CAMARA DE INDUSTRIAS
DEL URUGUAY

ANÁLISIS DE LOS EVENTUALES IMPACTOS PARA LA INDUSTRIA DERIVADOS DE LA FIRMA DE UN TLC CON ESTADOS UNIDOS

Cámara de Industrias del Uruguay

Avda. Italia 6101 – Montevideo

Tel. 604 0464

web: www.ciu.com.uy

RESUMEN EJECUTIVO

Dado que el gobierno viene impulsando una negociación comercial con EEUU tendiente a la firma de un Tratado de Libre Comercio, la Cámara de Industrias del Uruguay elaboró una primera investigación con el objetivo de evaluar los posibles impactos de dicho acuerdo en el sector manufacturero. A tales efectos se analizaron los alcances de los Tratados firmados por EEUU con otros países de Latinoamérica, la bibliografía académica disponible sobre el tema y las actuales condiciones de acceso bilaterales vigentes. Finalmente, también se consideraron las opiniones vertidas por empresarios industriales, las cuales surgen de un reciente relevamiento realizado por la CIU.

Los resultados del análisis de impacto muestran que entre los aspectos positivos, el principal beneficio esperado para la industria es la mejora en el acceso comercial para los sectores cárnico, lácteo, textil, vestimenta, vitivinícola y cerámica, equiparando o mejorando las condiciones de acceso para nuestras exportaciones respecto de las que lograron recientemente otros países.

En forma complementaria, se volverían permanentes los beneficios de acceso que actualmente otorga unilateralmente EEUU a ciertos sectores industriales en el marco del Sistema General de Preferencias (SGP). Entre ellos se destacan curtiembres, pesca, maderero y miel.

Por las mejores condiciones de acceso al mercado de EEUU y las certezas jurídicas que genera un acuerdo de estas características, sería de esperar un efecto positivo también en la captación de inversiones, tanto nacional o extranjera.

Donde eventualmente podrían producirse impactos negativos para el sector industrial es en lo referente a compras gubernamentales y propiedad intelectual. Por lo tanto, en la negociación, Uruguay deberá hacer respetar su condición de economía pequeña, tanto para salvaguardar ciertos instrumentos que ya tiene convalidados a nivel regional, así como para mantener ciertas disposiciones recogidas en la normativa de propiedad intelectual dirigidas a fomentar o proteger la innovación nacional.

De todos modos, el desarrollo de una industria innovadora, con crecientes niveles de productividad, eficiencia y capaz de aumentar el valor agregado en sus exportaciones, aún podría favorecerse a través de instrumentos de política, internacionalmente aceptados, sin quedar limitados por la firma de un tratado de este tipo.

El diseño e instrumentación de políticas activas que contrarresten los efectos negativos, será uno de los desafíos más trascendentales que deberá enfrentar el Gobierno, tal como lo han hecho países de reciente desarrollo, en condiciones similares a las que estaría Uruguay luego de firmar el acuerdo. Para lograrlo, resultará fundamental que el Gobierno acelere y potencie las acciones que prevé instrumentar para el fomento de la innovación y el desarrollo industrial.

INDICE

INTRODUCCION 5

1. IMPACTOS ESPERADOS Y LA POSICIÓN DE LA CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY 7

1.1 Impactos Positivos 8

1.1.1 Mejoras en las condiciones de acceso al mercado estadounidense 8

1.1.2 Mayores flujos de inversión 10

1.1.3 Modernización del entorno de negocios. 11

1.1.4 Posibilidades de asistencia técnica y cooperación 12

1.2 Impactos negativos y riesgos asociados 13

1.2.1 Apertura del mercado interno a los productos provenientes de EEUU 13

1.2.2 Limitación para la aplicación de políticas activas en compras públicas 14

1.2.3 Efectos asociados a las eventuales modificaciones en la regulación sobre propiedad intelectual 19

1.2.4 Riesgos de concentración de las exportaciones y deterioro en el contenido de valor agregado 29

2. MARCO DESEABLE PARA UNA NEGOCIACIÓN EXITOSA 32

3. APORTE DE LA CIU EN OTROS CAPÍTULOS DE IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN 35

3.1 Reglas de origen 35

3.2 Obstáculos técnicos al comercio 39

3.2.1 Debilidades y desafíos para el Uruguay en el actual contexto comercial internacional 39

3.2.2 Síntesis de recomendaciones para la negociación 44

3.3 Medidas sanitarias y fitosanitarias 44

3.3.1 Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC 45

3.3.2 Alcance de los capítulos de medidas sanitarias y Fitosanitarias negociadas por Uruguay y EEUU en sus más recientes TLC 46

3.3.3 Síntesis de recomendaciones para la negociación 47

4. RELEVAMIENTO DE OPINIÓN A EMPRESARIOS INDUSTRIALES 48

4.1 Resultados por sector 48

4.2. Cuestionario para encuesta a productores locales 65

4.3. Cuestionario para encuesta a exportadores 66

5. ANEXOS 67

5.1. Estadísticas de Comercio y Condiciones de Acceso 67

5.1.1. Exportaciones uruguayas con destino a los Estados Unidos 67

5.1.2. Importaciones uruguayas desde Estados Unidos 68

5.1.3. Condiciones de acceso a EEUU desde Uruguay 69

5.1.4. Condiciones de acceso a Uruguay por parte de EEUU 71

5.2. Exportaciones según Contenido Tecnológico – Algunos casos de interés 78

5.3. Propuesta de la CIU elevada al Gobierno con relación al régimen de compras públicas 86

5.4. Aspectos Jurídicos relacionados a la firma de un TLC por parte de Uruguay..... 90

5.4.1. Antecedentes jurídicos 90

5.4.2. Alternativas Posibles 91

5.5. Nota metodológica 93

6. FUENTES CONSULTADAS 95

6.2. Bibliografía 95

6.3. Entrevistas 99

6.4. Talleres y seminarios 100

INTRODUCCION

Desde los noventa, con el ingreso de Uruguay al MERCOSUR, el modelo de inserción internacional de nuestro país se basó en la profundización de la integración con la región en sentido amplio y en la negociación externa en bloque. Dicha estrategia tenía como principales objetivos ampliar el mercado de las exportaciones en la región, favorecer la captación de mayores inversiones, promover la integración en otros ámbitos como el energético, el macroeconómico y el cultural, por mencionar los más importantes, así como fortalecer la capacidad negociadora del Uruguay con terceros países o bloques.

Con relación al mercado ampliado, las dificultades para el libre comercio no han cesado, incluso después de transcurridos quince años del acuerdo. Con respecto a las negociaciones externas en bloque, Uruguay no ha visto reflejados plenamente sus intereses. Es más, los costos asociados a tal circunstancia, sumado a las dificultades del bloque para firmar acuerdos comerciales con los países desarrollados, no han sido compensados con medidas para el tratamiento de las asimetrías como resultaría deseable.

Aunque la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU) tradicionalmente consideró que el mejor escenario para Uruguay es el de la integración cada vez más profunda entre los países de MERCOSUR –económica, comercial, energética, logística y cultural– previo a la integración a escala mundial, los acontecimientos ocurridos en los últimos años fueron demostrando que ese objetivo está cada vez más lejano.

En función del presente escenario se ha generado cierto consenso –tanto a nivel público, empresarial como académico– respecto a la necesidad de implementar una estrategia complementaria de inserción internacional que agregue a la agenda exterior, nuevas negociaciones comerciales que potencien el crecimiento de las exportaciones y fomenten la inversión. En igual sentido, existe coincidencia en la necesidad de no dañar, como resultado de esta negociación, el proceso de integración regional del cual Uruguay forma parte. En función de ello, nuestro país deberá negociar el mecanismo que permita convalidar en el MERCOSUR la negociación de Tratados de Libre Comercio con países de fuera de la región[1].

A pesar de que aún internamente en Uruguay no hay consenso en la modalidad de los acuerdos a alcanzar, en particular con Estados Unidos, la tendencia internacional de integración indica que el instrumento más utilizado son los Tratados de Libre Comercio. En dicho marco y dados los escasos resultados que se esperan en el ámbito multilateral, este instrumento es de los pocos disponibles para avanzar en la apertura de mercados en el mundo. De no transitar este camino, se estaría hipotecando los

[1] En Anexo se presenta un análisis respecto a las alternativas jurídicas para la concreción de acuerdos comerciales por parte de Uruguay con países de extra zona.

beneficios de la apertura comercial, en detrimento de la generación de riqueza y empleo para nuestra población[2].

Emprender una estrategia de este tipo no estará exenta de dificultades. El proceso causará muchos impactos en la economía uruguaya, algunos favorables y otros desfavorables. Por esa razón, es necesario analizarlos y evaluarlos por sector o cadena productiva -que no son idénticos ni van en igual sentido-, lo cual deberá servir de base para, entre otros, diseñar adecuadas políticas activas de reconversión.

Dentro de esta estrategia y debido a la importancia de Estados Unidos (EEUU) en el destino de nuestras exportaciones, Uruguay ha iniciado un proceso de negociación con dicho país que eventualmente puede culminar en la firma de un acuerdo comercial, de características similares al suscrito en 2004 con México.

La CIU consideró oportuno realizar un análisis sectorial sobre las bases que se consideran óptimas para la negociación de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los EEUU, identificando los eventuales impactos positivos y negativos derivados de la firma de un acuerdo con dicho país. Este documento es una primera aproximación al objetivo, máxime si se considera que no se han iniciado las negociaciones y que la información disponible es escasa.

La elaboración de la posición institucional se basó en la lectura y análisis de la bibliografía disponible, incluyendo los recientes TLC suscritos por los Estados Unidos con Chile, Australia, Centro América y República Dominicana (CAFTA-RD), Colombia y Perú. En particular, se revisaron aquellos capítulos considerados prioritarios para el sector.

También se analizó el TLC que firmó Uruguay con México, el alcance del Trade Promotion Act de EEUU, los informes sobre los Exámenes de Políticas Comerciales realizados por la Organización Mundial de Comercio (OMC) tanto a Uruguay como a los EEUU así como investigaciones académicas, nacionales e internacionales, sobre los impactos derivados de la firma de este tipo de acuerdos. Por otro lado, se relevaron las condiciones de acceso actuales tanto para las exportaciones con destino a EEUU como para las importaciones desde ese origen.

El documento final contiene aportes que realizaron los integrantes de la Mesa Directiva, de las Comisiones Asesoras de Comercio Exterior, Asuntos Económicos, Ciencia y Tecnología y Comercio Interno, de la Gerencia y Subgerencia. También, se realizaron entrevistas con empresarios industriales y directivos de las gremiales sectoriales a efectos de recabar sus opiniones sobre los impactos esperados, cuyos resultados se presentan al final del documento.

[2] Las organizaciones empresariales Asociación Rural del Uruguay (ARU), Cámara de Industrias del Uruguay (CIU), Cámara Mercantil de Productos del País (CMPP) y Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay (CNCS), presentaron en abril de 2006 un documento sobre la conveniencia de firmar acuerdos comerciales por parte de Uruguay con países o grupo de países de extra zona, en particular con los Estados Unidos de América.

1. IMPACTOS ESPERADOS Y LA POSICIÓN DE LA CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY[3]

Las evaluaciones de impacto de los TLC analizados, coinciden en las dificultades para medir los posibles efectos en las distintas variables de la economía. Además, dichos análisis no consideran los riesgos asociados a los posibles incumplimientos en lo acordado –por ejemplo en normas sanitarias y fitosanitarias– que podrían cambiar en forma sustantiva los resultados previamente proyectados.

Sin desconocer tales limitaciones, en todos se demuestra que como resultado de la firma de este tipo de acuerdos, los países incrementan el comercio bilateral y se favorece la inversión en forma recíproca, por lo cual debería esperarse un crecimiento de la producción y del empleo.

Entre los **aspectos positivos**, el principal beneficio esperado para la industria es la mejora en el acceso comercial para los sectores cárnico, lácteo, textil, vestimenta, vitivinícola y cerámica, equiparando o mejorando las condiciones de acceso para nuestras exportaciones respecto de las que lograron recientemente otros países.

Si bien el beneficio para estos sectores es únicamente el que deriva del desmantelamiento de la protección comercial de EEUU (aranceles, cuotas, restricciones no arancelarias) y no el de la eliminación o reducción de los subsidios internos que dicho país no ha negociado bilateralmente, algunos estudios demuestran que estos últimos, tienen menor impacto que la apertura comercial en la competitividad de las exportaciones agrícolas a ese mercado[4]. Sumado a lo anterior, la lentitud de la negociación multilateral –en donde los países desarrollados teóricamente sí están dispuestos a negociar los subsidios internos–, hace que la negociación sobre acceso al mercado adquiera una prioridad mayor.

En forma complementaria, la concreción de un acuerdo de esta naturaleza brindaría acceso permanente, en condiciones ventajosas, a otros sectores relevantes de la industria que actualmente se benefician por las preferencias que otorga EEUU en marco del SGP (curtiembres, pesca, maderero, miel, entre los más importantes según el comercio actual). Vale la pena recordar, que esta preferencia que EEUU otorga unilateralmente puede dejarla sin efecto, posibilidad que anunció recientemente para trece países entre los cuales se encuentran Argentina, Brasil y Venezuela.

Aunque la captación de inversión –nacional o extranjera– depende fundamentalmente de las condiciones competitivas de la economía y del clima de negocios imperante, sería de esperar un efecto positivo también en esta dirección, por las mejores

[3] Este documento fue elaborado por el Lic. Ignacio Bartesaghi y el Cr. Sebastián Pérez, integrantes del Departamento de Estudios Económicos.

[4] Apertura e inserción internacional en la estrategia de desarrollo del Uruguay / Paolo Giordano y Fernando Quevedo – Banco Interamericano de Desarrollo (BID) Abril de 2006.

condiciones de acceso al mercado y las certezas jurídicas que genera un acuerdo de estas características.

Los principales impactos negativos para el sector industrial estarían relacionados a lo que se negocie en compras gubernamentales y propiedad intelectual. En tal sentido, tras la negociación, seguramente quedarán restringidas algunas de las posibilidades de realizar políticas activas en tales ámbitos. Sin embargo, Uruguay deberá hacer respetar su condición de economía pequeña para salvaguardar ciertos instrumentos que ya tiene convalidados a nivel regional. Si tal objetivo se logra, las nuevas limitaciones no deberían resultar mucho mayores a las que ya cuenta el país por los compromisos asumidos tanto en el MERCOSUR como en la OMC.

El desarrollo de una industria innovadora, con crecientes niveles de productividad y eficiencia, capaz de aumentar el valor agregado en sus exportaciones, aún podrá favorecerse a través de instrumentos de política internacionalmente aceptados, los cuales no quedarán limitados por la firma de este tratado. El diseño e instrumentación de políticas activas que contrarresten estos efectos, será un desafío inevitable de afrontar, tal como lo han hecho países de reciente desarrollo, en condiciones similares a las que estará Uruguay luego de firmar el acuerdo.

Finalmente, también se han identificado efectos negativos por la eventual apertura comercial a las importaciones provenientes de EEUU. Sin embargo, cabe señalar el escaso impacto esperado de las mismas, según surge tanto del análisis de los flujos de comercio y las condiciones actuales de acceso a Uruguay de los productos norteamericanos, como de la opinión de los empresarios industriales.

1.1 Impactos Positivos

1.1.1 Mejoras en las condiciones de acceso al mercado estadounidense

En el marco de un Tratado de Libre Comercio (TLC) se negocia lo sustancial del comercio (aproximadamente 90% del universo arancelario del flujo de comercio)[5], por tanto, permitiría mejorar el acceso para aquellos productos con elevado arancel (aunque para los productos sensibles es usual que se acuerde un cronograma de desgravación), así como consolidar, de forma definitiva, las preferencias concedidas por Estados Unidos en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Las condiciones de acceso deberían mejorar para aquellos productos sometidos a cuotas u otras restricciones que impiden el libre comercio con el país del norte, eliminando tales restricciones en los plazos oportunamente acordados. Otras ventajas

[5] La normativa de la OMC habilita a no hacer extensivos los beneficios que se negocien bilateralmente a todos los países miembros (artículo 24 del GATT, excepción al principio de la Nación Más Favorecida) siempre que se negocie zonas de libre comercio o uniones aduaneras. Por otro lado cabe señalar la consideración que un acuerdo de estas características debe tener con lo exigido en el Protocolo Interpretativo del artículo 44 del Tratado de Montevideo – (NMF).

que pueden obtenerse en la negociación refieren a la mejora en las condiciones de acceso vinculadas a los aspectos técnicos, sanitarios y fitosanitarios, condiciones cada vez más utilizadas para limitar el libre comercio.

Los principales sectores beneficiados en función del comercio de Uruguay con EEUU y las condiciones de acceso actuales[6], serán el **cárnico**, el **lácteo**, **textil (lana)**, **vestimenta (lana), vitivinícola** y **cerámico**[7]

Para algunas carnes y quesos, se espera el aumento y futura desaparición de las cuotas impuestas a estos productos, lo cual profundizaría el crecimiento de las exportaciones que los dos sectores han presentado desde el 2003.

En lo que refiere a los sectores textil y vestimenta, se espera el desmantelamiento de los altos aranceles impuestos a ambas ramas industriales (25% y 18% respectivamente). Cabe señalar que dicha necesidad es acentuada por las preferencias que han alcanzado recientemente los países de Centroamérica por la firma del CAFTA-RD y algunos de los países andinos como Colombia y Perú[8], que ubican al Uruguay en un contexto desfavorable con relación a exportadores de la región.

Un sector que podría beneficiarse en función de los resultados alcanzados en materia sanitaria sería el **citrícola**, actualmente impedido de exportar a EEUU por razones de esa naturaleza. Si bien las negociaciones referidas a obtener la habilitación sanitaria ya llevan años, empresarios del sector consideran que en el marco de un TLC se podrían mejorar las condiciones en las cuales se están desarrollando las negociaciones y obtener más rápidamente un resultado positivo de las mismas.

Entre los sectores cuyo beneficio está asociado a la consolidación de las preferencias arancelarias obtenidas en el marco del SGP se encuentran el **maderero**, la **pesca**, el **cuero** y **la miel.**

De acuerdo a la opinión de un grupo de empresarios consultados perteneciente a sectores a los cuales a priori les resulta indiferente la firma de un acuerdo con EEUU, la firma de un TLC es igualmente conveniente por la eventual generación de oportunidades de negocios en el largo plazo, la mejora de la imagen del país y/o por la mayor demanda derivada que estiman se generará desde los sectores ganadores, compradores de los bienes que producen. Entre estas ramas cabe mencionar a los fabricantes de **envases y embalajes plásticos**, **papel**, **algunos subsectores de** **química**

[6] La información estadística de comercio con EEUU y las actuales condiciones de acceso se presentan en el Anexo Estadístico.

[7] Los sectores para los cuales de identificaron oportunidades de forma inmediata a la firma del acuerdo son aquellos que hoy tienen un arancel elevado o cuyo ingreso está regulado por el régimen de cuotas. Una de las primeras investigaciones sobre el impacto de un posible acuerdo comercial con EEUU, realizada por Blanco y Zabludovsky en el año 2002 -"Alcances y Límites de una negociación de un tratado de libre comercio entre EEUU y Uruguay"- adelantaba que los sectores para los cuales se esperaban mayores impactos positivos eran la carne, los lácteos, los textiles y la vestimenta, siempre y cuando, como resultado de la negociación, se lograra el aumento de las cuotas impuestas tanto a la carne como a los lácteos y se desmantelaran los altos aranceles para los textiles y la vestimenta.

[8] En el caso de Ecuador y Bolivia las negociaciones se han visto detenidas recientemente.

básica, algunos subsectores de laboratorios veterinarios, miel, aceites, siderúrgica y algunos alimentos envasados.

Además, la desgravación arancelaria permitirá generar un marco jurídico estable en el largo plazo para importación de materias primas, insumos y maquinaria, libre de aranceles, de las cuales el sector industrial es en muchos casos dependiente.

Por otra parte, las mejoras en el acceso obtenidas para los productos uruguayos de exportación permitirán equiparar las preferencias obtenidas por los países competidores como México, Australia, Chile, Centro América, Perú y Colombia, así como diferenciarse de aquellos países que aún no han cerrado un acuerdo de libre comercio con los EEUU.

Cabe señalar, que tras la firma de los TLC suscritos por los EEUU, la evidencia empírica muestra que se han registrado importantes incrementos del comercio bilateral entre los países signatarios. Por ejemplo, en el caso del TLC entre EEUU y Australia -una vez transcurrido un año de entrada en vigencia del acuerdo- las exportaciones de EEUU aumentaron 11% y las de Australia 17,6%[9]. En el caso de Chile, la evaluación sobre el primer año del acuerdo desarrollada por la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Gobierno, informó un crecimiento de sus exportaciones de 30,5% en 2004[10] y de 32% para las importaciones provenientes de los EEUU. Para el año 2005 las estimaciones de esa Dirección señalan un incremento del 35% en las exportaciones chilenas frente al 39% de las importaciones provenientes de los EEUU.

1.1.2 Mayores flujos de inversión

La escasa captación de inversiones por parte de Uruguay también justifica, en buena medida, la incorporación de negociaciones bilaterales a la estrategia de inserción internacional de nuestro país.

Siendo la inversión uno de los pilares del desarrollo, fundamental para el crecimiento sostenible de los países, la suscripción de Tratados de Libre Comercio genera la confianza y estabilidad jurídica necesaria para estimularla. Aunque no se trata de una condición suficiente, pues la generación de un adecuado clima de negocios es responsabilidad de cada país, la firma de este tipo de tratados podría entenderse, en las condiciones internacionales actuales, como una herramienta complementaria para incrementar los flujos de inversión, tanto nacionales como extranjeros.

Uruguay ya cuenta con un tratado recíproco de promoción y protección de inversiones con EEUU -recientemente aprobado por el Congreso de dicho país-, lo cual es un avance sustantivo de cara a la futura negociación. También lo es el hecho de que

[9] Examen de políticas comerciales realizado por la OMC a los Estados Unidos - marzo de 2006.

[10] El TLC entre EEUU y Chile se encuentra vigente desde el 1° de enero de 2004.

desde la década de los setenta, nuestro país procesó una profunda transformación jurídica que puso en pie de igualdad al inversor extranjero con el nacional.

Salvo contadas excepciones y en sectores específicos, Uruguay cuenta con regímenes abiertos para el inversor extranjero, por lo cual, avanzar en esta dirección, no provocaría cambios negativos de importancia. Incluso, un tratado de estas características podría generar cierta modernización en la legislación nacional que favorezca mayores inversiones en áreas injustificadamente cerradas a la inversión extranjera, principalmente asociadas al sector servicios.

