuentran vigentes en el caso uruguayo, hasta la fecha no se registra un aprovechamiento del sistema, ni por parte de los importadores ni tampoco por los exportadores, lo que demuestra la escasa importancia presentada por el esquema preferencial bajo estudio.

En los últimos años, dado el fuerte apoyo político otorgado por algunos de los miembros del SGPC, se le ha dado un mayor dinamismo al sistema, hecho que se concretó con la aprobación de los resultados de la Ronda del San Pablo lanzada en 2004 y que culminó en 2010 en Foz de Iguazú.

Como resultado de la tercera ronda de negociaciones del SGPC se modificó sustancialmente el nivel de cobertura y se permitió el ingreso de China y de otros países que inicialmente no formaron parte del sistema. De cualquier forma, si bien algunos países ya incorporaron las concesiones de la Ronda de San Pablo, las mismas no se encuentran vigentes (ya que hasta la fecha no se cumplió con las exigencias previstas por el protocolo para que eso ocurra). Asimismo, las concesiones fueron otorgadas por un grupo muy reducido de países en comparación con los firmantes del Acuerdo de Belgrado de 1988 (11 de 43 países).

Si se relevan las exportaciones uruguayas con destino a los países anteriormente mencionados, en ningún caso los productos exportados coinciden con las preferencias negociadas por los países del SGPC en el marco de la primera ronda de negociaciones.

En contrapartida, luego de computadas las preferencias de la tercera ronda, en algunos casos se identificaron productos que sí están dentro de las concesiones



definidas. En efecto, considerando los países firmantes del protocolo con los cuales Uruguay no tiene ningún tipo de esquema preferencial vigente, se destacan algunas oportunidades en Marruecos (cereales, lácteos y madera), en Corea (pesca, cuero, peletería y sus confecciones) y en Egipto, al menos hasta que no entre en vigencia el acuerdo firmado por el MERCOSUR con dicho país (lácteos, los demás productos de origen animal, grasas y aceites animales).

Por otra parte, debido a los bajos márgenes de preferencia y los productos incluidos en las concesiones otorgadas por el MERCOSUR, no se identifican mayores amenazas para el mercado interno por las concesiones, pudiendo darse algunas excepciones en el caso del sector de productos químicos (incluido los medicamentos) y de productos plásticos y cauchos.

Dado la importancia que ha adquirido el comercio sur – sur en los últimos años, tanto en los niveles de comercio como en el desarrollo económico de muchos de los países del G-77 más China, y reconociendo la importancia estratégica que Brasil le ha otorgado a la relación con este tipo de países, es esperable que finalmente entren en vigencia las últimas preferencias negociadas, y que las mismas sean progresivamente profundizadas, tanto en el porcentaje de las concesiones como en el número de miembros.

De no profundizarse el sistema, las oportunidades comerciales para Uruguay derivadas de las preferencias negociadas por el SGPC hasta el presente, son poco significativas y se encuentran concentradas en muy pocos productos, especialmente del sector agrícola y agroindustrial.