El impacto esperado en las inversiones es difícil de estimar, principalmente en sectores nuevos de actividad. De todas formas, en el relevamiento realizado por la CIU respecto a los impactos de la firma de un TLC con EEUU[11], en algunos sectores –fundamentalmente lácteo, carne, textil-vestimenta y madera-, los empresarios estimaron que los flujos de inversión, tanto de origen nacional como extranjero, aumentarían como resultado del nuevo escenario.

Algunos ejemplos de la evidencia empírica muestran que, en muchos casos, este tipo de tratados ha beneficiado el flujo de inversiones. En tal sentido, el examen de políticas comerciales realizado por la Organización Mundial del Comercio a los Estados Unidos explica el aumento de la Inversión Extranjera Directa como resultado de la firma de Tratados de Libre Comercio. Por ejemplo, en el caso del TLC entre EEUU y Singapur, en el año 2004 las inversiones desde el país norteamericano en Singapur aumentaron 13% con respecto al año anterior. Para el caso del TLC con Bahrein, se informa de un aumento de la Inversión Extranjera Directa de 24,8% en 2004 con respecto al año 2003.

1.1.3 Modernización del entorno de negocios.

Un TLC con la principal economía del mundo, mejoraría la imagen internacional del país, favoreciendo el contacto comercial con los importadores de EEUU y haciendo más fluido el relacionamiento con las autoridades estadounidenses.

Cabe igualmente mencionar, la dificultad presentada a la hora de medir o cuantificar el impacto en la mejora del clima de negocios. A pesar de ello, los empresarios industriales consultados[12] pusieron énfasis en este aspecto como impacto positivo esperado (iguales consideraciones se relevaron en Chile tras la firma del acuerdo[13]).

Por su parte, los países que han firmado acuerdos de libre comercio con EEUU y otras regiones desarrolladas del mundo, hacen un especial hincapié en el beneficio que trae

[11] Ver Capítulo 4: Resultados del relevamiento de opinión a empresarios industriales.

[12] Según el relevamiento de la CIU cuyos resultados se exponen en el Capítulo 4, los empresarios han considerado este aspecto como beneficioso para sus intereses comerciales y la concreción de negocios.

[13] Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales – Departamento ALCA y América del Norte "Evaluación del Tratado de Libre Comercio Entre Chile y EE.UU." de marzo de 2005.

aparejado la firma de un TLC en la estandarización internacional de la normativa interna. En particular, en todos los casos, las adecuaciones normativas han provocado cierta modernización del Estado que es valorada positivamente tanto por los empresarios como por otros actores de la sociedad.

Uruguay ya transitó por un proceso de estas características cuando ingresó al MERCOSUR y, posteriormente, con la firma de un TLC con México. En ambos casos Uruguay limitó su margen de maniobra en materia normativa en diversas áreas, asumiendo ciertos compromisos que seguramente se hagan extensivos a EEUU tras la firma del TLC.

También es esperable que en el marco de esta negociación, se acuerden ciertas modificaciones normativas vinculadas a las áreas de servicios que fomenten su apertura. La industria, como productora de bienes transables, ya procesó cierta transformación tras la apertura comercial que inició Uruguay en los setenta, proceso que se profundizó en los noventa. Sin embargo, ciertos sectores de los servicios, proveedores de la industria, aún permanecen cerrados al comercio internacional, a la inversión extranjera y, en algunos casos, protegidos por monopolios de derecho o de hecho.

La firma de acuerdos de esta naturaleza, en línea con los compromisos ya asumidos por Uruguay en el MERCOSUR, generarían ciertas transformaciones que, de ocurrir, favorecerían la ecuación de costos de la industria, haciendo que la competitividad de las manufacturas no se reduzca por las ineficiencias de otros sectores.

1.1.4 Posibilidades de asistencia técnica y cooperación

Un elemento que se suma a los impactos positivos, es la posibilidad de incluir en la negociación con los Estados Unidos, ciertos compromisos de ese país para brindar asistencia técnica a Uruguay en aquellas áreas donde las asimetrías sean notorias. Vale decir, que nuestro país es de los más pequeños que habrá de firmar un TLC con EEUU medido tanto por su población como por su PBI.

Por tanto, Uruguay deberá negociar que se defina una agenda integral de cooperación y asistencia en el marco de programas de transferencia de tecnología y know how, a los efectos de aprovechar al máximo los beneficios derivados de la firma del TLC.

La no consideración de este aspecto limitará las oportunidades generadas para Uruguay en el marco del acuerdo, las cuales podrán ser aprovechadas por EEUU sin necesidad de cambios estructurales.

En lo que refiere al sector industrial, existen ciertas áreas clave para el desempeño competitivo cuya atención podría verse beneficiada en tanto se incluyan en la negociación. En tal sentido, lograr el compromiso de EEUU para la cooperación en algunos organismos públicos o público-privados podría tener un impacto de consideración en la mejora de la competitividad de algunos sectores. Entre los organismos cuyas necesidades son notorias e impactan directamente en el desempeño industrial, pueden mencionarse el Organismo Uruguayo de Acreditación, la Dirección

Nacional de Propiedad Industrial, instituciones vinculadas con la investigación científica y tecnológica, Uruguay XXI, el LATU, la Dirección Nacional de Aduanas y la Universidad del Trabajo del Uruguay, entre otros.

1.2 Impactos negativos y riesgos asociados

1.2.1 Apertura del mercado interno a los productos provenientes de EEUU

Independientemente de que se espera un balance final positivo en términos de mayor producción, lo cual implica más empleo e ingreso, habrá que atender los impactos derivados de la apertura del mercado para aquellos sectores considerados sensibles así como mantener la actual protección arancelaria para algunos productos o sectores sensibles.

Dada la estructura productiva de ambos países, en una buena porción del comercio bilateral existe complementariedad, por lo que la apertura es beneficiosa para ambos. Sin embargo, existen sectores que podrían verse perjudicados, tanto por la mejora arancelaria para el acceso de los productos estadounidenses al mercado uruguayo como por el posible desmantelamiento de regulaciones que actualmente limitan la importación y que serán objeto de negociación en el marco del TLC.

En cuanto a la mayor competencia en el mercado local, la gran mayoría de los empresarios consultados coincide en que los mayores costos de la apertura comercial ya fueron procesados con la entrada de Uruguay al MERCOSUR, en donde se compite con empresas, incluso de origen norteamericano, por el mercado ampliado.

Los sectores industriales considerados como posibles perjudicados de la apertura con EEUU según opinaron los empresarios consultados son los siguientes: productos agroquímicos, fabricación de bebidas, pinturas y algunos productos metalúrgicos y electromecánicos. Los farmacéuticos y algunos subsectores de los laboratorios veterinarios, si bien visualizan ciertos riesgos en la apertura del mercado interno, observan el mayor riesgo en las negociaciones en Propiedad Intelectual.

Otros sectores que no identificaron ni ganancias ni pérdidas sustanciales por un posible acuerdo pero que ven con preocupación la incorporación de nuevos competidores en el mercado son el sector automotriz y autopartista, algunos productos plásticos, algunos sub sectores de alimentos envasados y algunos productos metálicos.

Finalmente, en función del análisis de las condiciones de acceso de los flujos de importación provenientes de EEUU[14], se identificaron algunos productos cuya desgravación arancelaria podría causar impactos negativos a la producción nacional. Entre ellos se destacan los siguientes: Transformadores eléctricos y otros productos

[14] En Anexo se analizan las condiciones de acceso actuales, por producto, para el 70% de las importaciones de origen estadounidense.

eléctricos, Abonos minerales o químicos potásicos, algunos Productos plásticos, Neumáticos para automóviles, Marcapasos, Papel y cartón, Motocicletas, Medicamentos, Herbicidas y funguicidas.

1.2.2 Limitación para la aplicación de políticas activas en compras públicas[15]

El adecuado uso del poder de compra del Estado y de las empresas de su propiedad, constituye una de las herramientas más eficaces para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. Tanto los países desarrollados como los que están en vías de desarrollo, utilizan mecanismos vinculados a las compras públicas para el fomento de actividades de alto contenido tecnológico, la provisión de bienes y servicios de las micro, pequeñas y medianas empresas y, en consecuencia, la generación de empleo de mejor calidad.

A nivel internacional, son diversos los ejemplos de instrumentos para el desarrollo de las PYMES que se diseñan a través de las compras públicas. A nivel nacional, esta modalidad no ha sido prácticamente utilizada.

Las legislaciones, en general, otorgan preferencias a la industria local, las que se complementan con exigencias a las empresas, a efectos de impulsar aquellas ofertas de origen nacional que se encuentren en un nivel tecnológico adecuado y en condiciones satisfactorias en cuanto a sus prestaciones. De esa manera, se convierten en un fuerte impulso para el desarrollo de industrias y el mejoramiento de estándares de calidad.

La CIU ha defendido en forma permanente que el Estado promueva una política de desarrollo de proveedores locales, que no se refleje en el mero hecho de comprar un producto nacional por la sola razón de serlo. Se aspira a generar conjuntamente, entre el sector público y el privado, una política activa de las compras públicas para el fomento y desarrollo de la actividad productiva, cuyos efectos se proyecten en toda la economía nacional.

Uno de los principales inconvenientes para el desarrollo de políticas activas de desarrollo a través de las compras públicas, es que no se ha discutido y menos aún consensuado, la institucionalidad necesaria para la instauración de las mismas. Además, a juicio de la CIU, en general no existe en el Gobierno y en las empresas públicas una cultura a favor de la generación de ventajas para la proveeduría por parte de empresas nacionales.

[15] Este apartado fue redactado sobre la base de pronunciamientos que ha realizado la CIU referidos a Compras Públicas. En particular, recoge aportes de los resultados a los que arribó, en agosto pasado, un grupo de trabajo de la Comisión de Comercio Interno, cuyo cometido estaba centrado en la elaboración de propuestas con relación al régimen de compras públicas. Asimismo, se incorporaron algunas de las reflexiones realizadas por el Presidente de dicha Comisión en la Conferencia sobre "Las Empresas Públicas y su Rol en el Proyecto de Uruguay Productivo" de junio pasado. Se puede acceder a los documentos mencionados en la página web de la CIU.

Por el contrario, es normal que algunos pliegos no reflejen las capacidades productivas de las empresas locales o que no se busquen adaptaciones o mecanismos que permitan mejores condiciones para los proveedores nacionales.

La Cámara aboga para que tal realidad se modifique y, para ello, deben existir lineamientos precisos por parte de los principales integrantes del gobierno y de los directorios de las empresas públicas que lideren el cambio.

En algunos casos y por razones de interés social, se constata que se han desarrollado modalidades innovadoras para viabilizar mejores condiciones competitivas a favor de las industrias locales. Estas prácticas que resultan aisladas, deberían ampliarse. En tal sentido, Uruguay no debe renunciar a este instrumento de fomento, máxime cuando la mayoría de los demás países con quienes compite no abren -de hecho- sus mercados de compras estatales.

Las negociaciones internacionales, las compras públicas y la posición de la CIU

Las condiciones negociadas en el marco de tratados, protocolos y convenios internacionales sobre contrataciones públicas, pueden limitar o anular el margen de acción de nuestro Gobierno, en cuanto tales condiciones no permitirían recurrir a las compras públicas como herramientas de estímulo para el desarrollo productivo nacional.

Uruguay no forma parte del Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, por lo que no ha asumido compromisos en dicho ámbito.

Respecto al MERCOSUR, se acordó un Protocolo de Compras Públicas que aún no está vigente porque resta la ratificación parlamentaria. Vale recordar, que en dicho protocolo, Uruguay mantuvo su sistema actual de preferencia a la industria nacional. Además, se definieron umbrales por debajo de los cuales los países mantienen libertad para definir políticas de compras.

Finalmente, en la negociación del TLC con México, el capítulo de compras públicas no se negoció, aunque se acordó un plazo de dos años para su conclusión (Artículo 20-04 de las Disposiciones Finales, Capítulo 20).

La CIU ha realizado propuestas para introducir modificaciones al régimen actual, las cuales deberían aprobarse con anterioridad al inicio de las negociaciones o ratificaciones de tratados como el que se negociaría con EEUU. En ese sentido, se elevó una propuesta al Poder Legislativo referida a Compras Públicas ya que en la Ley de Rendición de Cuentas del año 2006 se incorporó un artículo que trata sobre esta temática.

Si del resultado de las negociaciones, las preferencias otorgadas a través de dicha Ley así como las actualmente vigentes, quedan exceptuadas de las disposiciones del TLC, el Gobierno Nacional mantendría cierto margen de acción en esta área, en principio, sin necesidad de extender los efectos del nuevo marco normativo a las empresas de EEUU.

Dado el potencial que significan las compras públicas como herramienta para el desarrollo productivo, se realizan las siguientes reflexiones generales con relación a las negociaciones internacionales de nuestro país:

- Los acuerdos sobre compras públicas o gubernamentales limitan su utilización como herramienta para el fomento de las pequeñas y medianas empresas (por ejemplo, se restringen las posibilidades para condicionar las compras públicas al cumplimiento de requisitos de desempeño).
- En general, la dimensión de las industrias uruguayas es un obstáculo que impide, de hecho, su participación en las licitaciones en la región u otros países, constituyendo una asimetría que debe ser efectivamente atendida en las negociaciones. En tal sentido, Uruguay debe defender la utilización de mecanismos de compras públicas más potentes de los que rigen en economías de mayor grado de desarrollo;
- Los productos y empresas extranjeras ya participan activamente y sin limitaciones en las compras públicas nacionales;
- No se debería suscribir, aprobar o ratificar un acuerdo en esta área, sin observar un beneficio concreto y efectivo para el país y su sector productivo.

La negociación con EEUU

En los acuerdos internacionales referidos a compras públicas se pueden distinguir al menos cinco modalidades que regulan la apertura de los mercados y consideran las diferencias de tamaño de los países involucrados.

- Definición de umbrales, cifras por debajo de las cuales las adquisiciones del Estado están exentas de extender el trato nacional a los proveedores extranjeros.
- Definición de las entidades públicas cuyas adquisiciones estarán alcanzadas por las condiciones del acuerdo (lista positiva).
- En algunos casos, listas negativas de bienes, cuyas adquisiciones por parte del Estado no están alcanzadas por los términos del acuerdo.
- Reserva de cierta proporción de compras del Estado para la promoción de las PYMES.
- Aplicación gradualista tanto de la secuencia de la apertura como de la armonización normativa para contemplar las asimetrías.

En cuanto a los **umbrales**, vale la pena reseñar algunos ejemplos como base para la negociación con EEUU. La CIU se encuentra abocada a recabar información sobre los montos promedio de las compras exclusivamente de bienes por parte del Estado y de las empresas públicas, a los efectos de definir una posición definitiva sobre la temática.

UMBRALES ACORDADOS POR EEUU EN EL ACUERDO SOBRE COMPRAS GUBERNAMENTALES DE LA OMC

(En US$)

Entidad contratante	Umbrales
Gobierno Central	193.000
Gobierno Sub Central	526.000
Empresas Públicas	593.000
Construcción	7.407.000

Fuente: OMC

UMBRALES PARA MERCANCÍAS, SERVICIOS Y SERVICIOS DE CONSTRUCCION NEGOCIADOS POR EEUU EN TLC CON PAISES DE LATINOAMÉRICA

(En US$)

	Nivel Federal Umbral para Mercancías y Servicios	Nivel Sub-Federal Umbral para Mercancías y Servicios	Otras Entidades Umbral para Mercancías y Servicios	Todos los Niveles Umbral para Servicios de Construcción
TLC Chile-E.U.	56.190	460.000	280,951 518.000**	6.481.000
RD-CAFTA	58.550 117.100*	477.000 650.000*	250,000 538.000**	6.725.000 8.000.000*
TLC Perú-E.U.	193.000	526.000	A 250.000 B 593.000**	7.407.000
TLC Colombia EU	64.786	526.000	A 250.000 B 593.000**	7.407.000 8.000.000***

* Para países de América Central y la República Dominicana por un periodo de 3 años, ** Para entidades de Estados Unidos especificadas (Lista B), *** Para Colombia por un periodo de 3 años

Fuente: COMISEC

PROTOCOLO COMPRAS PÚBLICAS DEL MERCOSUR [16]

(En US$)

País	Bienes y Servicios	Obras
Argentina	150.000	
Brasil	75.000	3.000.000
Paraguay	200.000	
Uruguay	200.000	

Fuente: MERCOSUR

En lo que refiere a las **listas de reparticiones públicas incluidas** en el tratamiento previsto en el acuerdo, la CIU considera que el mismo no debe abarcar a los gobiernos departamentales, lo cual seguramente aceptará EEUU ya que los gobiernos locales normalmente quedan excluidos de los acuerdos.

La CIU entiende que debe realizarse un importante esfuerzo por identificar **productos para excluir del acuerdo**, atendiendo al interés de potenciar ciertos sectores o incentivar la creación de industrias nuevas, en función de objetivos de desarrollo estratégico y/o importancia en la cantidad y calidad de empleo involucrado.

En el proceso negociador la CIU transmitirá su posición respecto tanto a las entidades que deberían estar incluidas en el acuerdo como de los productos a excluir, en función de la opinión de sus asociados que está en proceso de relevamiento.

Teniendo en cuenta que buena parte de las empresas uruguayas podrían considerarse PYMES en la comparación con EEUU y que dicho país mantiene su régimen vinculado a las empresas de menor tamaño, se considera que el acuerdo debe contemplar que cierto porcentaje de las compras estatales sean reservados para las empresas nacionales. Para la definición de pequeñas empresas, podría utilizarse lo estipulado en el MERCOSUR, o eventualmente la modalidad de clasificación de EEUU.

Un último aspecto de importancia a resaltar, resulta la armonización de lo que se negocie en materia de compras públicas con EEUU, con lo que en el futuro negocie Uruguay bilateralmente con México y lo que eventualmente se apruebe en el MERCOSUR.[17] Por ejemplo, por la **aplicación del principio de la Nación Más Favorecida en el ámbito del MERCOSUR**, en el futuro, de ratificarse el Protocolo de Compras Públicas, lo acordado con EEUU se extendería a los demás miembros del bloque.

[16] Pendiente de ratificación.

[17] El Protocolo de Compras Públicas del MERCOSUR fue acordado pero está pendiente de ratificación parlamentaria por parte de los cuatro países.

Asimismo, también es materia de negociación la aplicación del mismo principio entre los firmantes del TLC. La CIU considera que no debería consagrarse dicho principio en el eventual Tratado con EEUU, de forma que las futuras concesiones que realice Uruguay –más beneficiosas a las estipuladas en el TLC– no se extiendan automáticamente a dicho país. Vale decir que en los TLC firmados por EEUU con Chile y con el CAFTA, no se acordó la incorporación de dicho principio al acuerdo en esta materia.

1.2.3 Efectos asociados a las eventuales modificaciones en la regulación sobre propiedad intelectual[18]

En la negociación de un TLC con EEUU, dicho país inevitablemente impulsará el tratamiento de aspectos vinculados a la propiedad intelectual. En efecto, del análisis de las bases para negociar acuerdos de comercio que el congreso norteamericano entregó al gobierno de EEUU en ocasión de la aprobación del TPA, surge que éste es uno de los capítulos de mayor interés para los legisladores y, por tanto, para variados agentes de la sociedad de ese país.

En el caso de la negociación con Uruguay, tales circunstancias se amplifican dado que ya se firmó un acuerdo sobre inversiones –otro capítulo de mucho interés para EEUU– y que en lo que refiere al comercio de bienes y servicios –por el tamaño del mercado uruguayo y salvo casos puntuales– el mismo no tiene mayor importancia en los intereses ofensivos de EEUU. Por tanto, a juicio de la CIU, es poco probable que esta área temática no sea abordada y limitar el inicio de las negociaciones a que ello ocurra, posiblemente implicaría rechazar la posibilidad de avanzar en un acuerdo comercial.[19] Aunque suene repetitivo, cabe recordar que las concesiones que en otras áreas ofrece EEUU, las otorga, en buena medida, para avanzar en este campo y por lo cual deben esperarse arduas instancias de negociación con relación al tema.

El primer aspecto que debe mencionarse en lo relativo al capítulo de propiedad intelectual, es que el mismo es de una especificidad técnica tal que elimina la posibilidad de simplificar el análisis. Por tanto, lo que seguidamente se presenta es una aproximación a la temática, desde una óptica sectorial –en particular la manufacturera–, abordando los aspectos sustantivos que podrían afectar el desempeño futuro del sector industrial o de alguno de los sub sectores que lo integran.

---

[18] Para la elaboración de este apartado se contó con la colaboración técnica del Dr. Gonzalo Suárez, consultor especializado en Propiedad Intelectual. Asimismo, tras la consulta a la Asociación de Laboratorios Nacionales sobre lo expresado sobre propiedad intelectual, dicha agremiación transmitió su conformidad con el tenor de este apartado.

[19] Blanco y Zabludovsky en su evaluación sobre la eventual negociación de un TLC entre EEUU y Uruguay opinaban que "es difícil imaginar una negociación exitosa con EEUU sin un capítulo correspondiente que ponga énfasis tanto en disciplinas estrictas para la protección intelectual, como en mecanismos que aseguren que estas disposiciones efectivamente se cumplan".

Además, dentro del lo sector manufacturero no hay opiniones de consenso, ya que las distintas propensiones a innovar según la rama, generan respuestas diferentes ante los cambios que podría traer aparejado el acuerdo comercial con EEUU.

La propiedad intelectual comprende, en lo fundamental, los derechos de propiedad industrial (patentes, marcas, indicaciones de procedencia, variedades vegetales, entre los más relevantes) y los derechos de autor. Aunque todas la áreas tienen incidencia en la dinámica industrial, la importancia para el sector es decreciente en el mismo orden en que se mencionaron.

En todas las áreas EEUU tiene marcados intereses ofensivos que intentará plasmar en el acuerdo. En los hechos, los negociadores norteamericanos han entregado a los negociadores uruguayos el TLC firmado con Perú como modelo de negociación y en el mismo se recogen variadas disposiciones que exceden los mínimos acordados en la órbita multilateral así como incorporan disposiciones no comprendidas en la misma.

En contraposición a los intereses de EEUU, para Uruguay se trata de un ámbito de la negociación donde la mayor parte de los efectos serían negativos para sus intereses y que, por tal razón, la CIU bregará para minimizarlos. En tal sentido, el sector farmacéutico nacional ha expresado que la mayores obligaciones que Uruguay asumiría "están en franca oposición con los términos de la Declaración de Doha relativa al Acuerdo sobre los ADPIC[20] y la Salud Pública de 2001. En dicha declaración, los miembros de la OMC afirman que tal Acuerdo puede y debe ser interpretado y aplicado de una manera que apoye el derecho de los países de proteger la salud pública y, en particular, de promover el acceso a los medicamentos".

Antes de analizar las especificidades de cada área temática, vale la pena apuntar que Uruguay y EEUU como miembros de la OMC, han adherido a los principios acordados en el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual y Comercio (ADPIC o TRIPS en su sigla en inglés), el cual generó pisos mínimos con relación a estos derechos. Los tratados recientemente suscritos por EEUU incluyen obligaciones que elevan los umbrales mínimos acordados en la OMC y que se conocen como "ADPIC Plus". Asimismo, dichos acuerdos abordan regulaciones no contempladas en ADPIC, las cuales han sido denominadas "ADPIC Extra".

Recientemente Uruguay ajustó su normativa para cumplir con dichos requisitos pero, si prosperan los planteos que EEUU realizará en el marco de la negociación (en función de lo acordado en recientes TLC), la misma debería sufrir algunas modificaciones con efectos negativos para variados sectores. Además, EEUU hace énfasis no sólo en lo sustancial sino también en los aspectos procesales y de observancia, de alta precariedad en países subdesarrollados.

Un último aspecto que debe señalarse, es que las nuevas disposiciones que se acuerden y que sean más restrictivas que las acordadas en ADPIC, serán extendidas a todos los miembros de la OMC por aplicación de la cláusula de la nación más favorecida establecida en dicho acuerdo.

[20] Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual y Comercio de la OMC.

Cambios a negociar en patentes

Con relación a las patentes, la normativa nacional podría sufrir varias modificaciones de aceptar lo que EEUU le propuso a Uruguay al entregar el Tratado de Libre Comercio con Perú como modelo de negociación.

El primer aspecto a destacar es la **extensión en el período de las patentes**. Actualmente el mínimo acordado y que recoge la legislación nacional es de 20 años contando desde la fecha de la solicitud. En negociaciones pasadas, EEUU ha logrado que dicho período se extienda cuando son excesivas las demoras en el otorgamiento de las patentes (se considera demora injustificada cuando excede los cinco años desde la fecha de la presentación de la solicitud o tres años desde la solicitud del examen de fondo). También se han acordado extensiones para casos de demoras derivadas del trámite de autorización para la comercialización tanto de productos farmacéuticos como de agroquímicos[21].

El segundo aspecto que puede implicar modificaciones normativas refiere a la **materia patentable**. En efecto, los países desarrollados, y en particular EEUU, son más flexibles para el otorgamiento de patentes (normalmente exigen no obviedad y utilidad) que los países subdesarrollados (altura inventiva y aplicación industrial).

El interés de EEUU es negociar la adaptación de las legislaciones a su modelo lo que llevaría a flexibilizar los criterios para justificar el patentamiento, aunque, considerando lo acordado en el TLC EEUU-Perú, los efectos, en términos generales, serían poco importantes. Sin embargo, fundamentalmente para la industria farmacéutica, tal extensión tiene efectos no menores ya que se abriría la posibilidad al patentamiento de formas farmacéuticas esencialmente idénticas pero con diferencias no sustantivas (por ejemplo, igual medicamento pero con saborizante)[22]. Este mecanismo extendería el período de protección que otorga una patente según lo establece la legislación vigente.

Asimismo, EEUU ha mostrado interés en permitir el otorgamiento de patentes a métodos de diagnóstico, terapéuticos o quirúrgicos, o nuevos usos[23], los cuales con la legislación actual no accederían a dicha protección. Vale decir que el acuerdo con Perú exceptúa los métodos de diagnóstico y los nuevos usos por lo que se estima que igual consideración será incorporada al eventual acuerdo con Uruguay.

Otro elemento que seguramente EEUU impulse a que se trate en la mesa de la negociación es el que refiere al régimen uruguayo para el otorgamiento de **licencias obligatorias,** instrumento previsto en el acuerdo ADPIC. En tal sentido, Uruguay prevé

[21] Según expresa el Informe sobre el Sector Farmacéutico elaborado por Paula Correa y José Trujillo para el MIEM, el procedimiento de registro en el MSP demora aproximadamente dos años: uno para obtener la fecha para solicitar el registro y otro año, por lo menos, en completarse el procedimiento.

[22] Expertos en propiedad intelectual han expresado que si bien se descubren, en promedio, unas 20 moléculas nuevas por año, se patentan miles de productos farmacéuticos.

[23] Patentabilidad de productos que inventados originalmente para ser utilizados en un tratamiento, posteriormente se descubre que pueden utilizarse para nuevos usos.

la posibilidad de que se otorguen licencias de fabricación u otros usos, sin autorización del titular de la patente, para los casos de ausencia de explotación, razones de interés público, prácticas anticompetitivas y negativa a contratar. Este derecho, aunque no ha sido utilizado hasta el presente, ha sido cuestionado por EEUU pretendiendo restringir las posibilidades para la concesión de las licencias[24]. En nuestro país, unido al poco avance de la legislación en lo que refiere a la defensa de la competencia, modificar estas disposiciones favorecería el poder de mercado de quienes detentan derechos monopólicos generados por el otorgamiento de patentes.

Por su parte, otro elemento que aparece en la negociación que podría implicar modificaciones a la normativa vigente, trata sobre la **reserva del uso exclusivo de los datos de prueba**[25] durante un período de tiempo. En efecto, en los TLC firmados por EEUU se ha establecido el derecho a la exclusividad de los datos durante un período de 5 años para productos farmacéuticos y 10 años para agroquímicos.

Esta eventual regulación permitiría limitar la producción y comercialización a quienes no tengan la protección de una patente,[26] generando la exclusividad en la comercialización por una vía distinta al patentamiento a través de limitaciones para el registro sanitario. Los laboratorios nacionales y los centros de investigación no accederían a la información sobre la eficacia y seguridad de dichos productos y, por esa vía, estarían limitados en sus posibilidades de desarrollo de similares o genéricos, lo que impactaría en los precios tanto de los medicamentos como de los agroquímicos.

Vale decir que tanto en el Tratado de EEUU-CAFTA/RD como con Colombia y Perú, se prevén disposiciones similares en la materia. Pero, según hizo saber la Asociación de Laboratorios Nacionales (ALN), "mientras el primero protege en modo exclusivo los datos no divulgados para probar la seguridad y eficacia de 'nuevos productos farmacéuticos y agroquímicos', los Tratados con los Andinos protegen de modo exclusivo cualquier información, esté o no divulgada. Es decir, que se protege con exclusividad información accesible al público en general".

---

[24] Blanco y Zabludovsky manifestaban lo siguiente: "la industria farmacéutica de EEUU ha manifestado serias dudas respecto a la ley de patentes de Uruguay y argumentan que las disposiciones sobre licencias obligatorias no son consistentes con TRIPS. Finalmente, en 2000 y 2001, la Alianza Internacional de los Derechos de Propiedad Intelectual (IIPA) pidió al USTR revisar los beneficios otorgados a Uruguay bajo el SGP a consecuencia de las continuas fallas de Uruguay para cumplir con sus obligaciones en TRIPS. Si bien no se puede descartar que todos estos testimonios sean parciales y respondan a los grupos de presión en EEUU, lo que es evidente es que estos temas figurarían preponderantemente en la agenda negociadora de EEUU".

[25] Los "datos de prueba" refieren a la información científica basada en estudios sobre animales o humanos, respecto a la seguridad y eficacia de nuevos medicamentos y agroquímicos.

[26] Por su elevado costo, las patentes normalmente no se registran en todos los países y solo se eligen los mercados estratégicamente más atractivos para hacerlo. Por esa razón, muchas patentes no son inscriptas en Uruguay y los fabricantes nacionales pueden comercializar copias o similares sin restricciones de ningún tipo. Tal circunstancia genera menores precios en el mercado, reduciendo los costos sanitarios. Vale decir que la protección del patentamiento a nivel internacional goza de un año de plazo contabilizado a partir del primer registro de la invención. Una vez que expira dicho vencimiento, la fabricación local y la comercialización en mercados no protegidos por la patente no tiene costos ni riesgos asociados.

Por su parte, también según la ALN, "otra diferencia sustancial es que mientras el TLC con Chile protegió con exclusividad la información relativa al registro de 'nuevas entidades químicas', el acuerdo con CAFTA/RD y los TLC con los Andinos protegen la información para el registro de 'nuevos productos farmacéuticos'. La diferencia, en cuanto al alcance de la materia que se protege, es sustancial ya que el concepto de 'nuevo producto farmacéutico' es amplio y puede involucrar productos que se encuentran en el dominio público -que no están protegidos por una patente-, que sean nuevas dosis o formas farmacéuticas de productos conocidos, nuevas aplicaciones de productos que se encuentran comercializados en el mercado, etc. Cuando la protección se refiere a 'nuevas entidades químicas', el concepto podría limitarse a nuevas moléculas, éstas sí pasibles de patentamiento. En síntesis, se otorga protección exclusiva a la información, y, por este mecanismo, quedan fuera de la competencia productos sin patente que no son novedades terapéuticas y la condición para la evaluación de su 'novedad' es la ausencia de registro sanitario previo en los países signatarios".

En otro orden, el informe de la ALN expresa que "el CAFTA/RD y el TLC Andino prohíben que terceros soliciten" a los registros sanitarios "la aprobación de comercialización de un producto en sus respectivos países, sobre la base de evidencia de su aprobación y comercialización en otro país (EEUU como país de referencia), aún cuando el trámite no implique la presentación de datos sobre seguridad y eficacia, sino simplemente la referencia de su registro previo en el mercado americano. En este caso, el tercero no podrá obtener la aprobación de comercialización sin contar con el consentimiento de quien obtuvo tal aprobación en EEUU. En otras palabras, el registro abreviado[27] sobre la base de la aprobación y comercialización en un país de referencia, no dará derecho a los terceros a obtener la aprobación de comercialización en su país, a menos que el titular de los datos presentados en el país de referencia exprese su consentimiento".

En síntesis, los Tratados de Libre Comercio han disociado la protección del dato de prueba farmacéutico de la figura del secreto empresarial y de la competencia desleal. A través de ello, se ha limitado la posibilidad de uso de los productos patentados por terceros como base para la comercialización de productos farmacéuticos por un titular distinto, materia no regulada por el ADPIC. En ese sentido, las condiciones resultan más exigentes que lo hasta ahora negociado respecto a las licencias obligatorias, inclusive por crisis de salud.

Finalmente, en el TLC con Perú, además de computarse el período de reserva de los datos de prueba en el país donde se produjo la innovación y se realizó el registro sanitario correspondiente, se suma igual período de reserva en el otro país signatario del acuerdo. De este modo, el tiempo de duración de la protección de los datos de

[27] Nota agregada por la CIU. Actualmente el decreto 324/99 prevé un mecanismo de solicitud de registro abreviado cuando el producto cuenta con la aprobación del FDA de EEUU o de su equivalente de la Unión Europea.

prueba podría duplicarse (aumentado el plazo a 10 años para medicamentos y 20 años para agroquímicos).

"En esta hipótesis, el CAFTA/RD y el TLC Andino establecen una protección exclusiva en el país de referencia de 5 años, que opera como una suerte de "bloqueo" del registro en EEUU, período durante el cual el titular de dicho registro en ese país, debe solicitar, a su vez, el registro en el otro país signatario. Cumplidos estos 5 años de 'bloqueo' del registro en EEUU, comienza a computarse un nuevo período de 5 años de protección exclusiva de dicho producto, el cual nace al concederse el registro en el otro país signatario. Para los productos agroquímicos, el plazo, en ambas situaciones, es de 10 años. En síntesis, por la vía de los TLC, los productos farmacéuticos, con o sin protección de patente, podrán gozar de exclusividad en el mercado por el plazo de 10 años contados desde su primer registro en EEUU y de 20 años para los productos agroquímicos."

Dentro de las aspiraciones de EEUU con relación a esta temática, también se encuentra la eventual **vinculación de la patente y el registro sanitario**. También invocando la posición de la ALN al respecto, es necesario hacer conocer que "en los TLC que ha firmado EEUU se prevé la posibilidad de utilizar la invención patentada solo con el objeto de reunir información para solicitar el registro sanitario (sistema conocido como Enmienda "Bolar") pero la autoridad de aplicación no podrá conceder ese registro antes del vencimiento de la patente, sin el consentimiento del titular de la misma. En todos los casos, las autoridades sanitarias estarán obligadas a informar al titular de la patente sobre la solicitud de registro de ese tercero y su identificación, lo que permitirá esgrimir acciones administrativas y/o judiciales que impidan o entorpezcan la obtención de ese registro sanitario. El objetivo de este tipo de normas es retrasar lo más posible la salida al mercado de productos genéricos que reducen sensiblemente el precio de los productos patentados".

El interés de EEUU de que las autoridades sanitarias nieguen la autorización a la comercialización de un producto amparado por una patente, ampliaría la órbita de actuación de dichas reparticiones a aspectos que no son de su especialidad. Por este mecanismo, podría denegarse el registro sanitario aún en casos de que la patente que se asume como válida esté mal otorgada.

Un aspecto que no incide directamente al sector industrial pero sí lo afectaría indirectamente, es el que refiere al **patentamiento de obtenciones vegetales**. En efecto, EEUU, en su plataforma de negociación, exige la adhesión al Acta 1991 de la UPOV (Unión Internacional para la Protección de Obtenciones Vegetales). Dicho acuerdo restringe ciertos derechos de los agricultores y fitomejoradores, otorgándole mejores condiciones a los titulares de los derechos de propiedad intelectual en cuanto a plazos y posibilidades de obtener mayores regalías. Además, permite la protección de obtenciones vegetales por patentes y no por el régimen actualmente vigente en Uruguay (sistema considerado "sui generis": derecho de obtentor), el cual está adaptado al Acta de 1978 de la UPOV.

COMPARACION DE LAS DISPOSICIONES MAS IMPORTANTES DE LOS

Disposición	UPOV 1978	UPOV 1991	Ley de patentes
Objeto de protección	Variedades vegetales de especies definidas a nivel nacional	Variedades vegetales de todos los géneros y especies	Inventos
Requerimientos	Diferencia Uniformidad Estabilidad	Novedad Diferencia Uniformidad Estabilidad	Novedad Inventiva No obviedad
Plazo de protección	Mínimo 15 años	Mínimo 20 años	17-20 años (OCDE)
Alcance de la protección	Uso comercial de *material reproductivo* de la variedad	Uso comercial de *todo el material* de la variedad	Uso comercial de la materia protegida
Exención al fitomejorador	Sí	No para variedades *esencialmente derivadas*	No
«Privilegio» de los agricultores	Sí	No. Depende de leyes nacionales	No
Prohibición de protección doble	No puede patentarse ninguna especie pasible de ser protegida por derecho de obtentor	—	—

Fuente: Tomado de van Wijk and Junne (1992, p. 81).

Finalmente, en los tratados suscritos por EEUU los países se obligan a **ratificar otros tratados internacionales** cuyas consecuencias deben analizarse. Entre dichos tratados se encuentran el Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT, 1984)[28], el Tratado sobre el Derecho de Patentes (PLT, 2000) y el Tratado de Budapest sobre el reconocimiento internacional del depósito de microorganismos a los fines del procedimiento en materia de patentes (1980)[29].

Cambios a negociar en marcas

En el área de marcas, los avances que pueden esperarse tras la negociación no tendrían tanto impacto para la industria como en patentes, máxime cuando la legislación uruguaya es tan reciente y recoge los principales lineamientos de la tendencia internacional.

Sin embargo, algunos aspectos podrían modificarse de prosperar los que seguramente propondrá EEUU en función de lo acordado recientemente con otros países.

[28] Prevé la extensión del registro de patentes nacional con efectos a escala internacional, evitando el registro en los países firmantes del Tratado.

[29] Un proyecto de Ley que prevé la adhesión de Uruguay a este Tratado se encuentra en discusión en el Parlamento.

Un primer aspecto que estará en negociación es la posibilidad de proteger las llamadas "marcas renombradas" sin exigencia de registro. En tal sentido, la legislación uruguaya establece que no se protege la marca que no está inscripta y de prosperar la posición de EEUU, tal disposición debería modificarse.

En segundo lugar, EEUU hace especial hincapié en la posibilidad de avanzar hacia el registro electrónico, lo que Uruguay no estaría en posibilidades de instrumentar en el corto plazo. En este sentido, de aceptar el planteo, se cree necesario solicitar un plazo suficientemente extenso para la implementación y negociar posibilidades de cooperación para su efectiva puesta en práctica.

En tercer lugar, seguramente se negociará lo que refiere a indicaciones geográficas ya que EEUU pretende que las mismas puedan ser registradas como marcas. En Uruguay, siguiendo la tendencia internacional y en particular la liderada por la Unión Europea, no se comparte este criterio y debería preservarse lo actualmente estipulado en la normativa nacional con relación a las denominaciones de origen.

Derechos de Autor

Los TLC suscritos hasta el presente contienen regulaciones que elevan el estándar de protección en materia de Derechos de Autor. Por un lado, amplían el ámbito, incluyendo, por ejemplo, la protección de señales satelitales portadoras de programas codificados. Por otro lado, establecen un piso mínimo de protección de 70 años posteriores a la muerte del autor para todo tipo de obra, incluyendo el software, frente al plazo de 50 años establecido en el Convenio de Berna.

En el TLC con Chile no existe ningún señalamiento relativo al agotamiento del derecho aunque se establece un detalle muy pormenorizado de las medidas de observancia y sanción de la piratería. En la parte de observancia, el TLC con Chile presenta una regulación anti-piratería sumamente detallada para los ámbitos administrativo, civil y penal. Así, contempla que se ponga a disposición del titular de derechos de autor y conexos herramientas tales como información sobre el infractor y quiénes lo secundan, procesos jurisdiccionales que permiten compensaciones e indemnizaciones y la posibilidad de que los titulares determinen el monto de la sanción pecuniaria.

En cuanto a las medidas aplicadas en frontera para las infracciones del derecho de propiedad intelectual, lo que se venía negociando en el ALCA sería más exhaustivo que el TLC con Chile, incluso en lo penal.

Salvo estas últimas apreciaciones, la legislación nacional no sufriría mayores modificaciones en lo relativo a Derechos de Autor y observancia de los Derechos de Propiedad Intelectual ya que, en los últimos años, y con la aprobación de la Ley de Derechos de Autor, se ha visto una marcada tendencia al incremento de medidas de protección de dichos derechos y a la observancia que debe regir para el ejercicio de los mismos.

La posición de la CIU

La Cámara de Industrias del Uruguay entiende que en la negociación sobre propiedad intelectual, algunas de las condiciones que plantea EEUU no deberían aceptarse. Otras propuestas, de ser aceptadas, deberían prever, para algunos casos, plazos de adaptación razonables que permitan una reconversión adecuada de los productores nacionales y que otorguen el lapso de tiempo necesario para que comiencen a dar resultados las acciones a favor de la innovación que ha anunciado el nuevo gobierno.

Entre los primeros, la CIU considera que Uruguay no debería aceptar la reserva temporal de los datos de prueba cuando se trate de información que está en el dominio público. Tampoco debería aceptarse la modificación de los contenidos de la actual legislación con relación al otorgamiento de Licencias Obligatorias así como la adhesión al Acta de 1991 de UPOV. Asimismo, es imprescindible que se acuerden excepciones a los derechos exclusivos tales como la Enmienda Bolar, las relativas a la investigación en el caso de las patentes y las referidas al uso de material protegido para efectos de educación y divulgación del conocimiento.

Respecto a las que podrían aceptarse pero solicitando un período de gracia se encuentran la adhesión al Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT, 1984) y el Tratado sobre el Derecho de Patentes (PLT, 2000).

La Cámara considera que es necesario realizar estudios de impacto sectorial sobre los efectos que puede traer aparejado el acuerdo para los distintos agentes –fabricantes, consumidores, sector público, entre otros–, tal como lo han hecho otros países. Contar con ellos no sólo es imprescindible para evaluar la conveniencia de los escenarios de negociación que se vayan generando, sino, además, para eventualmente diseñar políticas que contrarresten los impactos negativos. En este sentido, la interacción y cooperación entre los actores involucrados y quienes cuentan con la capacidad técnica para realizar los estudios de impacto, resultará fundamental.

Por las razones expuestas anteriormente, la CIU propone algunos lineamientos que deberían guiar las acciones del gobierno con relación al capítulo de la negociación referido a la propiedad intelectual:

- por todos los medios posibles debe favorecerse la interacción de los actores en discusiones previas sobre el asunto y la futura presencia de técnicos y representantes de los distintos interesados en la negociación.
- Uruguay no debería estar dispuesto a firmar cualquier acuerdo en propiedad intelectual a cambio de las concesiones en acceso a bienes y otros capítulos de la negociación.
- del análisis de los resultados finales, debe surgir el diseño de mecanismos de compensación sectoriales para atenuar los impactos y evitar daños en las capacidades de innovación, tan bajas en comparación internacional.
- de alcanzarse algún tipo de acuerdo, bajo el supuesto de que las nuevas condiciones generarán más limitaciones para la utilización de herramientas que favorezcan el desarrollo, las acciones que el gobierno prevé para impulsar la innovación deben potenciarse y acelerarse aún más (por ejemplo dando

prioridad a la creación de un centro de prospección tecnológica, fomentando los centros de vinculación tecnológica, apoyando la investigación universitaria, diseñando instrumentos de promoción impositiva que incentiven la innovación empresarial, entre otros).

Con relación a **la extensión de lo negociado al ámbito multilateral por la Cláusula de la Nación más Favorecida**, la CIU considera que esta negociación será la más importante sobre propiedad intelectual que abordará el país en los próximos años. No habrá entonces otra oportunidad para mejorar los umbrales y las flexibilidades con otros países al menos en el mediano plazo. A su vez, en la estimación de conveniencia de la negociación como un "todo", debe considerarse que las concesiones que se estarán otorgando en propiedad intelectual a otros países, no tendrán su contrapartida asociada. En contraposición a estos argumentos, de alcanzar resultados adecuados, Uruguay quedará en muy buenas condiciones para lograr otros acuerdos comerciales de última generación, los cuales ya estarían en la agenda del gobierno.

Concluyendo, **por las especificidades que aborda, en este capítulo están en juego intereses de múltiples actores que podrían verse afectados si la negociación no es cuidadosa.** En efecto, podrían generarse perjuicios en las cadenas de producción de medicamentos, agroquímicos y fitoterápicos, en los consumidores de medicamentos, en el presupuesto de salud pública, en los agricultores, en los inventores, por citar los más importantes.

Incluso lo hace más complejo el hecho que dentro de los mismos sectores, distintas empresas han expresado opiniones divergentes con relación al tema, lo cual está íntimamente ligado a su capacidad y voluntad de innovar.

Es notorio que, más allá del interés de EEUU de generar beneficios para sus sectores propensos a invertir en investigación y desarrollo -fundamentalmente los vinculados a la producción de medicamentos-, también para nuestro país implica una definición acerca de qué tipo de reglas se pretende generar para equilibrar los intereses de todos los actores e incentivar la innovación, generando, al mismo tiempo, un balance equilibrado entre protección y competencia. En tal sentido, las características del mejor sistema de protección a la propiedad intelectual como herramienta para el desarrollo difieren según el país que se trate y el estadio de avance tecnológico en el que se encuentre.[30]

[30] Considerando apreciaciones de Pedro Roffe, Senior Fellow UNCTAD/ICTSD, "los procesos asociados con la profundización en la armonización de la propiedad intelectual han resaltado la preocupación por el desequilibrio que se estaría produciendo al poner mayor énfasis en la protección *per se* sin considerar la necesidad de estimular la creatividad y la innovación en el interés publico. La concesión ilimitada de derechos sin la contrapartida de resguardos y excepciones en el interés publico, pueden tener efectos adversos en el largo plazo para el mismo proceso de creatividad e innovación. Se ha observado que un modelo único como el que se pretende imponer a la mayoría de los países en desarrollo, no es el método más adecuado ni eficaz para fomentar la creatividad y la innovación. Como resultado de esta armonización profunda los países no dispondrían en la actualidad del abanico de instrumentos y opciones de políticas que los países hoy industrializados tuvieron en su oportunidad en apoyo de su desarrollo nacional".

Por ejemplo, en lo que refiere a la industria farmacéutica, los países en desarrollo fortalecen la competencia de genéricos para reducir el precio de las medicinas y mejorar el acceso a ellas, atendiendo fundamentalmente a los intereses de los consumidores, en particular los más débiles. Pero para esto, es indispensable impedir el establecimiento de estándares de sobreprotección de la Propiedad Intelectual, los cuales consolidan la posición dominante de los laboratorios transnacionales. Asimismo, existe cierto tipo de laboratorios -más propensos a la innovación- que se han mostrado particularmente interesados en fortalecer la normativa al respecto. Lograr un equilibrio adecuado no es tarea fácil y la CIU cree que para alcanzarlo la condición necesaria es la discusión amplia y de elevado nivel técnico, despojada de ideologías y/o preconceptos.

1.2.4 Riesgos de concentración de las exportaciones y deterioro en el contenido de valor agregado

Los modelos de inserción internacional que sustentan las negociaciones con el exterior tienen efectos, no sólo en los volúmenes de comercio, sino también en el valor agregado y/o contenido tecnológico de los productos de exportación.

La identificación de oportunidades para la agregación de mayor valor es compleja, máxime en un entorno competitivo dinámico a escala internacional. La misma depende de las ventajas comparativas que detentan los países así como la generación de nuevas ventajas que con distintas acciones se logran desarrollar.

La evidencia empírica muestra que los países han tomado distintas opciones para mejorar su nivel de desarrollo, impulsando diversos sectores o cadenas de alto contenido tecnológico. Algunos de esos países han invertido con el fin de generar mayor valor agregado en nuevos sectores típicamente de la rama industrial tales como Japón, Corea y Singapur. Otros países lo hicieron favoreciendo fundamentalmente a sectores vinculados a los servicios -Irlanda, Holanda, Bélgica, India, Costa Rica, entre los más conocidos-. Por último, un grupo de países apostó a la generación de mayor valor en sectores de base primaria donde poseen ventajas comparativas (Nueva Zelanda, Australia y de cierta forma Noruega).[31]

Estos países lograron desarrollar empresas competitivas en toda la cadena de valor, para lo cual el complemento de políticas activas adecuadas resultaron fundamentales.

Por tanto, los sectores en los cuales se especializan los países no necesariamente determinan el grado de desarrollo que pueden lograr. Otros factores son determinantes de que las exportaciones contengan altos niveles de valor agregado y suelen estar asociados a la investigación científica aplicada, al desarrollo de intangibles, a los incrementos de la productividad y calidad, al avance de la cadena

[31] En anexo se presenta información construida por la CEPAL relativa a los niveles de contenido tecnológico de las exportaciones de algunos países de interés.

logística, en algunos casos a los grados de integración vertical u horizontal, entre otros.

En el caso uruguayo, según algunos estudios, la eventual firma de tratados comerciales con países desarrollados potenciaría el crecimiento de los sectores de base agropecuaria -normalmente identificados como de escaso valor agregado y contenido tecnológico- y podría afectar negativamente a los restantes.

En este marco, un reciente análisis FODA realizado por la Comisión Sectorial del MERCOSUR (COMISEC) diferencia las exportaciones destinadas al MERCOSUR frente a las de los EEUU. Esta investigación determina que la malta, los plásticos, el papel y los químicos son estrellas nacientes uruguayas con destino al MERCOSUR. En efecto, Uruguay aumenta su cuota de mercado para esos productos y, a la vez, las importaciones del MERCOSUR para los mismos aumentan por encima de los demás productos de exportación a ese destino. Para el caso de los EEUU, se presentaron como estrellas nacientes la carne bovina, la madera aserrada y los lácteos, lo cual confirma la afirmación del párrafo anterior. Este informe ratifica la importancia del MERCOSUR en las exportaciones uruguayas, pero, a la vez, presenta buenas perspectivas para las exportaciones de carne, madera y lácteos hacia los EEUU.

Por su parte, en cuanto a este mismo aspecto, un reciente trabajo de Girodano y Quevedo (investigadores del BID especializados en comercio internacional), arriba a similares conclusiones. En tal sentido, en dicha investigación se expresa, "la estructura cualitativa del comercio internacional de Uruguay es marcada por la exportación de un reducido número de bienes intensivos en recursos naturales al mundo, por la exportación de ciertos productos manufacturados dinámicos y de alto valor agregado en algunos mercados en desarrollo, entre los cuales se destaca el mercado regional, y por la importación de productos manufacturados intensivos en capital y tecnología. Se trata de una estructura de especialización de tipo Norte-Sur que genera dependencia de la evolución de los términos de intercambio y en la cual no se penetran nichos de mercado de alto valor agregado".

En función de lo expuesto, al menos podrían extraerse algunas recomendaciones:

- la nueva estrategia de inserción seguida por el Uruguay con respecto a la posibilidad de acceder a nuevos mercados como el de los EEUU, debe necesariamente <u>mantener las condiciones de acceso que se tienen hoy con los socios del MERCOSUR y del resto de América Latina</u> y que, de esa forma, no se afecten las exportaciones a la región, las cuales tienen asociados adecuados niveles de contenido tecnológico.
- la nueva estrategia de inserción internacional debe necesariamente estar acompañada de <u>políticas activas para la generación de condiciones adecuadas para la agregación de mayor valor en los productos de exportación</u>, la cual algunos países incluso han centrado sobre los bienes de origen primario, siendo éstos, los sectores más beneficiados en el marco de una apertura comercial con los países desarrollados.

A pesar de que un acuerdo comercial con Estados Unidos presenta oportunidades valiosas, de no actuar tanto a nivel de políticas públicas como a nivel de la competitividad en las propias empresas, las mismas podrían no ser aprovechadas. Por el contrario, podría incrementarse la concentración de las exportaciones uruguayas en pocos productos y de escaso dinamismo, problema que arrastra Uruguay desde hace muchos años.

2. MARCO DESEABLE PARA UNA NEGOCIACIÓN EXITOSA

La bibliografía analizada así como las opiniones vertidas por los negociadores de otros países involucrados en negociaciones con EEUU, coinciden en la importancia de realizar ciertas reflexiones previas al lanzamiento de las mismas. Dentro de las experiencias analizadas, se destacan particularmente la chilena y la mexicana.

La base de la negociación mexicana estuvo constituida en un fuerte liderazgo político, en una coordinación interinstitucional sin precedentes y en una gran participación social.[32] Para el caso chileno, la persistencia y coherencia de largo plazo, la singularidad de la negociación y la activa participación entre el sector público y privado, fueron la fórmula aplicada.[33]

Recientemente negociadores de Costa Rica, Chile, Ecuador y México[34], de visita en Uruguay, dejaron en evidencia la importancia del frente doméstico a la hora de encarar una negociación de estas características. En efecto, los escenarios de negociación exceden al de Estados Unidos como contraparte ya que se generan también con distintos actores a nivel doméstico y regional, quienes detentan distintos intereses no siempre orientados en igual dirección.

Corresponde mencionar que si bien el escenario regional refiere al caso de negociaciones conjuntas entre países, es de esperar que el Uruguay actué de forma consensuada con los países de la región que forman parte del MERCOSUR, lo cual igualmente demandará un esfuerzo negociador en este ámbito.

Los procesos llevados a cabo por parte de los países seguidos como modelo, apuntan a que al interior del gobierno debe regir la coherencia, a nivel privado la confianza, y debe darse un apoyo amplio de la sociedad civil. Esta última, solo puede ser involucrada a través de una estrategia informativa eficaz y enfocada a los distintos sectores involucrados.

A juicio de la CIU, hasta la fecha de divulgación de este documento, la discusión con los representantes de la sociedad civil ha sido escasa.

En tal sentido, la información oficial presentada para debatir los distintos aspectos involucrados en un posible acuerdo, ha sido insuficiente –especialmente a nivel

[32] Blanco y Zabludovsky (2002): "Alcances y Límites de una negociación de un tratado de libre comercio entre EEUU y Uruguay"

[33] Jornadas de reflexión sobre las experiencias en negociaciones comerciales agropecuarias con la Unión Europea y los Estados Unidos – Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura – Oficina en Uruguay (marzo 2003).

[34] "Los acuerdos comerciales de última generación en el hemisferio", seminario organizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (julio 2006)

técnico-, lo cual posiblemente se originó por las diferencias sobre este asunto al interior del gobierno.

Tampoco la academia ha tomado un rol activo en la difusión de información e investigaciones al respecto ya que el cambio de estrategia en la inserción internacional tomó por sorpresa a los investigadores especializados. Según nos lo han expresado ellos mismos, se habían realizado simulaciones de impacto, en la mayoría de los casos, considerando los efectos para Uruguay de una negociación conjunta con los demás países del MERCOSUR.[35]

Dado el escaso tiempo para cerrar un acuerdo en los actuales plazos de vigencia del TPA[36], es recomendable redoblar esfuerzos por parte de todos los actores para llegar a las instancias de negociación finales en las mejores condiciones. Esto implica lograr que se amplíe lo más posible la aprobación de las condiciones del acuerdo que finalmente deriven de la negociación al interior de la sociedad. Si ello no ocurriera, posiblemente buena parte de los actores, incluso por desconocimiento o por no formar parte del proceso, podrían oponerse a la eventual firma de un tratado o entorpecer el curso de las negociaciones.

En cuanto al **sector empresarial**, el mismo ha reclamado históricamente la participación activa en las negociaciones internacionales. En tal sentido, lo que habitualmente se conoce como participación del sector privado en el "cuarto de al lado" ha funcionado en forma adecuada en la negociación que Uruguay enfrentó con México para la firma de un TLC y debería tomarse como referencia.

La CIU considera que la mejor forma para facilitar la interacción entre los representantes privados y públicos es formalizando la definición de los interlocutores de ambas partes, así como la modalidad en la cual se llevarán a cabo los intercambios de posiciones.

Para lograr este objetivo, necesariamente ambas partes deberán reconsiderar el modo de relacionamiento vigente en el Uruguay en pos de generar un nuevo *modus operandi* que redundará en mejores resultados de la negociación. Debe tenerse en cuenta que nuestro país enfrentará una negociación comercial asimétrica con EEUU, país que cuenta con más experiencia internacional en la firma de acuerdos comerciales, mayores recursos destinados a la preparación de la negociación y con un más que fluido intercambio con el sector privado.

En lo que refiere al **sector público**, desde el sector privado industrial se cree necesario fortalecer las áreas técnicas vinculadas directamente a la negociación de acuerdos comerciales que poseen una capacidad instalada insuficiente si se la compara con otros países que han negociado acuerdos de esta magnitud. En ese sentido, se espera

[35] Para facilitar el acceso a bibliografía relacionada al TLC con EEUU, la CIU creó un espacio de contenidos en su página web: www.ciu.com.uy.

[36] Igualmente vale acotar que la experiencia internacional demuestra que en los últimos años algunos países han logrado cerrar acuerdos con EEUU, por fuera de los beneficios previstos en el TPA, en plazos también razonables.

que se elaboren estudios sobre los eventuales impactos no sólo en los capítulos tradicionales como el de acceso a mercados, sino también en aquellos vinculados a compras públicas, propiedad intelectual y comercio de servicios, tan importantes para el futuro del Uruguay y en particular de su industria. Dichos estudios resultan indispensables para enfrentar la negociación y para el diseño de instrumentos de compensación o reconversión de los actores afectados por los efectos negativos del acuerdo, cuyos agrupamientos pueden asociarse a sectores industriales, tipo de trabajadores, zonas geográficas, etc.

La debilidad en este aspecto puede hacer que los beneficios derivados del proceso negociador no sean óptimos y que los distintos intereses no se defiendan adecuadamente. Esta reflexión refiere no sólo a los ministerios tradicionalmente vinculados a la negociación de acuerdos –Ministerio de Economía y Finanzas y de Relaciones Exteriores–, sino también a otros ministerios o reparticiones que necesariamente tendrán que formar parte del proceso negociador.

Por último, la coordinación interinstitucional a nivel público y privado también deberá funcionar adecuadamente entre las propias reparticiones públicas. En efecto, los nuevos acuerdos comerciales abarcan aspectos relacionados a distintos sectores de la economía y que son competencia de ministerios que recientemente se están involucrando en la discusión. Por mencionar algunos ejemplos, el Ministerio de Salud Pública deberá aportar su visión respecto al capítulo a negociar sobre Propiedad Intelectual y el Ministerio de Transporte y Obras Públicas es necesario que aporte sus posición con relación a la apertura de ciertos sectores vinculados a los servicios.

3. APORTE DE LA CIU EN OTROS CAPÍTULOS DE IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN

3.1 Reglas de origen

En un eventual Tratado de Libre Comercio con los EEUU, así como ocurre en todos los acuerdos comerciales donde se negocian concesiones arancelarias preferenciales, el capítulo de Origen adquiere especial relevancia. En los hechos, de poco sirve el esfuerzo de identificación de oportunidades comerciales y su exitosa negociación desde el punto de vista arancelario, si las exigencias de origen son de un rigor tal que no es posible que las mismas se aprovechen por parte de la industria nacional.

Si bien es importante analizar los antecedentes, es decir, qué ha negociado EEUU en materia de origen en los acuerdos comerciales recientemente concretados, el objetivo de Uruguay en la negociación de este capítulo no puede ser otro que lograr condiciones compatibles con la capacidad existente en el sector industrial exportador.

La modalidad bilateral de negociación, a priori, le daría a nuestro país una mayor libertad y flexibilidad a la hora de negociar en comparación con lo ocurrido en las distintas negociaciones que enfrentó el MERCOSUR como bloque (modalidad de negociación 4 + 1).

Uruguay cuenta con un antecedente cercano en este sentido, producto de la negociación con México del TLC actualmente vigente. Dicha experiencia resultó muy enriquecedora, ya que si bien las diferencias de tamaño entre los países no estuvo ausente, nuestro país contó con la libertad de avanzar o no, respecto a las distintas opciones que se presentaban sobre la mesa negociadora.

De su propio análisis y según su propia conveniencia, surgía la posición negociadora, hecho que no se ha verificado cuando se participó en negociaciones como integrantes del bloque, donde lo que primó generalmente fueron los intereses y necesidades de los socios mayores.

Uno de los desafíos más importantes que propone la negociación de un capítulo de origen en un eventual TLC con los Estados Unidos -tal como ocurriera durante el proceso negociador con México- es la consideración rubro a rubro de los requisitos aplicables a cada producto del universo arancelario.

Tal ejercicio demandará gran precisión a la hora de acordar los requisitos de origen exigibles, ya que deben tenerse en cuenta las características y capacidades de cada sector productivo, a efectos de que las condiciones preferenciales que se logren no resulten, por esta vía, inoperantes.

Otro aspecto a tener en cuenta a la hora de negociar este capítulo con los EEUU, es el régimen de origen que se aplica en el comercio preferencial actualmente vigente, al amparo del Sistema Generalizado de Preferencia (SGP). En efecto, el SGP supone el cumplimiento de una regla de agregación de valor de 35% como concepto lineal a todo el universo arancelario. Tal exigencia resulta sumamente flexible y muy distante de lo

que rige en el caso de otros acuerdos firmados por nuestro país, como también en aquellos firmados por los EEUU con otros países.

Como se dijo anteriormente, para construir una posición negociadora en lo referente a exigencias de origen, es necesario analizar los antecedentes de relacionamiento comercial de EEUU con otros países y ver su evolución en el tiempo. En primera instancia sería importante que el acceso preferencial hoy vigente al amparo del SGP y sus condiciones en materia de origen, sean el eje de la negociación de un TLC de Uruguay con los EEUU.

Otros aspectos de importancia que también deben tenerse en cuenta en la negociación de este capítulo son:

- Acumulación ampliada
- Admisión Temporaria
- Zonas Francas
- Régimen de Certificación y Verificación de Origen

En cuanto al concepto de **Acumulación Ampliada de Origen**, resultaría de gran importancia y utilidad su aplicación en el marco de un régimen de calificación de origen a regir al amparo de este Tratado.

Dicho instrumento posibilitaría que insumos originarios de países con los que EEUU y Uruguay ya mantienen relaciones comerciales preferenciales (por ejemplo, Chile y México), sean considerados originarios a los efectos de su propio comercio bilateral preferencial.

Esta figura esta presente en el TLC EEUU-CAFTA/RD, pero exclusivamente referida al sector textil. Sería importante y beneficioso que la misma, para el caso de nuestro Tratado, tenga un alcance general a todos los sectores productivos, ya que seguramente sea difícil acordar exigencias de origen con una flexibilidad óptima en todos los rubros de interés.

Teniendo en cuenta las asimetrías entre ambas economías, tanto en tamaño como en dotación de recursos naturales, se justificaría explorar ciertas alternativas durante la negociación. Por ejemplo, se podría impulsar el reconocimiento del carácter originario de un insumo cuando éste sea importado desde un país con el cual sólo EEUU tenga vigente un acuerdo comercial (y no necesariamente también lo tenga Uruguay).

En la sección de la página Web de la CIU vinculada al TLC se hará público un extenso análisis comparativo de cómo se consideran éstas y otras figuras en algunos de los acuerdos firmados por los EEUU con otros países o bloques como el NAFTA, CAFTA/RD, Chile y Perú.

En lo referente a requisitos de origen, también se realizó un análisis comparativo, identificando un escenario que resultaría ser el más favorable a los intereses de Uruguay, teniendo en cuenta las características del sector productivo nacional y sus modalidades de abastecimiento.

Dicho análisis se centra en los productos clasificados en los capítulos arancelarios 02, 04, 17, 18, 19, 20, 21, 50 al 63, 87 y 94 en los cuales están comprendidos los productos o sectores con mayores oportunidades de acceso al mercado estadounidense.

En lo que respecta a la **Admisión Temporaria (AT),** cabe señalar que dicho régimen es un instrumento de promoción comercial de vital importancia para la competitividad para la mayoría de los sectores industriales uruguayos, por lo que su permanencia debe asegurarse, sin excepciones ni restricciones de ningún tipo, en el marco de esta negociación.

En tal sentido, recurrir a su utilización para la importación de insumos que se incorporen a los procesos productivos, cuyo destino de exportación sea EEUU, no debe inhibir la posibilidad de calificar a los productos exportados como originarios.

Como se analiza más adelante, distintos acuerdos comerciales firmados por EEUU contemplan regímenes especiales de importación, por lo cual este acuerdo, no debería ser una excepción.

La CIU aspira a que las exportaciones de bienes provenientes de **Zonas Francas** -que cumplan las condiciones de origen acordadas-, gocen de las preferencias arancelarias que eventualmente se pacten, tal cual Uruguay negoció en el TLC con México. Vale recordar que, en la actualidad, importantes industrias se ubican en dichos recintos y no deberían quedar excluidas del acceso preferencial que eventualmente se negocie.

Analizados distintos acuerdos ya firmados por EEUU, parece casi imponerse el hecho de que en un posible TLC a negociar con nuestro país rija el concepto de **auto certificación de origen** y posiblemente en sus tres variantes: por parte del productor, por parte del exportador o por parte del importador.

La CIU, como entidad habilitada para la emisión de certificados de origen en el marco de los acuerdos comerciales hoy vigentes, ha transmitido en reiteradas oportunidades su opinión crítica a este mecanismo de certificación, por entender que el mismo no brinda las suficientes garantías, ni respalda al industrial, tanto en su gestión exportadora como en la competencia, frente a productos importados, en el mercado interno.

En primer lugar, el régimen de Autocertificación puede constituirse en una nueva traba no arancelaria al comercio. Dado que los procedimientos de verificación y control estarán esencialmente en manos del Estado Parte importador, las empresas exportadoras pueden quedar sujetas a decisiones arbitrarias -que cuestionen el origen de las mercaderías- sin un acertado respaldo técnico.

No sería fácil imponer ese tipo de trabas al comercio si la exportación es intervenida y avalada por una entidad certificadora que, en caso de presentarse un litigio, esté en condiciones de aportar pruebas irrefutables sobre el origen de la mercadería en cuestión.

En segundo lugar, el hecho de que la responsabilidad por la información contenida en el certificado de origen sea compartida entre la empresa y la entidad emisora, le da mayor seguridad al Estado respecto a que el instrumento es utilizado en forma

correcta. Asimismo, también brinda mayores garantías al empresario exportador, quien, de esta forma, cuenta con asesoramiento especializado.

El papel de las entidades certificadoras de origen ha sido siempre de respaldo y de asesoramiento en relación a los diferentes acuerdos y sus particularidades. La interpretación de los regímenes de origen implican una actualización permanente en dicha temática, inversión en tiempo y recursos que resultaría ineficiente exigirla a cada empresario.

En tercer lugar, la Autocertificación constituiría un desincentivo para que las pequeñas y medianas empresas se aventuren en el negocio exportador, ya que no están en condiciones de soportar los costos que le implicaría levantar alguna observación, sea o no arbitraria.

En el caso de una importación, para implementar un mecanismo de certificación de esas características, resultaría imprescindible que la autoridad aduanera disponga de la tecnología, recursos humanos y económicos para llevar adelante un correcto procedimiento de verificación y control.

El proceso de Autocertificación implica que el Estado Parte importador debe realizar inspecciones de los procesos productivos, insumos y materiales utilizados en el país de origen de las mercaderías, por medio de su entidad de control. La CIU se cuestiona, constructivamente, si la Dirección Nacional de Aduanas está en condiciones técnicas y cuenta con la infraestructura necesaria para afrontar un régimen como éste y cumplir con sus responsabilidades de contralor.

Por lo expuesto, se torna indispensable analizar exhaustivamente las experiencias ocurridas en los distintos mecanismos de certificación existentes, en particular en los casos EEUU – Chile y NAFTA, para evaluar cuál, en definitiva, sería el más beneficioso para los intereses de nuestro país, a la luz de los perjuicios y beneficios que tales experiencias permiten observar.

Tal evaluación demandará un esfuerzo compartido por parte de los distintos actores involucrados en la temática entre los cuales se destacan el Ministerio de Economía y Finanzas, el Ministerio de Industria, Energía y Minería, la Dirección Nacional de Aduanas, las Entidades Habilitadas para la Emisión de Certificados de Origen, los productores y los exportadores en general.

3.2 Obstáculos técnicos al comercio

3.2.1 Debilidades y desafíos para el Uruguay en el actual contexto comercial internacional[37]

El contexto internacional con relación a los obstáculos técnicos al comercio tiene dos tendencias fundamentales que de alguna forma tienen impactos contrapuestos en el comercio internacional.

En primer lugar, la cantidad de normas y reglamentos técnicos adoptados por los países viene incrementándose considerablemente derivado del aumento de los flujos de comercio y las necesidades crecientes de salvaguardar la seguridad, la salud de las personas y el medio ambiente, por nombrar las principales.

En segundo lugar, en la órbita de la OMC los países se han comprometido a evitar obstáculos innecesarios, exigirlos tanto a los productos importados como a los nacionales, así como armonizarlos. Dichos principios están recogidos en el acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), del cual tanto Uruguay como Estados Unidos forman parte. Asimismo, en negociaciones bilaterales recientes ambos países han ratificado los principios consagrados en la normativa multilateral. Tal es el caso del Tratado entre Uruguay y México y el de EEUU con los países que ha firmado Tratados de Libre Comercio.

Según la propia OMC "aunque es difícil hacer una estimación precisa de la repercusión en el comercio internacional de la necesidad de cumplir las distintas normas y reglamentos técnicos extranjeros, la misma entraña sin duda costos considerables para los productores y los exportadores. En general, esos costos corresponden a la traducción de los reglamentos extranjeros, la contratación de expertos técnicos que expliquen los reglamentos y la adaptación de las instalaciones de producción para que se ajusten a las prescripciones extranjeras. Esos elevados costos pueden desalentar a los fabricantes a tratar de exportar. Al no haber disciplinas internacionales, se corre el riesgo de que se adopten y apliquen normas y reglamentos técnicos con el único objeto de proteger a las ramas de producción nacionales".

Ante este escenario <u>Uruguay cuenta con algunas debilidades que es necesario solucionar para preparar al país a un grado mayor de apertura al comercio internacional</u>, proceso que se estaría intensificando con la eventual firma de un acuerdo comercial con EEUU. En ese sentido, el principal problema que Uruguay debe afrontar es que la gran mayoría de los agentes económicos -públicos y privados- desconocen las razones por las cuales es importante contar con una estructura activa en lo que hace a la acreditación, la certificación y la normalización. Lo que resulta más preocupante, es que tal circunstancia se verifica también en ámbitos que ya deberían

[37] Ese apartado recoge, en lo fundamental, las recomendaciones propuestas por el Ec. Roberto Villamil en el documento "Servicios de Apoyo para la Competitividad en el Uruguay: Institucionalidad relativa a la normalización, acreditación y certificación de la calidad, metrología y normas de conformidad técnica, sanidad animal y vegetal y servicios de apoyo empresarial", Noviembre de 2004.

estar suficientemente advertidos de los riesgos y amenazas que pueden materializarse en el futuro para la producción y el comercio, si el país no adecua su institucionalidad a la evolución que se observa en el ámbito internacional.

Buena parte de los avances que se han concretado en el país en este aspecto, han obedecido a la necesidad de solucionar problemas concretos que van surgiendo por exigencias del mercado y no por formar parte de una estrategia nacional definida para el mediano o largo plazo. A este respecto, contar con un sistema nacional de información o monitoreo de las tendencias en cuanto a normalización, certificación y acreditación, con especial énfasis en los nuevos requerimientos del mercado internacional, podría ser muy útil y sencillo de implementar, dadas las tecnologías de información disponible.

A continuación se analizan las áreas en las cuales se deberá invertir recursos para reforzar las capacidades de los agentes nacionales y así aprovechar en mayor medida los beneficios de la apertura de nuevos mercados.

Acreditación

El Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC establece que los gobiernos de los países participantes del mismo deben utilizar el instrumento de la acreditación para la evaluación de la competencia técnica de las organizaciones que evalúan la conformidad[38]. En este marco, debe tenerse en cuenta que el fenómeno de la acreditación avanza en el mundo a gran velocidad, impulsada por los países desarrollados.

Para que las acreditaciones realizadas en un país puedan ser válidas internacionalmente, el organismo nacional de acreditación debe contar con acuerdo de reconocimiento mutuo en los organismos multilaterales como la IAF, IAAC o la ILAC, tanto en el área de certificación de gestión como de acreditación de laboratorios.

En la medida que se cumpla con esta recomendación, se minimiza el riesgo de que algún país pueda interponer algún tipo de barrera u obstáculo técnico a los productos exportados por el Uruguay, bajo el argumento de que los organismos de evaluación de la conformidad no estén acreditados y reconocidos internacionalmente.

En el caso específico de nuestro país, si se contara con los recursos suficientes[39], en menos de dos años el Organismo Uruguayo de Acreditación (OUA) podría lograr la membresía en el área de acreditación de instituciones de certificación de la conformidad, contando de que ya se han realizado pre auditorías con resultados relativamente satisfactorios.

[38] "Acuerdo de Obstáculos técnicos al Comercio". Art. 6. Reconocimiento de la evaluación de la conformidad por los organismos centrales de Gobierno.

[39] Vale decir que a las dificultades de infraestructura y escala, se suma que el arancel de la membresías es elevado. Además, es alto el costo implícito en el proceso de preparación del organismo para ser auditado y aceptado como miembro del organismo internacional de que se trate.

En otros países de América Latina existen instituciones que ya han pasado por ese proceso, como Argentina, Brasil y México, cuyos organismos de acreditación pueden prestar el servicio a entidades uruguayas, con la ventaja de tener reconocimiento internacional. Por lo tanto, podría pensarse que es más conveniente utilizar sus servicios en lugar de potenciar un organismo nacional.

Ante el planteamiento de esta hipótesis, en primer lugar se verifica que si el OUA logra el reconocimiento internacional como organismo acreditador de certificadores de gestión, las organizaciones nacionales dedicadas a esta tarea tendrían un ahorro de recursos importante, ya que dejarían de pagar los altos costos asociados tanto al servicio de acreditación como al mantenimiento de la misma que cobran algunas entidades acreditadas internacionalmente.

La acreditación no es un proceso simple e implica la participación de recursos humanos especializados. En la medida que se contratan los servicios de acreditación a una entidad extranjera, la empresa solicitante debe hacerse cargo de todos los costos relacionados con la visita al país de los acreditadores y su permanencia en el mismo, lo que hace inviable el procedimiento para empresas de pequeña o mediana dimensión.

También se mencionan por parte de la mayoría de los operadores del sistema, varios riesgos de no contar con un organismo de acreditación nacional.

Para tomar un ejemplo, en la medida que los laboratorios competentes con relación al status sanitario del sector pecuario se acrediten con entidades extranjeras, indirectamente estarán compartiendo información muy valiosa para el país con un posible competidor en el mercado internacional. En este caso, el nivel de excelencia en algunas áreas que ha logrado el país, se constituye en un aspecto estratégico para el acceso preferencial a determinados mercados. A lo anterior deben sumarse los riesgos asociados a las eventuales demoras que pueden generarse durante el proceso, de realizarse en el exterior.

En cuanto a las demás debilidades del Organismo Uruguayo de Acreditación, más allá de lo relativamente reciente de su creación, el mismo no ha logrado afianzarse institucionalmente y, tras la crisis, sus problemas se agudizaron. El principal inconveniente sigue siendo la falta de apoyo político al proyecto y el poco conocimiento de la relevancia que un organismo de estas características tiene para fortalecer el sistema nacional de la calidad.

El Estado debería ayudar a su consolidación, al igual que el sector privado. La forma más simple es aportarle recursos para que cubra su presupuesto, mientras se consolida en el marco de un sistema nacional de calidad y genera su propio mercado. La otra, tal vez más compleja pero con más acuerdo entre los agentes involucrados y de efectos más positivos en el mediano y largo plazo, es el establecimiento de la obligatoriedad de la acreditación por parte del OUA de aquellas entidades que actúan en áreas en que el interés general lo justifique.

En el ámbito internacional, partiendo del creciente interés por garantizar la credibilidad de los resultados de los análisis o estudios que hacen los laboratorios especializados, han sido los propios Estados los que han creado y fortalecido organismos de

acreditación a través de ambas vías: el subsidio directo y la regulación en distintos ámbitos (URSEA, URSEC, MSP, comercio exterior, Bromatología de las Intendencias, entre otros).[40]

En Uruguay, si bien el Estado ha tenido una participación decisiva en la creación del OUA, no ha contribuido a su fortalecimiento por ninguna de las dos vías mencionadas anteriormente.

En forma complementaria, el Estado deberá estimular la acreditación de entidades, fundamentalmente en el área de laboratorios de calibración y ensayos, la cual está muy poco desarrollada con respecto a la región. Para lograrlo, debería establecerse en el corto plazo la acreditación como una exigencia para que las mencionadas entidades puedan vender sus servicios en el mercado, ya sean sus clientes públicos o privados.

En vista de los argumentos mencionados, no parece conveniente esperar a que el problema de acceso a mercados internacionales por esta razón se materialice. Por lo tanto, dado que el proceso para alcanzar los acuerdos de reconocimiento mutuo es muy exigente y tiene como prerrequisito que el organismo nacional cuente con vasta experiencia en la acreditación en la órbita nacional, debería actuarse con celeridad.

Laboratorios de calibración y ensayos

En los últimos tiempos han comenzado a surgir casos que demuestran la necesidad latente de que los laboratorios de ensayos y calibración de tercera parte[41] cuenten con acreditación, tanto para el exterior como en el mercado interno. Por ejemplo, recientemente, tanto la Unión Europea como los EEUU han establecido plazos a los laboratorios de ensayos vinculados al área de sanidad animal de nuestro país, para que se acrediten de acuerdo a la norma ISO 17.025.

Al estar acreditados los laboratorios, tanto el consumidor del mercado local como el comprador en el mercado internacional, tendrán más confianza en los resultados de los análisis, independientemente de quien los realice, ya que el proceso de acreditación implica mucho más que entregarle un certificado a quien prestará un servicio por el simple hecho de hacerlo.

Sin embargo, si bien la mayoría de los laboratorios considera muy importante contar con un organismo acreditador como el OUA y que consultores internacionales repetidamente lo recomiendan, no se muestran muy orientados a lograr la acreditación como forma de anticiparse a las expectativas de sus clientes, lo cual refuerza el concepto de que es imprescindible una intervención para motivar el cambio.

[40] Es el caso de Chile, que ha acelerado el proceso de acreditación mediante la firma de acuerdos entre el Estado y el Instituto Nacional de Normalización, responsable de la acreditación de entidades.

[41] A un laboratorio se lo denomina de "tercera parte", cuando es independiente del proveedor y del comprador del bien o servicio. Cuando el laboratorio es del fabricante, se denomina de "primera parte" y cuando es del comprador, se denomina de "segunda parte".

Metrología

En los últimos años se ha generado un sistema internacional –vía reconocimiento mutuo, acreditaciones, comparación de patrones y aseguramiento de la trazabilidad– que da sostén a la normativa de control del comercio entre países. Una vez que el sistema sea perfeccionado y que las trabas arancelarias al comercio no tengan tanta preponderancia, las normas internacionales en distintas áreas como ésta, seguramente podrán constituirse en limitaciones de acceso a mercados más sofisticados.

Por ejemplo, en la actualidad la OMC habilita que el control metrológico pueda introducirse como un elemento de verificación en las corrientes comerciales, como forma de protección de los consumidores y los negocios internacionales.

En Uruguay ya se verifican negocios de exportación donde las exigencias de calibración por parte de los países compradores son más estrictas que en el pasado y exigen cierta acreditación de la institucionalidad que respalda el sistema metrológico.[42]

En cuanto a las debilidades del sistema, la reducida escala del Uruguay hace que no sean rentables la mayoría de las actividades vinculadas a la metrología y, por tanto, que el LATU tenga tanta preponderancia. Por esa razón, el laboratorio oficial debe ocuparse de mantener patrones, incluso ampliar las magnitudes en función de la demanda, en un ámbito monopólico y bajo subsidio de alguna índole[43]. En algunos casos, tal situación ha demorado la incorporación de cierto tipo de patrones al sistema, lo cual podría generar riesgos para el mediano plazo para algunas ramas de actividad.

En cuanto a los laboratorios privados, la actividad es casi nula y no están acreditados en el Organismo Uruguayo de Acreditación. La incursión reciente de los mismos en el mercado de la calibración ha generado cierta competencia en el mercado y, uno de ellos, ya realiza la misma cantidad de calibraciones que el laboratorio oficial aunque en menor cantidad de magnitudes.

Del lado de la demanda ha operado cierto cambio en los últimos años. Durante los noventa, las empresas acudían a un servicio de calibración ante exigencia del comprador (no muy usual) o porque era necesario para cumplir el proceso de certificación de productos o sistemas bajo la normativa ISO. En lo últimos años, las empresas valoran cada vez más la importancia de la metrología como medio de asegurar la eficiencia en los procesos productivos y no como una exigencia que no tiene más fundamento que cumplir con alguna normativa.

---

[42] Por el lado del LATU, los técnicos que trabajan en las áreas de metrología legal y científica están interiorizados de las últimas novedades de esta área y participan activamente de las actividades de los organismos internacionales. Constituye una fortaleza incluso que el país represente a otros países en la materia en comités de alto rango a nivel internacional.

[43] Se estima que la recuperación de costos por venta de servicios oscila entre el 20% y 30% del costo de funcionamiento de estos servicios en el LATU. De acuerdo con información proporcionada por este Organismo, tales porcentajes son en algunos casos algo superiores a los observados en países desarrollados.

A pesar de lo expuesto en el párrafo anterior, en general siguen siendo los gobiernos quienes identifican tales amenazas y actúan en consecuencia, a través de sus sistemas de metrología oficiales. Según los especialistas, el Uruguay debería incorporar algunas magnitudes al sistema de patrones, ya que seguramente serán demandadas en el corto plazo por mercados como la Unión Europea, Japón y Estados Unidos.

En ese sentido, se recomienda que el país acompañe la tendencia internacional en los avances que se comenzarán a generar cada vez con más fuerza en el área de la metrología química, con lo cual el Uruguay podrá mantener su buena posición internacional en esta materia.

3.2.2 Síntesis de recomendaciones para la negociación

Analizando los acuerdos sucritos tanto por EEUU como por Uruguay es esperable que se confirmen los derechos y obligaciones previstas en el Acuerdo OTC.

En términos relativos, para un país pequeño, los obstáculos técnicos pueden causar daños mayores que para los países más grandes, para quienes el mercado interno capta buena parte de la producción de sus empresas.

Ante este escenario, las propuestas de la CIU son las siguientes:

- Uruguay debe solicitar el mayor compromiso y observancia de ambas partes para evitar que futuras trabas limiten el comercio por los costos que insume levantar las eventuales restricciones.
- Dado que se trata de un capítulo cuyas especificidades técnicas son dominadas por algunas instituciones especializadas (UNIT, OUA y LATU entre las más importantes), es necesario que participen de la elaboración de la posición negociadora uruguaya en la materia en el cuarto de al lado.
- En esta área temática, puede existir oportunidades de cooperación por parte de EEUU para avanzar más rápidamente en el fortalecimiento de las instituciones involucradas.
- Sería deseable que del resultado de la negociación se cree un Comité especializado que de seguimiento a lo acordado.

3.3 Medidas sanitarias y fitosanitarias

La Organización Mundial del Comercio (OMC) a través del Acuerdo de Normas Sanitarias y Fitosanitarias del cual el Uruguay y EEUU forman parte, ha impulsado la necesidad de que dichas medidas no sean aplicadas por los Estados como excusas para proteger a los productores nacionales, alentando a que sólo sean aplicadas para proteger a los consumidores nacionales, a través de la aplicación de las normas de salud y seguridad más estrictas.

Uruguay es un país reconocido mundialmente por el estricto control de su producción pecuaria, lo que se ha transformado en un elemento clave para obtener el acceso preferencial a mercados sofisticados en esta área de actividad económica.

Como medida de magnitud de ese reconocimiento, cabe señalar que Uruguay es uno de los cuatro primeros países que junto a Singapur, Argentina e Islandia, es provisionalmente reconocido –desde mayo de 2004– como libres de la enfermedad conocida como "mal de la vaca loca". Esta diferenciación sanitaria permitió ingresar al mercado de los Estados Unidos, sustituyendo en parte la carne que proveía Canadá, país afectado por el "mal" anteriormente mencionado.

Por lo expuesto, nuestro país tiene capacidad cumplir con las normas sanitarias y fitosanitarias más exigentes a nivel mundial.

Igualmente, cabe recordar que Uruguay ha atravesado dificultades que demuestran la importancia del cumplimiento de las medidas expuestas. Basta mencionar el traspié de abril de 2001, cuando se pierde el reconocimiento alcanzado en 1996 de "país libre de aftosa sin vacunación" por la reaparición de la enfermedad.

Como se sabe, aunque el brote de fiebre aftosa que apareció en aquel momento fue atacado con determinación por las autoridades sanitarias y los productores pecuarios, los altos costos económicos en que se incurrió demostraron la importancia de contar con servicios sanitarios "*modernos y eficientes*"[44]. En el análisis que se realizó con posterioridad al hecho, a los efectos de requerir apoyo de organismos internacionales para afrontar la emergencia, se detectaron ciertas deficiencias en el sistema de monitoreo y vigilancia sanitaria. [45]

En función de las lecciones aprendidas, se ha trabajado con intensidad en el fortalecimiento de su sistema de vigilancia epidemiológica para evitar el ingreso de enfermedades, así como para mejorar los procesos relacionados con el control sanitario de productos de origen animal, en consonancia con los requerimientos internacionales sobre calidad. Sólo este fortalecimiento permitirá que las medidas aplicadas por el Uruguay a nivel sanitario y fitosanitario, cuenten con el reconocimiento internacional recomendado por el Acuerdo de la OMC.

3.3.1 Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC

El acuerdo de la OMC refiere a la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias, en especial, a aquellos reglamentos y procedimientos relativos a la inocuidad de los alimentos y a la salud de los animales y las plantas.

[44] "Uruguay: lineamientos estratégicos para mejorar la competitividad del sector agropecuario", Héctor Malarín, 2004. Documento interno del Banco Interamericano de Desarrollo.

[45] El Proyecto por un monto de US$ 24 millones, de los cuales US$ 18.5 eran un préstamo, fue aprobado en el año 2001 y financiado por el Banco Mundial.

El Acuerdo reconoce a los gobiernos la potestad de aplicar este tipo de normas en la medida que sea necesario para proteger la vida y salud de las personas o animales, así como preservar a los vegetales, pero no debiendo discriminar de manera arbitraria o injustificable entre los Miembros en que se den condiciones idénticas o análogas.

La OMC impulsa a sus miembros a que armonicen, sobre la base más amplia posible, las directrices y recomendaciones internacionales en los casos en que existan. Los miembros pueden profundizar las mismas siempre que se justifique científicamente o como resultado de decisiones coherentes en base a la evaluación de los riesgos sanitarios o fitosanitarios. El Acuerdo multilateral prevé la reglamentación de los criterios de evaluación de riesgos y la determinación de los niveles apropiados de protección sanitaria o fitosanitaria.

Con la reglamentación internacional de las normas y procedimientos anteriormente mencionados se espera el logro de la equivalencia, apostando a que las medidas sanitarias y fitosanitarias de otros Miembros sean respetadas por el país importador, siempre sobre la base de que, con la aplicación de esas medidas, se alcance un nivel adecuado de protección sanitaria.

El Acuerdo también prevé disposiciones sobre los procedimientos de control, inspección, aprobación así como prescripciones en materia de transparencia, con inclusión de la publicación de reglamentos, el establecimiento de servicios nacionales de información y procedimientos de notificación.

En virtud de este instrumento se establece un **Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias** que, entre otras cosas, brindará un foro para celebrar consultas, examinar cuestiones con posibles efectos sobre el comercio, mantener contactos con otras organizaciones competentes y supervisar el proceso de armonización internacional.

3.3.2 Alcance de los capítulos de medidas sanitarias y Fitosanitarias negociadas por Uruguay y EEUU en sus más recientes TLC

Para el análisis se tomó como referencia los Tratados de Libre Comercio negociados por los dos países involucrados en la negociación. Para el caso de Uruguay el TLC suscrito con México y para el caso de EEUU, el suscrito con Perú.

En ambos Tratados, tanto Uruguay como EEUU, ratifican la conformidad de lo negociado en los capítulos con el **Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio** (Acuerdo MSF). Para el caso del TLC suscrito entre Perú y Estados Unidos, se determina expresamente –en el inciso 2 del artículo 6.2 – que ninguna Parte podrá recurrir al mecanismo de solución de controversias previsto en el **"Acuerdo MSF"**, por ningún asunto que surja bajo el capítulo de normas sanitarias y fitosanitarias. Cabe señalar que en el acuerdo entre Uruguay y México no se menciona expresamente dicha inviabilidad.

En ambos Tratados se crea un Comité sobre Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios, si bien el caso del TLC entre Perú y EEUU se hace mención expresa al carácter de permanente

y a la necesidad de qué el mismo se cree a más tardar 30 días después de la fecha de entrada en vigor del acuerdo. Sin embargo, el TLC vigente entre Uruguay y México no previó fecha cierta para su creación ni tampoco su carácter de permanente ,si bien, en ambos casos, se estipula que el Comité deberá reunirse al menos un vez por año.

En los dos tratados considerados, se prevén las funciones que invisten los Comité, sin que se presenten grandes diferencias entre ellos. Estas están centradas en la generación de un marco para negociar aquellos aspectos referidos a la implementación del "Acuerdo NMF" y a todos los aspectos que trata el capítulo de medidas sanitarias y fitosanitarias;

- impulsar el entendimiento en las medidas aplicadas por las Partes.
- respeto de la equivalencia.
- armonización de los procedimientos de evaluación de riesgos.
- reconocimiento de las instituciones sanitarias, certificaciones y verificación sanitaria.
- transparencia e intercambio de información.
- inocuidad de los alimentos.
- solución de controversias.
- coordinar grupos especiales de trabajo.

En el caso del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos, se prevé que el Comité Permanente tomará las decisiones por consenso. En cambio, dicha modalidad de votación no se estipula en el TLC suscito entre Uruguay y México.

3.3.3 Síntesis de recomendaciones para la negociación

En función de lo acordado tanto por EEUU como por Uruguay en recientes Tratados comerciales, es esperable que se confirmen los derechos y obligaciones previstas en el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC.

Considerando el escaso avance que se ha registrado en este campo tras el TLC con México, es prioritario que en un eventual acuerdo con EEUU se negocien habilitaciones específicas y no acuerdos vacíos que den el marco para futuras negociaciones. Las duras instancias de negociación llevadas a cabo para la habilitación de la carne a México sirven como ejemplo para comprender, que la sola estipulación de un Comité sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, no es suficiente para la solución de las trabas que se presenten en esta materia.

A la vez, y considerando las asimetrías existentes entre los dos países negociadores, se deberían respetar las limitaciones sanitarias para la importación vigentes en el Uruguay siempre que las mismas sean concordantes con los criterios que estipula el acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias de la OMC.

4. RELEVAMIENTO DE OPINIÓN A EMPRESARIOS INDUSTRIALES

4.1 Resultados por sector[46]

A través de encuestas y entrevistas realizadas a los exportadores, se relevó la opinión de ciertos sectores respecto a los impactos esperados (favorables, desfavorables o neutros) como resultado de un eventual TLC con EEUU, en base a la información que disponían en ese momento.

Seguidamente se presentan los resultados obtenidos para cada sector consultado, ordenados por la clasificación del Sistema Armonizado (SA), a dos dígitos.

Carne	Pesca	Lácteo
Miel	Citrícola	Cereales
Alimentos	Vino	Químicos
Productos farmacéuticos	Productos veterinarios	Agroquímicos y fertilizantes
Pinturas	Plásticos	Cueros
Madera	Papel y cartón	Imprentas
Textil y vestimenta	Tejidos de punto	Productos cerámicos
Siderurgia y metalúrgica	Sector automotriz y auto-partista	

[46] En 2001 la CIU realizó un relevamiento referido a la posición de los empresarios industriales respecto al ALCA ("La formación del ALCA y sus posibles efectos en la industria uruguaya", Enfoques Económicos N° 19, Época II, Año 6. , Diciembre 2001). En dicho documento se expresaba que "en los resultados del relevamiento, se destaca el optimismo que expresó la mayoría de los empresarios sobre los posibles efectos que la participación del país en esta nueva iniciativa comercial. En ese sentido, de un total de 130 respuestas, 75% de las mismas prevé que la entrada en vigencia del ALCA tendrá un efecto positivo sobre la economía, el 52% considera que será promisorio para el sector y otro 54% estima que será positivo para su empresa en particular.

CÁRNICO		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
1) Los efectos esperados por el sector son ampliamente favorables, si se siguen en la negociaciones algunas de las opciones presentadas;		
a) Incremento sustancial de la cuota actual de carnes frescas refrigeradas que se sitúa actualmente en 20.000 toneladas peso embarque. Esta opción abre la oportunidad de transitar un camino de liberación total paulatino, por ejemplo 10 años, partiendo de un incremento inmediato a 200.000 toneladas anuales aumentando a razón de 10% por año hasta el año 2017 en que no existiría mas cuota de acceso.–		
b) Reducción significativa del arancel de ingreso fuera de cuota pasando en forma inmediata a ser reducido en un 50% llevándolo de 26,4% ad valorem a 13,2% en el año 2007 y, con una reducción paulatina del 10% anual hasta llegar a 0% en diez años.		
c) Desaparición del arancel intra cuota desde el año 2007, situado actualmente en U$S 0,02 por libra o, U$S 44.– por tonelada métrica. Estos tres elementos precedentemente señalados, se plantean en base al antecedente del TLC celebrado entre Australia y Estados Unidos, que al utilizarlo como estribo, facilitaría significativamente la negociación.– Está demás destacar que eliminar la cuota desde el año 1 y eliminar todo tipo de arancel es la posición de máxima, no obstante lo cual la sensatez y el realismo deben primar con el objetivo de alcanzar acuerdos aceptables para ambas partes.		
2) Con relación a trabas no arancelarias o sanitarias, nuestro País debe mejorar sus condiciones de acceso en el sentido que planteamos más adelante.– No obstante eso, debemos reconocer a priori que el único país que ingresa al NAFTA con carnes frescas refrigeradas teniendo el status de Libre de aftosa con vacunación es Uruguay.–		
Con relación al tema sanitario, Uruguay deberá plantear, en forma científicamente probada ante el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) los siguientes aspectos:		
a) Autorización para el ingreso de carne vacuna refrigerada con hueso.		
b) Autorización para el ingreso de carne ovina refrigerada con y sin hueso.		
c) Autorización para el ingreso de menudencias frescas tanto vacunas como		
d) Autorización para el ingreso de productos frescos preparados como ser hamburguesas y albóndigas		
e) Lograr que USDA acepte reducir el tiempo de maduración de las carcasas de 36 horas a 24 horas para lograr disminuir el Ph del producto		
f) Lograr que USDA acepte carcasas con Ph hasta 6 en lugar de 5.8		
Como se podrá apreciar, los asuntos sanitarios pendientes deben ser parte de una estrategia sistemática del MGAP y sus servicios técnicos para, –utilizando los medios científicos disponibles,– demostrar que ninguno de esos seis elementos implican un riesgo para el rodeo y el status sanitario de Estados Unidos. Quiere decir pues que las mejoras en las condiciones sanitarias de acceso poco o nada tienen que ver con un tratado bilateral de comercio sino que, por el contrario, deberían correr por caminos separados con las negociaciones.		

PESCA		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
La consolidación del SGP es visto como un aspecto positivo, independientemente del buen acceso que presenta el régimen general.		En sector tiene buen acceso a los Estados Unidos, tanto a nivel de régimen general como del SGP, por lo que no se esperan mejoras en este aspecto.
Parte del sector, ve con optimismo la mejora en la imagen comercial que podría traer aparejado el acuerdo.		No se prevén impactos en las exigencias sanitarias ni obstáculos técnicos al comercio aplicados al sector, ya que Estados Unidos, no hace uso de las mismas de forma discriminatoria.
		No se visualiza impactos positivos en la captación de inversiones en el marco del acuerdo.
		Parte del sector no espera impactos como resultado del acuerdo.

LÁCTEO		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
El sector lácteo tiene una visión optimista debido a la mejora en el acceso que se puede obtener en el marco de un TLC con los Estados Unidos. Este sector tiene cuotas para el ingreso al mercado estadounidense y aranceles fuera de cuota, por lo que los beneficios serían inmediatos, siempre y cuando se negocien el aumento de las cuotas y la baja de aranceles. El sector considera de importancia que con motivo de la negociación se elimine el sistema de importador preferente. En el sistema actual, una empresa tiene que nombrar 2 meses antes del nuevo año al que va a ser su único importador permitido en EEUU, siendo incambiable. Se considera que ello representa una dificultad de acceso importante ya que uno queda sometido al criterio del importador nombrado, por lo cual se considera de importancia abogar por la eliminación de esta condición. El sector deberá aumentar las inversiones para incrementar la capacidad de producción y atender la demanda incremental. El sector no presenta otros problemas de acceso tales como barreras técnicas, barreras sanitarias o de otro tipo.		

MIEL		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
Un TLC entre Uruguay y los Estados Unidos mejorará con seguridad la imagen comercial del país, si bien no se esperan en este punto grandes cambios para el sector en particular. Se presentó optimismo en los aspectos positivos que deriven del efecto arrastre impulsado por los sectores más beneficiados, y en el mayor conocimiento del Uruguay por parte del empresariado americano.		El sector no paga aranceles para ingresar a los Estados Unidos. No se identifican trabas sanitarias de importancia, ni obstáculos técnicos que puedan mejorarse en este marco.

CEREALES Y PRODUCTOS DE MOLINERIA		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
		El arroz no ingresa a los Estados Unidos ya que este país, importa un tipo de arroz que no es producido en el Uruguay.
		No se esperan beneficios en lo que refiere a la mejora en el entorno de negocios, por lo anteriormente expuesto.
		A la vez, no es viable pensar en que al arroz de origen estadounidense compita a nivel local, ni tampoco a nivel regional por un tema de precios, independientemente de los subsidios a la producción aplicados por Estados Unidos.
		En lo que refiere a la Cebada y a la Malta, este producto ingresa por SGP sin el pago de arancel, por lo que no se esperan impactos en la desgravación arancelaria. Este producto no ingresa a los Estados Unidos por un tema de costos, así como por la competencia que tiene desde Canadá. Por otro lado, en lo que refiere a la apertura comercial del Uruguay, el sector no identifica amenazas derivadas de la competencia proveniente de los Estados Unidos.

CITRÍCOLA		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
El sector no ingresa a los Estados Unidos por problemas sanitarios, por lo que en el marco de un TLC se podrían mejorar las condiciones para avanzar en las negociaciones tendientes a habilitar el ingreso del producto.		
Argentina ingresa a Estados Unidos a través de cuotas y con otras restricciones por Estado, pero en definitiva tiene una diferenciación con respecto a nuestro país que traería sus frutos equiparar.		

ALIMENTOS		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
El sector ve con optimismo la mejora en la imagen comercial del país, que generará oportunidades de negocios para otros sectores mas allá de los recibidos por aquellos claramente favorecidos. El país necesita generar imagen país, por lo que estos instrumentos son de gran utilidad.		El sector no espera impactos en el acceso a los Estados Unidos, debido a que ingresa en la actualidad sin el pago de arancel. A la vez, no se identifican importantes obstáculos técnicos, o medidas sanitarias que se puedan ver mejoradas en el marco del TLC con EE.UU. ya que este país, no aplica para el sector medidas de estas características.
El sector considera que el acuerdo será beneficioso para el país en su conjunto más que para el sector en particular.		El sector de alimentos no visualiza impactos derivados del acceso concedido a los Estados Unidos, el sector ha asumido los costos de la apertura a nivel regional, fundamentalmente con Argentina y Brasil que compiten severamente y en donde están radicadas las multinacionales.
		El sector no espera captar inversiones como resultado del TLC, ya que las inversiones se encuentran radicadas en la región.

VINOS		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
El beneficios para el sector estarían enmarcados en dos aspectos fundamentales; las mejoras en el acceso, ya que el sector del vino tiene aranceles de ingreso con máximos de hasta el 23% y fundamentalmente en los beneficios derivados de la mejora en la imagen comercial como resultado de la firma de un TLC con Estados Unidos. El sector necesita generar una imagen y este tipo de instrumentos permitirían una mejora en el entorno de negocios.		No se esperan beneficios en lo que refiere a la captación de inversiones, ya que las mismas, ya se han instalado en la región.
Se esperan por parte del sector una mejora en los obstáculos técnicos como inscripciones, certificaciones, exigencias estaduales etc. También, podrían generarse buenas condiciones para asociaciones estratégicas en destino, por ejemplo para distribución.		
Otro aspecto relevante sería el de equiparar las preferencias alcanzadas por Chile que lo ponen junto con la mejor imagen comercial que ya tiene, en condiciones más competitivas.		
El sector señala la importancia del mercado de los Estados Unidos como importador mundial del vino, por lo que mantenerse y mejorar las condiciones de acceso en este marco siempre será favorable.		

QUÍMICOS		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
Se es optimista en lo que refiere a la mejora en el entorno de negocios derivada de la firma de un TLC con los Estados Unidos.		No se esperan amenazas como resultado de la apertura del mercado interno, los costos ya fueron asumidos con la apertura regional, por lo que no se esperan impactos de importancia. A la vez, Uruguay no es un mercado atractivo para los Estados Unidos.
		En lo que refiere a la captación de inversiones, las mismas ya están en la región por lo que no se esperan impactos de consideración en este punto.

LABORATORIOS FARMACEÚTICOS		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
	Se identifican por parte del sector, amenazas en lo que respecta a la negociación de los Derechos de Propiedad Intelectual. La negociación puede provocar un impacto en la generación de nuevos productos así como en los ya vendidos en plaza. Aquí se podrían generar inconvenientes en lo que refiere al abastecimiento de los productos que no puedan seguir comercializándose en plaza, con motivo de las exigencias a nivel de procedimientos y patentes negociadas en el marco de un TLC con los Estados Unidos.	No se visualizan en lo que refiere al flujo de comercio amenazas ni oportunidades en el marco de un TLC con los Estados Unidos. Los costos y exigencias de inscripción en el mercado estadounidense, así como el tipo de producto, son factores que sustentan tal posición. Los laboratorios nacionales no cumplen con los requisitos exigidos por el FDA.
		Tampoco se espera un aumento en el flujo proveniente desde los Estados Unidos por el escaso interés que presenta el mercado local, que ya tiene gran presencia de los Similares y genéricos de industria nacional.

LABORATORIOS VETERINARIOS		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
Estados Unidos es el primer consumidor mundial de productos veterinarios, por lo que la firma de un TLC puede generar oportunidades de negocios derivadas de la flexibilidad en los procedimientos de registros (costos), así como en la eliminación de los obstáculos técnicos y medidas para-arancelarias. A la vez, se presentan oportunidades derivadas del positivo impacto económico que el TLC traerá aparejado en aquellos sectores más dinámicos.	Los riesgos mayores se encuentran en la negociación del capítulo de Propiedad Intelectual, donde se deberá tener especial atención a los efectos de marcar una posición defensiva.	

AGROQUÍMICOS y FERTILIZANTES		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
	Se pueden presentar amenzas en lo que refiere a los resultados derivados de la negociacion en el capítulo de propiedad intelectual.	El Tratado de Libre Comercio entre Uruguay y Estados Unidos, no tendrá afectos positivos ni tampco negativos. No se accede a los Estados Unidos por precio y a la vez, no ven riesgos en el ingreso de productos estadounidenses al mercado local, con motivo de la posible desgravación que otorgue el TLC.

PINTURAS		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
	El sector visualiza ciertas amenazas como resultado de la apertura comercial, ya que hoy el AEC del MERCOSUR protege el producto en particular.	El sector ingresa a los Estados Unidos sin pagar arancel por lo que no se ven beneficios en este punto. Tampoco se presentan obstáculos técnicos ni medidas para-arancelarias que se vean mejoradas en el marco de un TLC con los Estados Unidos.
		No se esperan posibilidades de captar inversiones para abastecer la región, las mismas ya se radicaron por los beneficios presentados por Uruguay, por lo que no se espera una nueva corriente de inversiones como resultado del acuerdo.

PLÁSTICOS		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
El sector visualiza beneficios en el marco de una mejora en la imagen comercial.	El sector ve con preocupación la posible desmejora en las relaciones comerciales regionales (MERCOSUR), como resultado del acuerdo. Es prioritario mantener las preferencias arancelarias en la región ya que es el principal destino de las exportaciones del sector.	No se visualizan beneficios en lo que refiere al acceso, ya que hoy el sector ingresa a los Estados Unidos sin el pago de arancel. A la vez, no se presentan obstáculos técnicos o la aplicación de medidas para-arancelarias para el ingreso a los Estados Unidos. El sector no ingresa a los Estados Unidos por un tema de costos.
		No se espera un aumento en la captación de inversiones en el sector como resultado del TLC.

CUEROS		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
		No se esperan impactos de consideración para el sector, ya que tiene buen acceso a los Estados Unidos tanto por régimen general como por SGP. No se identifican obstáculos técnicos, sanitarios y fitosanitarios, así como medidas para-arancelarias de importancia.
		En lo que refiere a la imagen comercial, no se esperan beneficios de importancia debido al fuerte componente estratégico existente en las negociaciones comerciales del sector.

MADERA		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
Los beneficios esperados podrían derivar de la señal positiva que la firma del TLC brindará a los inversionista extranjeros, como resultado de la seguridad jurídica y la apertura comercial del Uruguay. Aspecto éste, no menor para el sector maderero.		El sector ingresa a los Estados Unidos sin el pago de arancel por lo que no se visualizan impactos positivos en este punto, salvo para aquellos productos que ingresan por SGP que consolidarían en el marco de TLC esas preferencias.
El sector es optimista en los beneficios derivados de la mejora en la imagen comercial que provoca la firma de un TLC con la primer potencia económica, no solo para el sector en particular sino para el país en su conjunto.		El sector no se enfrente a medidas sanitarias y fitosanitarias, ni a obstáculos técnicos al comercio que sean de gravedad, ya que por lo general son exigibles y predecibles.
Se identifican algunos obstáculos técnicos que si bien no son discriminatorios ni de mucha importancia, podrían verse mejorados como resultado de la negociación de un TLC y hacer por tanto, más fluido el relacionamiento comercial.		

PAPEL Y CARTÓN		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
El sector considera que se dará una mejora en la oportunidad de negocios con motivo de la mejora en la imagen comercial derivada de la firma de un TLC con Estados Unidos, por lo que debe ser positivo para el país siempre y cuando se negocie una desgravación lenta para el sector.	Considera que hay amenazas en lo que refiere a la apertura comercial derivada del acuerdo, por lo que la negociación tendrá que tomar en consideración dicha situación en el cronograma de desgravación negociado para el sector.	El sector ingresa a los Estados Unidos por SGP sin el pago de arancel. A la vez, no se identifican trabas arancelarias o para-arancelarias en el comercio con los Estados Unidos.

IMPRENTAS		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
Se considera que existe capacidad suficiente en calidad y servicio para atender nichos de mercado en los Estados Unidos por parte de algunas empresas gráficas, tal como ocurrió en años anteriores, en especial con empresas que trabajan en el área de flexografía y editorial o de impresos de alta calidad.	Se visualiza un posible impacto derivado del aumento de la importación de productos terminados, que ingresan al mercado acompañados de su envoltorio gráfico (estuches, etiquetas, folletería informativa, catálogos etc.), con lo cual se podría afectar seriamente al sector.	Dadas las carcaterísticas del sector, donde la gran mayoría de los trabajos de realizan bajo pedidos u aún cuando las comunicaciones a través de Internet hacen posible la concreción de contratos de trabajo por ese medio, en la medida que se contemploe períodos de excepción razonables, no se esperan impactos de importancia en la industria gráfica.

TEXTIL Y VESTIMENTA		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
Los beneficios para el sector serían inmediatos si se atiende a los altos aranceles ubicados en el entorno del 25% para los textiles y 18% para la vestimenta.		
Se observa por parte del sector la necesidad de equiparar las preferencias obtenidas por Centroamérica, Perú y Colombia, en los recientes TLC suscritos con Estados Unidos.		
El sector considera prioritario la negociación en lo que refiere a los **requisitos de origen** en donde se deberán plantear flexibilidades –como la referida a la incorporación de insumos de extra-zona, que harán posible beneficiarse mayormente de la eliminación arancelaria.		
El sector tiene expectativas en lo que refiere a la captación de inversiones, quizás no tanto las que provengan de los Estados Unidos sino aquellas captadas desde la región y otros países del mundo, que potenciarán la competitividad del sector en su conjunto. El sector identifica beneficios en las mejoras logísticas que podría traer aparejado el acuerdo.		

TEJIDOS DE PUNTO		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
El sector accede a los Estados Unidos abonando un arancel alto, por lo que observa beneficios en lo que refiere a a la desgravación arancelaria en el marco de un TLC, que equiparará además los beneficios obtenidos recientemente por los Andinos. Igualmente se dejó en claro que el aprovechamiento de éstos, dependerá en gran medida de los resultados alcanzados en **la negociación de origen**. La misma, deberá tomar en consideración la dependencia en el abastecimiento de los insumos para la producción. El sector considera que el acuerdo puede generar la captación de inversiones y espera un aumento en las oportunidades comerciales derivada de la mejora en el entorno de negocios.		

CERÁMICA		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
El sector exporta actualmente a los Estados Unidos. Se visualizan impactos positivos derivados de la rebaja del arancel que para algunos productos alcanza el 10%. Otros productos ingresan por el SGP sin el pago del arancel, por lo que es importante su consolidación. El sector espera impactos en la mejora del entorno de negocios con los Estados Unidos como resultado de cerrar un acuerdo de estas caracterísitcas con una economía como la de los Estados Unidos. Este tipo de mercados exigen estándares internacionales muy exigentes que luego permiten al sector acceder a nuevos mercados con facilidad. Se considera que en el marco del acuerdo se pueden captar inversiones que serán necesarias si se pretende la captación de nuevos mercados. El sector no visualiza impactos negativos como resultado de la apertura del mercado local, los productos uruguayos tienen competitividad y a la vez, compiten desde hace tiempo con la industria de Argentina y de Brasil.		

METALÚRGICA Y SIDERURGIA		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
El sector prevé que se puedan captar como resultado del TLC, inversiones desde los Estados Unidos así como de países de la región, para beneficiarse de las preferencias obtenidas por Uruguay.	El sector no visualiza muchas amenazas en el marco del TLC, si bien no dejan de identificar las posibilidades de que se genere cierto impacto, como resultado de la apertura comercial.	En la actualidad no hay restricciones arancelarias para el ingreso a los Estados Unidos, tampoco se presentan obstáculos técnicos ni medidas para-arancelarias de importancia, por lo que no se identifican impactos positivos en lo que refiere a las oportunidades de negocios. Brasil es un gran exportador y accede a Estados Unidos de forma más competitiva.
El sector puede verse beneficiado del aumento de insumos demandados por otros sectores de la economía que se vean beneficiados por la firma de un TLC con los Estados Unidos. En algunos casos, se han visualizado algunas oportunidades de concretar nuevos negocios.	Igualmente se coincide en que un TLC, no generará mayores impactos que los ya asumidos con la apertura regional.	

AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES		
FAVORABLE	**DESFAVORABLE**	**NEUTRO**
	Ambos sectores esperan que la firma de un TLC con los Estados Unidos no empeore el relacionamiento comercial con la región.	Ambos sectores no tienen barreras arancelarias de importancia en el acceso a los Estados Unidos, tampoco se identifican obstáculos técnicos ni medidas para arancelarias de importancia que se mejoren en el marco de un TLC con Estados Unidos.
	El sector auto-pártista considera que la apertura comercial tiene más amenazas que oportunidades, si bien el verdadero impacto depende de otros factores y no solo de la apertura comercial.	En lo que refiere a los impactos, no se prevén para el sector auto-partista cambios en la estructura actual de la competencia del sector, debido a la presencia de las multinacionales en la región.
		Los sectores no esperan impactos en lo que refiere a la mejora en el entorno de negocios derivada de la firma del TLC.

4.2. Cuestionario para encuesta a productores locales

Se consultaron a empresas socias de la CIU, representativas de aquellos sectores que se identificaron como posibles afectados de una apertura comercial con los Estados Unidos. La identificación se realizó en base al gado de penetración del sector en el mercado local y a la importancia de la competencia proveniente de los Estados Unidos en base al flujo de importaciones de 2005. Se tomó en consideración la actual protección arancelaria impuesta al producto para el ingreso desde los Estados Unidos al mercado uruguayo.

1) Condiciones de acceso para los Estados Unidos al mercado uruguayo
   - AEC
   - Regímenes especiales de importación
   - Medidas para-arancelarias identificadas
2) Aspectos Sanitarios / fitosanitarios que traben /perjudiquen o prohíban el ingreso de su producto al mercado nacional.
3) Obstáculos técnicos que se presenten, por ejemplo registros y certificaciones exigidas por el gobierno uruguayo para el ingreso de su producto al mercado local.
4) Aspectos negativos para la empresa y para el sector, que deriven de la firma de un TLC con Estados Unidos. Se pretende recabar si la empresa y el sector que representa, consideran que empeorará su desempeño en el mercado local como resultado de la mayor competencia impulsada por algunos de los siguientes factores;
   - La rebaja arancelaria
   - Aumento de las inversiones (tras-nacionalización de firmas)
   - Mejora en aquellos aspectos referidos a la facilitación del comercio y a las medidas sanitarias / fitosanitarias
   - Otros
5) ¿Se le ocurre algún otro impacto negativo además de los mencionados, que puedan derivar de la firma de un TLC entre Uruguay y los Estados Unidos?

4.3. Cuestionario para encuesta a exportadores[47]

Se consultó a empresas exportadoras líderes, socias de la CIU, representativas de los sectores de mayor importancia en las exportaciones uruguayas con destino a los Estados Unidos en base al año 2005. Los sectores seleccionados a continuación son, además, los que presentan trabas de ingreso al mercado del norte y, por tanto, aquellos que se podrían beneficiar de la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Uruguay y los Estados Unidos.

1) Condiciones de acceso a los Estados Unidos
   - SGP
   - Cuota
   - Régimen general
   - Medidas para-arancelarias identificadas
2) Aspectos Sanitarios / fitosanitarios que traben o perjudiquen el ingreso de su producto al mercado del norte.
3) Obstáculos técnicos que se presenten, por ejemplo registros y certificaciones exigidas por el gobierno de los Estados Unidos.
4) Requisitos de Origen, por ejemplo el impuesto por el esquema del Sistema General de Preferencias (SGP).
5) Aspectos positivos para la empresa y para el sector, que deriven de la firma de un TLC con los Estados Unidos. Se pretende recabar si la empresa y el sector que representa, consideran que mejorará su relacionamiento comercial con los Estados Unidos como resultado de la firma de un TLC;
   - Mejoras por la rebaja arancelaria y/o aumento de cuota
   - Mejoras en la facilitación del comercio y en las medidas sanitarias / fitosanitarias
   - Mejoras por el equilibrio en las condiciones de acceso frente a sus competidores
   - Mejoras por la captación de inversión extranjera proveniente tanto de los Estados Unidos como de otros países extranjeros
   - Mejoras por la generación de un positivo entorno de negocios
6) ¿Se le ocurre algún otro impacto además de los mencionados, que puedan derivar de la firma de un TLC entre Uruguay y los Estados Unidos?

[47] El 47% de los socios de CIU son exportadores y representan el 75% de las exportaciones totales del país 75% de las exportaciones totales del país.

5. ANEXOS

5.1. Estadísticas de Comercio y Condiciones de Acceso

5.1.1. Exportaciones uruguayas con destino a los Estados Unidos

EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS POR PRODUCTOS - 2005			
NCM CAPITULO (2)	FOB Millones de US$	% en el total	% acumulado
02-CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES	463,880	61%	61%
27-COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES...	132,177	17%	78%
41-PIELES (EXCEPTO LA PELETERIA) Y CUEROS	29,185	4%	82%
04-LECHE Y PRODUCTOS LACTEOS; HUEVOS DE AVE; MIEL NATURAL...	27,422	4%	85%
16-PREPARACIONES DE CARNE, PESCADO O DE CRUSTACEOS, MOLUSCOS...	23,393	3%	88%
44-MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	16,536	2%	90%
03-PESCADOS Y CRUSTACEOS, MOLUSCOS Y DEMAS INVERTEBRADOS	13,491	2%	92%
94-MUEBLES; MOBILIARIO MEDICOQUIRURGICO; ARTICULOS DE CAMA...	9,364	1%	93%
17-AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFITERIA	5,150	1%	94%
51-LANA Y PELO FINO U ORDINARIO; HILADOS Y TEJIDOS DE CRIN	5,119	1%	95%
61-PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, DE PUNTO	5,091	1%	95%
62-PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, EX. DE PUNTO	3,889	1%	96%
68-MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO...	3,063	0%	96%
76-ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	2,524	0%	97%
39-PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS	2,364	0%	97%
87-VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, VELOCIPEDOS Y DEMAS...	2,157	0%	97%
85-MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO, Y SUS PARTES...	1,926	0%	98%
43-PELETERIA Y CONFECCIONES DE PELETERIA; PELETERIA...	1,925	0%	98%
90-INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA...	1,540	0%	98%
01-ANIMALES VIVOS	1,526	0%	98%
29-PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	1,241	0%	98%
69-PRODUCTOS CERAMICOS	1,065	0%	98%
19-PREPARACIONES A BASE DE CEREALES, HARINA, ALMIDON, FECULA...	1,055	0%	99%
RESTO	10,706	1%	100%
TOTAL	765,787		
Fuente: Smartdata			

5.1.2. Importaciones uruguayas desde Estados Unidos

IMPORTACIONES DESDE ESTADOS UNIDOS POR PRODUCTO - 2005			
NCM CAPITULO (2)	CIF Millones de US$	% en el total	% acumulado
84-REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQ., AP. Y ARTEF. MECANICOS...	85,175	33%	33%
85-MAQ., APARATOS Y MAT. ELECT.; AP. DE GRABACION O REPRODUCCION...	44,987	17%	50%
39-PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS.	22,428	9%	59%
90-INSTR. Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA...	18,249	7%	66%
38-PRODUCTOS DIVERSOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS	11,875	5%	71%
87-VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, VELOCIPEDOS...	8,281	3%	74%
30-PRODUCTOS FARMACEUTICOS.	7,913	3%	77%
29-PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS.	7,661	3%	80%
31-ABONOS.	4,370	2%	81%
40-CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS.	3,874	1%	83%
72-FUNDICION, HIERRO Y ACERO.	3,443	1%	84%
73-MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O ACERO.	3,297	1%	86%
32-EXT. CURTIENTES O TINTOREOS; TANINOS; PIGMENTOS; PINTURAS; TINTAS...	3,281	1%	87%
34-JABON, AGENTES DE SUPERFICIE ORGANICOS, PREP. PARA LAVAR...	2,996	1%	88%
37-PRODUCTOS FOTOGRAFICOS O CINEMATOGRAFICOS.	2,426	1%	89%
48-PAPEL Y CARTON; MANUF. DE PASTA DE CELULOSA, DE PAPEL O CARTON.	2,291	1%	90%
33-ACEITES ESENCIALES Y RESINOIDES; PREP. DE PERFUMERIA, DE TOCADOR...	2,234	1%	91%
47-PASTA DE MADERA MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS...	1,847	1%	91%
27-COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES; MAT. BITUMINOSAS...	1,769	1%	92%
82-HERRAMIENTAS Y UTILES, ART. DE CUCHILLERIA Y CUBIERTOS DE MESA...	1,588	1%	93%
95-JUEGUETES, JUEGOS Y ARTICULOS PARA RECREO O DEPORTE...	1,574	1%	93%
96-MANUFACTURAS DIVERSAS.	1,300	1%	94%
25-SAL; AZUFRE; TIERRAS Y PIEDRAS; YESOS, CALES Y CEMENTOS.	0,946	0%	94%
28-PROD. QUIM. INORGANICOS; COMPUESTOS INORGANICOS U ORGANICOS...	0,930	0%	94%
76-ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS.	0,855	0%	95%
RESTO	13,490	5%	100%
TOTAL	259,080		
Fuente: Smartdata			

5.1.3. Condiciones de acceso a EEUU desde Uruguay[48]

POR MODALIDAD DE ACCESO

CUOTA

Carne	20.000 ton, US$ 4,4 centavos x kg
Lácteos	1.428 ton de quesos
Azucar	7.258 toneladas

SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS (SGP)

Cueros	Algunas rubros específicos
Carne	Algunas rubros específicos (procesados y de alta calidad)
Caucho	Algunas rubros específicos
Aluminio	Algunas rubros específicos
Cobre	Algunas rubros específicos
Otros	Representan menos del 20% del total exportado en 2005

Nota: El total de exportaciones a través de este régimen representó en 2005 menos del 8% de las exportaciones a EEUU. Cuentan con las mismas preferencias, todos los países en desarrollo, salvo los países de menor grado de desarrollo que tienen más productos comprendidos en este régimen.

REGIMEN GENERAL (NMF)

Carne	Arancel del 26,4%
Lácteos	Arancel del 21,3%
Textiles	Arancel de aprox. 25%
Vestimenta	Arancel de aprox. 18%
Otros	

[48] Si se toma el 96% del comercio con los Estados Unidos se identifican como principales sectores a la carne, los combustibles, pieles y cueros, lácteos, preparaciones de carne, madera, pescados, muebles, azúcar, lana, prendas de vestir y textiles. Analizando las condiciones de acceso de los principales productos de exportación de Uruguay a EEUU, se visualiza que los mismos se ven sometidos a fuertes medidas proteccionistas que se materializan a través de altos aranceles y limitaciones cuantitativas en el ingreso, con excepción de las pieles y los cueros, que ingresan por el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y tienen aranceles marginales bajo el régimen general. Por otra parte, la madera y los pescados –sectores de importancia en las exportaciones con destino a los Estados Unidos–, en lo que refiere a las condiciones de acceso, se encuentran en una situación similar a la presentada para el sector de los cueros y pieles.

POR SECTOR EXPORTADOR

CARNE

Cuota	20.000 ton., US$ 4,4 centavos x kg
SGP	Algunas rubros específicos (procesados y de alta calidad)
Regimen General (NMF)	Arance del 26,4%

LACTEOS

Cuota	1.428 ton de quesos
SGP	Aranceles 0% y 10%
Regimen General (NMF)	Arancel 21,3%

TEXTILES

Regimen General (NMF)	Arancel de aprox. 25%

VESTIMENTA

Regimen General (NMF)	Arancel de aprox. 18%

CUEROS

SGP	Arancel 0,21%
Regimen General (NMF)	Arancel 2,8%

RESTO

SGP	
Regimen General (NMF)	

5.1.4. Condiciones de acceso a Uruguay por parte de EEUU[49]

A los efectos de cuantificar el impacto derivado de la desgravación arancelaria negociada en el marco de un posible TLC entre Uruguay y los Estados Unidos, se procedió a analizar las condiciones de acceso que, en el presente, tienen el 70% de las importaciones provenientes desde los Estados Unidos.

Se analizaron las importaciones a un nivel de diez dígitos de la Nomenclatura Común del MERCOSUR, identificando el Arancel Externo Común (AEC) y el Arancel Nacional vigente. A su vez, se tuvo en cuenta, especialmente, si el producto tiene las preferencias otorgadas en el marco de algunos regímenes especiales de importación. Finalmente, se observó si esos productos ingresan en admisión temporaria o por régimen general.

Productos con Arancel Externo Común elevado que se importan a través de Regímenes Especiales

Uruguay tiene vigentes regímenes especiales de importación que permiten adquirir productos desde los Estados Unidos con un arancel del 0%, del 2% o, en su caso, con el pago de un arancel considerado marginal (que no supera el 4%).

Los regímenes identificados en los productos analizados fueron:

- **bienes de capital (BK)**
- **bienes informática y telecomunicaciones (BIT)**
- **excepciones al Arancel Externo Común (AEC)**

Tras el cruzamiento de la información se observa que los principales productos de importación provenientes desde los Estados Unidos ingresan por algunos de los regímenes especiales comentados.

Los productos de importación que se benefician en mayor medida por los regímenes de BK y de BIT son las **Máquinas y material eléctrico** – capítulo 85 del Sistema Armonizado – y los **Reactores nucleares, máquinas, calderas y artefactos mecánicos**, capítulo 84 del Sistema Armonizado. Los **Tractores** y los **Instrumentos de óptica y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía** (capítulo 87 y 90 del Sistema Armonizado respectivamente) también se benefician del régimen de BK y BIT, si bien poseen menor importancia en la representatividad del total importado.

Productos con Arancel Externo Común elevado que se importan a través de la AT

Los bienes para cuya importación rige un AEC elevado pero que actualmente se adquieren a través del régimen de AT, son lo siguientes: P**artes y accesorios de**

[49] Se relevaron las condiciones de acceso en base al Arancel Externo Común del MERCOSUR, identificando si estaba comprendido en algún régimen especial de importación vigente en el Uruguay.

vehículos automóviles, algunos Productos plásticos, algunos Productos Químicos, Manufacturas de hierro y las Manufacturas de aluminio.

Es de suponer que la protección impuesta a estos productos es resultado de protecciones negociadas por Argentina y Brasil a través del AEC, no debiéndose a una protección de la industria nacional.

Productos que poseen un Arancel Externo Común superior al 4% y no comprendidos en los Regímenes Especiales

Se identificaron aquellos productos que poseen en la actualidad un Arancel Externo Común elevado y que no se benefician de los regímenes especiales de bienes de capital, de informática y telecomunicaciones, admisión temporaria ni del de las excepciones al AEC[50], por lo que, la eventual desgravación arancelaria podría impactar en la industria local, de existir producción nacional.

Los productos para los cuales se ha identificado producción nacional y, a la vez, un alto nivel de protección arancelaria son los siguientes: Transformadores eléctricos y otros productos eléctricos, Abonos minerales o químicos potásicos, algunos Productos plásticos, Neumáticos para automóviles, Marcapasos, Papel y cartón, Motocicletas, Medicamentos, Herbicidas y funguicidas.

Por tanto, al menos para los productos mencionados habría que considerar la posibilidad de mantener la protección vigente o desmantelarla en plazos que permitan la adecuación de la fabricación nacional.

En los cuadros siguientes, están coloreados todos los productos que cumplen la doble condición de poseer un elevado nivel de AEC y que no ingresan a través de los regímenes especiales de importación.

[50] Decreto 543/005 que incorporó al ordenamiento jurídico la decisión 38/05 del Consejo del Mercado Común.

Importaciones uruguayas provenientes desde los Estados Unidos	Total – CIF U$S	% de	AEC	Régimen de	Arancel	Importaciones
Producto (10- NCM)	Año 2005	Incidencia	MERCOSUR	Importación	ROU	en Admisión Temporaria
8525202200-TERMINALES PORTATILES	12.733.790	4,9%	16%	BIT	2%	
8465990000-LAS DEMAS	8.199.987	3,2%	14%	BK	0%	
3907600000-POLI(TEREFTALATO DE ETILENO)	5.826.625	2,2%	14%	Excepción al AEC	0%	
3824908900-LOS DEMAS	4.191.675	1,6%	14%	Excepción al AEC	0%	
8471301900-LAS DEMAS	3.446.873	1,3%	16%	BIT	2%	
8504220000-TRANSFORMADORES ELÉCTRICOS DE POTENCIA SUPERIOR A 650, ETC.	3.292.653	1,3%	14%	BK	14%	NO
3904101000-OBTENIDO POR PROCESO DE SUSPENSION	3.240.977	1,3%	14%	Excepción al AEC	0%	
8473304300-PLACAS DE MICROPROCESAMIENTO, ETC.	3.013.682	1,2%	0%	BIT	0%	
8473304100-PLACAS MADRE (<MOTHER BOARDS>)	2.981.097	1,2%	12%	BIT	2%	
3105309000-ABONOS MINERALES O QUÍMICOS POTÁSICOS-LOS DEMAS	2.936.644	1,1%	6%	Regimen Gral	6%	NO
8525202100-PARA ESTACION BASE	2.921.720	1,1%	2%	BIT	2%	
8708999090-AUTOPARTES-LOS DEMAS	2.803.641	1,1%	18%	Regimen Gral	18%	2.065.878
3822009000-REACTIVOS PARA DIAGNÓSTICO O LABORATORIO-LOS DEMAS	2.796.557	1,1%	14%	Regimen Gral	14%	NO
8471501000-DE PEQUEÑA CAPACIDAD, BASADAS EN MICROPROCESADORES,ETC.	2.785.198	1,1%	16%	BIT	2%	
2916123000-DE BUTILO	2.616.978	1,0%	12%	Excepción al AEC	0%	
8471607200-CON TUBO DE RAYOS CATODICOS, POLICROMATICAS	2.467.636	1,0%	16%	BIT	2%	
8433510000-COSECHADORAS-TRILLADORAS	2.275.168	0,9%	14%	BK	0%	
8417809000-LOS DEMAS	2.156.356	0,8%	14%	BK	0%	
8471701900-LAS DEMAS	2.103.671	0,8%	8%	BIT	2%	
7219330000-DE ESPESOR SUPERIOR A 1 MM PERO INFERIOR A 3 MM	1.955.358	0,8%	14%	Excepción al AEC	0%	
8473304200-PLACAS (MODULOS) DE MEMORIA, ETC.	1.733.320	0,7%	12%	BIT	2%	
8471491100-DEL ITEM 8471.50.10	1.718.895	0,7%	16%	BIT	2%	
3907203900-LOS DEMAS	1.712.732	0,7%	14%	Excepción al AEC	0%	
8471607400-LAS DEMAS, POLICROMATICAS	1.618.746	0,6%	12%	BIT	2%	
7326900000-LAS DEMAS MANUFACTURAS DE HIERRO O ACERO	1.605.536	0,6%	18%	Regimen Gral	18%	547.439
4703210000-DE CONIFERAS	1.598.965	0,6%	4%	Regimen Gral	4%	
8471509000-LAS DEMAS	1.572.263	0,6%	16%	BIT	2%	
8432301000-SEMBRADORAS-ABONADORAS	1.523.137	0,6%	14%	BK	0%	
8471702900-LAS DEMAS	1.510.548	0,6%	2%	BIT	2%	
3105400000- ABONOS MINERALES/DIHIDROGENOORTOFOSFATO DE AMONIO, ETC.	1.417.041	0,5%	6%	Regimen Gral	6%	776.038
8473304900-LOS DEMAS	1.337.468	0,5%	12%	BIT	2%	
8479300000-PRENSAS DE FABRICAR TABLEROS DE PARTICULAS,ETC.	1.298.442	0,5%	14%	BK	0%	
7210691100-CON PESO SUPERIOR O IGUAL A 120 G/M?,ETC.	1.275.378	0,5%	2%	Regimen Gral	2%	

Importaciones uruguayas provenientes desde los Estados Unidos	Total – CIF U$S	% de	AEC	Régimen de	Arancel	Importaciones
Producto (10– NCM)	Año 2005	Incidencia	MERCOSUR	Importación	ROU	en Admisión Temporaria
8433400000-PRENSAS PARA PAJA O FORRAJE, ETC.	1.229.616	0,5%	14%	BK	0%	
3004393900-MEDICAMENTOS-LOS DEMAS	1.192.262	0,5%	8%	Regimen Gral	8%	1.167.993
8473302200-MECANISMOS COMPLETOS DE IMPRESORAS A LASER, ETC.	1.151.499	0,4%	0%	BIT	0%	
3402130000-NO IONICOS	1.147.353	0,4%	14%	Excepción al AEC	0%	
8517909200-BASTIDORES Y ARMAZONES	1.125.680	0,4%	8%	BIT	2%	
3902300000-COPOLIMEROS DE PROPILENO	1.052.908	0,4%	14%	Excepción al AEC	0%	
2710193200-ACEITES DE PETROLEO CON ADITIVOS	1.028.246	0,4%	6%	Regimen Gral	6%	3.675
8701909010-PARA USO AGRICOLA	1.017.031	0,4%	14%	BK	0%	
8507201000-ACUMULADORES ELÉCTRICOS DE PESO INFERIOR O IGUAL A 1000 KG	1.000.505	0,4%	18%	Regimen Gral	18%	NO
8704219090-VEHÍCULOS Y AUTÓMOVILES LOS DEMAS	1.000.386	0,4%	20%	Automotriz	7%	NO
8471602100-A CHORRO DE TINTA LIQUIDA, ETC.	983.694	0,4%	16%	BIT	2%	
3926909099-MANUFACTURAS DE PLÁSTICO-LAS DEMAS	980.548	0,4%	18%	Regimen Gral	18%	56.282
3206111900-LOS DEMAS	975.130	0,4%	12%	Excepción al AEC	0%	
8471801900-LAS DEMAS	974.427	0,4%	16%	BIT	2%	
8467810000-SIERRAS O TRONZADORAS DE CADENA	968.495	0,4%	10%	BK	0%	
3901109200-SIN CARGA	941.696	0,4%	14%	Excepción al AEC	0%	
8473302900-LOS DEMAS	921.474	0,4%	8%	BIT	2%	
8471419000-LAS DEMAS	914.264	0,4%	16%	BIT	2%	
3004907800-TOPOTECAN O SU CLORHIDRATO, ETC.	880.995	0,3%	0%	Regimen Gral	0%	
9009999000-LOS DEMAS	877.464	0,3%	14%	BK	0%	
8433909000-LAS DEMAS	815.649	0,3%	14%	BK	2%	
8473302500-CABEZALES DE IMPRESION, ETC.	814.667	0,3%	0%	BIT	0%	
8467890000-LAS DEMAS	813.641	0,3%	14%	BK	0%	
8517306200-CON VELOCIDAD DE INTERFASE SERIE DE POR LO MENOS 4 MBITS/S, ETC.	807.459	0,3%	2%	BIT	2%	
8525409000-LAS DEMAS VIDEOCAMARAS	799.387	0,3%	20%	Regimen Gral	20%	NO
3204170010-EN POLVO O POLVO CRISTALINO	799.041	0,3%	14%	Excepción al AEC	0%	
4002191900-LOS DEMAS	790.715	0,3%	12%	Excepción al AEC	0%	
8517509900-LOS DEMAS	786.028	0,3%	14%	BIT	2%	
8471602300-A LASER, LED, ETC.	766.144	0,3%	2%	BIT	2%	
9021908100-IMPLANTES EXPANDIBLES, DE ACERO INOXIDABLE, ETC.	764.334	0,3%	0%	Regimen Gral	0%	
8427209000-LAS DEMAS	758.338	0,3%	14%	BK	0%	
8471801400-DISTRIBUIDORES DE CONEXIONES PARA REDES (<HUBS>)	757.652	0,3%	2%	BIT	2%	
9018909990-LOS DEMAS	735.602	0,3%	16%	Execpción al AEC	0%	
8506101000-PILAS ALCALINAS	724.119	0,3%	16%	Regimen Gral	16%	NO
9504300000-ARTÍCULOS PARA JUEGOS DE SOCIEDAD-LOS DEMAS JUEGOS ACTIVADOS CON MONEDAS.	689.295	0,3%	20%	Régimen Gral	20%	NO
8474900000-PARTES	685.931	0,3%	14%	BK	2%	
8531900000-APARATOS ELÉCTRICOS DE SEÑALIZACIÓN ACÚSTICA O VISUAL, TIMBRES, SIRENAS TABLERO, ETC.	677.120	0,3%	16%	Regimen Gral	16%	NO
8543899900-LOS DEMAS	672.828	0,3%	12%	BIT	2%	
2507001000-CAOLIN	666.485	0,3%	4%	Regimen Gral	4%	
4011100000-- NEUMÁTICOSDE LOS TIPOS UTILIZADOS EN AUTOMOVILES DE TURISMO,ETC.	653.699	0,3%	16%	Regimen Gral	16%	NO
9027809000-LOS DEMAS	649.228	0,3%	14%	BK	0%	
3001909000-LAS DEMAS	646.637	0,2%	2%	Regimen Gral	2%	
3901909000-LOS DEMAS	643.986	0,2%	14%	Excepción al AEC	0%	

Importaciones uruguayas provenientes desde los Estados Unidos	Total – CIF U$S	% de	AEC	Régimen de	Arancel	Importaciones
Producto (10– NCM)	Año 2005	Incidencia	MERCOSUR	Importación	ROU	en Admisión Temporaria
3004907900-MEDICAMENTOS-LOS DEMAS	642.626	0,2%	8%	Regimen Gral	8%	NO
9018392900-INSTRUMENTOS Y APARATOS DE MEDICINA, CIRUGÍA, ODONT. O VETERINARIA-LOS DEMAS	635.936	0,2%	16%	Regimen Gral	16%	NO
3004909990-MEDICAMENTOS-LOS DEMAS	632.197	0,2%	8%	Regimen Gral	8%	NO
8529101100-ANTENAS CON REFLECTOR PARABOLICO	631.326	0,2%	16%	Regimen Gral	16%	NO
8536909090-APARATOS ELÉCTRICOS DE CORTE, SECCIONAMIENTO, PROTECCIÓN O DERIVACIÓN, EMPALME-LOS DEMAS	630.152	0,2%	16%	Regimen Gral	16%	10.843
3808302900-HERBICIDAS, INHIBIDORES DE GERMINACIÓN Y REGULADORES DE CRECIMIENTO DE PLANTAS-LOS DEMAS	623.398	0,2%	8%	Regimen Gral	8%	NO
9018901000-PARA TRANSFUSION DE SANGRE O INFUSION INTRAVENOSA	622.328	0,2%	14%	BK	0%	
8517901000-CIRCUITOS IMPRESOS, ETC.	594.804	0,2%	12%	BIT	2%	
8473302700-CARTUCHOS DE TINTA	588.635	0,2%	0%	BIT	0%	
8471301200-DE PESO INFERIOR A 3,5 KG, ETC.	582.897	0,2%	16%	BIT	2%	
8421299000-LOS DEMAS	576.286	0,2%	14%	BK	2%	
4016930000-JUNTAS O EMPAQUETADURAS DE CAUCHO	560.505	0,2%	16%	Regimen Gral	16%	NO
3919900000-PLACAS, LÁMINAS, HOJAS, CINTAS, TIRAS Y DEMÁS FORMAS PLANAS DE PLÁSTICO	553.293	0,2%	16%	Regimen Gral	16%	44.876
3902102000-SIN CARGA	552.180	0,2%	14%	Excepción al AEC	0%	
8471601400-LAS DEMAS MATRICIALES (POR PUNTOS)	544.515	0,2%	16%	BIT	2%	
3808202590-FUNGICIDAS-LOS DEMAS	530.173	0,2%	14%	Regimen Gral	14%	NO
9027909900-LOS DEMAS	528.874	0,2%	14%	BK	2%	
8471503000-DE GRAN CAPACIDAD, ETC.	509.428	0,2%	8%	BIT	2%	
8424811900-LOS DEMAS	505.322	0,2%	14%	BK	0%	
9027509000-LOS DEMAS	504.511	0,2%	14%	BK	0%	
9021909100-DE ESTIMULADORES CARDIACOS (MARCAPASOS)	498.746	0,2%	0%	Regimen Gral	0%	
8479899900-LOS DEMAS	497.455	0,2%	14%	BK	0%	
8431492000-PARA MAQUINAS O APARATOS DE LAS PARTIDAS 84.29 U 84.30	495.429	0,2%	0%	BK	0%	
9602001000-CAPSULAS DE GELATINA DIGERIBLES	494.056	0,2%	14%	Execpción al AEC	0%	
8544200000-CABLES Y DEMAS CONDUCTORES ELECTRICOS, COAXIALES	493.166	0,2%	16%	Regimen Gral	16%	NO
2916141000-DE METILO	483.873	0,2%	12%	Excepción al AEC	0%	
8802201000-A HELICE	477.951	0,2%	0%	BK	0%	
8703241000-VEHÍCULOS CON CAPACIDAD PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS SENTADAS, ETC.	476.157	0,2%	20%	Automotriz	23%	NO
8432309000-LAS DEMAS	476.115	0,2%	14%	BK	0%	
8529101900-ANTENAS-LAS DEMAS	465.595	0,2%	16%	Regimen Gral	16%	NO
8703231000-VEHÍCULOS CON CAPACIDAD PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS SENTADAS , ETC.	462.919	0,2%	20%	Automotriz	23%	NO
3002309090-LAS DEMAS	461.447	0,2%	2%	Regimen Gral	2%	
8471909000-LOS DEMAS	453.027	0,2%	16%	BIT	2%	
3402909000-AGENTES DE SUPERFICIE ORGÁNICOS-LAS DEMAS	448.719	0,2%	18%	Regimen Gral	18%	NO
3920490010-LAS DEMÁS PLACAS, LÁMINAS, HOJAS Y TIRAS DE PLÁSTICO DE POLI(CLORURO DE VINILO), RIGIDOS.	446.328	0,2%	16%	Regimen Gral	16%	NO
8471809000-LAS DEMAS	443.055	0,2%	16%	BIT	2%	
8471502000-DE MEDIA CAPACIDAD, ETC.	442.390	0,2%	12%	BIT	2%	
3707902100-PREPARACIONES QUÍMICAS PARA USO FOTOGRÁFICO A BASE DE NEGRO DE HUMO O DE UN COLORANTE, ET	436.200	0,2%	14%	Regimen Gral	14%	NO
8529909000-LAS DEMAS	431.475	0,2%	16%	Excepción al AEC	0%	
8537103000-CONTROLADORES DE DEMANDA DE ENERGIA ELECTRICA	427.304	0,2%	14%	BIT	2%	

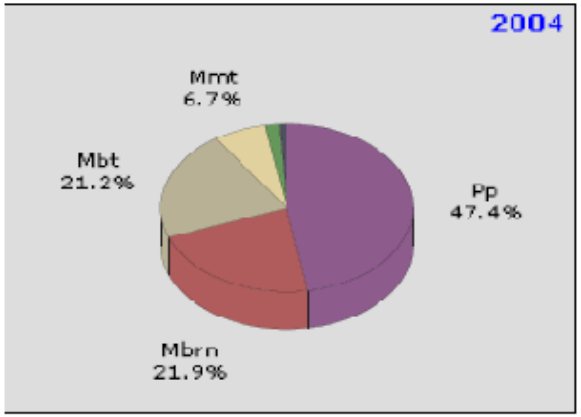
Importaciones uruguayas provenientes desde los Estados Unidos	Total – CIF U$S	% de	AEC	Régimen de	Arancel	Importaciones
Producto (10– NCM)	Año 2005	Incidencia	MERCOSUR	Importación	ROU	en Admisión Temporaria
2710193100-SIN ADITIVOS	423.022	0,2%	0%	Regimen Gral	0%	
3004906990-MEDICAMENTOS-LOS DEMAS	421.999	0,2%	8%	Regimen Gral	8%	NO
8506501000-CON VOLUMEN EXTERIOR INFERIOR O IGUAL A 300 CM3	418.249	0,2%	0%	Regimen Gral	0%	
3906904400-POLI(ACRILATO DE SODIO), ETC.	411.183	0,2%	2%	Regimen Gral	2%	
8482201000-RODAMIENTO DE BOLAS, DE RODILLOS O DE AGUJAS-RADIALES	406.875	0,2%	16%	Regimen Gral	16%	334.025
3905300000-POLI(ALCOHOL VINILICO),ETC.	406.437	0,2%	2%	Regimen Gral	2%	
8521909000-APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE IMAGEN-LOS DEMAS	403.777	0,2%	20%	Regimen Gral	20%	NO
3403912000-PREPARACIONES LUBRICANTES PARA EL TRATAMIENTO DE CUEROS Y PIELES	403.679	0,2%	14%	Regimen Gral	14%	400.248
8405100000-GENERADORES DE GAS POBRE (GAS DE AIRE),ETC.	402.494	0,2%	14%	BK	0%	
9019201000-DE OXIGENOTERAPIA	399.040	0,2%	14%	BK	0%	
4016999090-LOS DEMAS MANUFACTURAS DE CAUCHO	399.015	0,2%	16%	Regimen Gral	16%	143.825
3901202900-LOS DEMAS	396.269	0,2%	14%	Excepción al AEC	0%	
9022141900-LOS DEMAS	395.101	0,2%	14%	BK	0%	
8544410000-HILOS,CABLES Y DEMÁS CONDUCTORES AISLADOS PARA ELECTRICIDAD PROVISTOS DE PIEZAS DE CONEXIÓ	392.948	0,2%	16%	Regimen Gral	16%	11.676
8477401000-DE MOLDEAR EN VACIO POLIESTIRENO EXPANDIDO, ETC.	373.523	0,1%	0%	BK	0%	
3821000000-MEDIOS DE CULTIVO PREP. PARA EL DESARROLLO DE MICROORGANISMOS.	366.150	0,1%	14%	Regimen Gral	14%	NO
3302100000-DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS O DE BEBIDAS	365.863	0,1%	14%	Excepción al AEC	0%	
2106903000-COMPLEMENTOS ALIMENTICIOS	361.626	0,1%	16%	Regimen Gral	16%	NO
9021398010-PROTESIS DE RODILLA.	360.507	0,1%	14%	Regimen Gral	14%	NO
8443510000-MAQUINAS DE IMPRIMIR POR CHORRO DE TINTA	358.527	0,1%	14%	BK	0%	
8529901900-LAS DEMAS	356.414	0,1%	8%	BIT	2%	
2929102100-MEZCLA DE ISOMEROS	353.406	0,1%	14%	Excepción al AEC	0%	
8421230000-CENTRIFUGADORES, INCLUÍDAS LAS SECADORAS CENT. DE FILTRAR LUBRICANTES O CARBURANTES, ETC.	353.368	0,1%	16%	Regimen Gral	16%	NO
8429511900-LAS DEMAS	349.549	0,1%	14%	BK	2%	
3808202990-INSECTICIDAS,RATICIDAS Y DEMÁS ANTIRROEDORES.	348.731	0,1%	8%	Regimen Gral	8%	NO
9021500000-ESTIMULADORES CARDIACOS (MARCAPASOS), ETC	346.746	0,1%	14%	Regimen Gral	14%	NO
8429119000-LAS DEMAS	345.120	0,1%	10%	BK	2%	
9009121000-MONOCROMATICAS, ETC.	338.874	0,1%	14%	BK	0%	
8438500000-MAQUINAS Y APARATOS PARA LA PREPARACION DE CARNE	336.713	0,1%	14%	BK	0%	
3206199000-LOS DEMAS	331.888	0,1%	12%	Excepción al AEC	0%	
8517110000-TELEFONOS DE AURICULAR INALAMBRICO COMBINADO CON MICROFONO	329.863	0,1%	20%	Regimen Gral	20%	NO
3304999000-PREPARACIONES DE BELLEZA, MAQUILLAJE Y PARA EL CUIDADO DE PIEL, EXCEPTOLAS DEMAS	327.806	0,1%	18%	Regimen Gral	18%	NO
4802619100-PAPEL Y CARTÓN DE PESO INFERIOR O IGUAL A 57 G/M?,ETC.	323.431	0,1%	6%	Regimen Gral	6%	NO
8421999900-LAS DEMAS	323.137	0,1%	14%	BK	2%	
8212201000-NAVAJAS Y MÁQUINAS DE AFEITAR-HOJAS	317.594	0,1%	18%	Regimen Gral	18%	NO
3901101000-LINEAL	316.570	0,1%	14%	Excepción al AEC	0%	
9022120000-APARATOS DE TOMOGRAFIA COMPUTARIZADA	316.000	0,1%	0%	BK	0%	
3809939090-APRESTOS Y PROD. DE ACABADO, ETC.	314.951	0,1%	14%	Regimen Gral	14%	311.039
8471702100-EXCLUSIVAMENTE PARA LECTURA	312.654	0,1%	2%	BIT	2%	
8704229000-VEHÍCULOS AUTOMÓVILES-LOS DEMAS	311.082	0,1%	20%	Automotriz	7%	311.082
8528300010-APARATOS RECEPTORES DE TELEVISIÓN EN COLORES	310.936	0,1%	20%	Regimen Gral	20%	NO
8504409000-LOS DEMAS	310.901	0,1%	14%	BK	2%	
8703100000-VEHICULOS ESPECIALMENTE CONCEBIDOS PARA DESPLAZARSE SOBRE CAMPOS DE GOLF.	309.211	0,1%	20%	Automotriz	23%	NO
7616990000-LAS DEMAS MANUFACTURAS DE ALUMINIO	307.628	0,1%	14%	Regimen Gral	14%	260.038
3920439000-PLÁSTICOS-LOS DEMAS	307.149	0,1%	16%	Regimen Gral	16%	NO
8471491400-DEL ITEM 8471.50.40	304.306	0,1%	4%	BIT	2%	
8471701200-PARA DISCOS RIGIDOS, CON UN SOLO CONJUNTO CABEZAS DISCO.	303.352	0,1%	8%	BIT	2%	
9021391100-MECANICAS	302.817	0,1%	0%	Regimen Gral	0%	

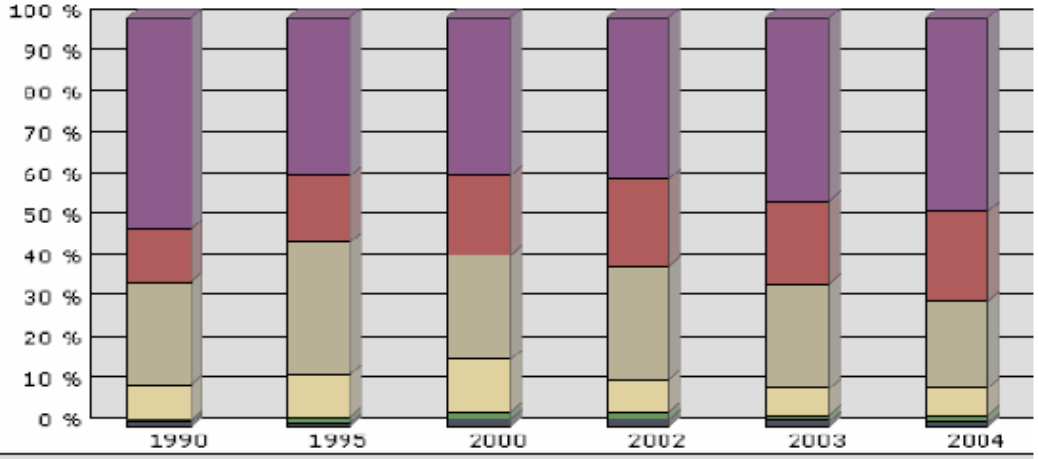
Importaciones uruguayas provenientes desde los Estados Unidos	Total – CIF U$S	% de	AEC	Régimen de	Arancel	Importaciones
Producto (10- NCM)	Año 2005	Incidencia	MERCOSUR	Importación	ROU	en Admisión Temporaria
3303002000-PERFUMES Y AGUAS DE TOCADOR	302.186	0,1%	18%	Regimen Gral	18%	NO
8517306900-LOS DEMAS	295.830	0,1%	12%	BIT	2%	
3701202000-PARA FOTOGRAFIA MONOCROMATICA	291.129	0,1%	2%	Regimen Gral	2%	
8517501000-MODULADORES-DEMODULADORES DE SEÑALES (MODEMS)	285.704	0,1%	16%	BIT	2%	
2916392000-IBUPROFENO	281.484	0,1%	2%	Regimen Gral	2%	
9007190000-LAS DEMAS	278.191	0,1%	14%	BK	0%	
8471709000-LAS DEMAS	276.494	0,1%	12%	BIT	2%	
8431410000-CANGILONES, CUCHARAS, CUCHARAS DE ALMEJA, PALAS Y GARRAS O PINZAS	276.473	0,1%	14%	BK	2%	
8473301100-CON FUENTE DE ALIMENTACION, INCLUSO CON MODULO <DISPLAY> NUMERICO	275.019	0,1%	12%	BIT	2%	
8524310000-DISCOS Y CINTAS PARA REPRODUCIR FENOMENOS DISTINTOS DEL SONIDO O IMAGEN	271.163	0,1%	16%	Regimen Gral	16%	NO
8536509019-LOS DEMAS	270.318	0,1%	16%	BIT	16%	
9001500000-LENTES DE OTRAS MATERIAS PARA GAFAS.	268.064	0,1%	18%	Regimen Gral	18%	NO
8502111000-DE CORRIENTE ALTERNA	266.674	0,1%	14%	BK	0%	
3005109000-GUATAS, GASAS, VENDAS Y ARTÍCULOS ANÁLOGOS -LOS DEMAS	264.320	0,1%	12%	Regimen Gral	12%	NO
8471701100-PARA DISCOS FLEXIBLES	263.853	0,1%	2%	BIT	2%	
3926902200-TRANSPORTADORAS DE PLÁSTICO	261.655	0,1%	18%	Regimen Gral	18%	23.495
8481809990-LOS DEMAS	261.424	0,1%	14%	BK	14%	
3909409100-RESINAS AMÍNICAS, RESINAS FENÓLICAS -FENOL-FORMALDEHIDO.	259.847	0,1%	14%	Regimen Gral	14%	259.847
8519991000-GIRADISCOS,TOCADISCOS, REPRO. DE SONIDO CON SISTEMA DE LECTURA OPTICA POR LASER.	258.105	0,1%	20%	Regimen Gral	20%	NO
9018509000-LOS DEMAS	257.914	0,1%	14%	BK	0%	
5703300000-LAS DEMAS MATERIAS TEXTILES SINTETICAS O DE MATERIA TEXTIL ARTIFICIAL	256.954	0,1%	20%	Regimen Gral	20%	NO
8424909000-LAS DEMAS	256.764	0,1%	14%	BK	2%	
3006101900-MEDICAMENTOS -LOS DEMAS	255.405	0,1%	12%	Regimen Gral	12%	NO
8529901200-CIRCUITOS IMPRESOS, ETC.	251.650	0,1%	12%	BIT	2%	
2905320000-ALCOHLES ACÍCLICOS Y SUS DERIVADOS - PROPILENGLICOL (PROPANO-1,2-DIOL)	247.255	0,1%	12%	Regimen Gral	12%	88.870
8705909000-VEHICULOS Y AUTOMOVILES - LOS DEMAS	246.089	0,1%	20%	Automotriz	6%	NO
3307209000-PREPARACIONES DE AFEITAR - LOS DEMAS	244.132	0,1%	18%	Regimen Gral	18%	NO
0404100000-LACTOSUERO, ETC.	243.874	0,1%	14%	Regimen Gral	14%	NO
3002103800-ANTICUERPO HUMANO, ETC.	241.148	0,1%	0%	Regimen Gral	0%	
9022300000-TUBOS DE RAYOS X	239.265	0,1%	0%	BK	0%	
9007910000-DE CAMARAS	238.126	0,1%	14%	BK	0%	
3403990000-LAS DEMAS	237.874	0,1%	14%	Excepción al AEC	0%	
8413910000-DE BOMBAS	237.017	0,1%	14%	BK	2%	
8471901400-DIGITALIZADORES DE IMAGENES (<SCANNERS>)	236.916	0,1%	2%	BIT	2%	
8526910000-APARATOS DE RADIONAVEGACION	235.425	0,1%	0%	BK	0%	
9031809900-LOS DEMAS	235.325	0,1%	14%	BK	0%	
8473309900-LOS DEMAS	233.612	0,1%	8%	BIT	2%	
9018121000-ECOGRAFOS CON ANALISIS ESPECTRAL DOPPLER	232.781	0,1%	0%	BK	0%	
8482101000-RADIALES	231.636	0,1%	16%	Regimen Gral	16%	NO
8529109000-LOS DEMAS	230.546	0,1%	16%	Regimen Gral	16%	NO
8465911000-DE CINTA SINFIN	229.728	0,1%	14%	BK	0%	
3504001100-MATERIAS ALBUMINOIDEASM PROD A BASE DE ALMIDON - PEPTONAS Y PEPTONATOS	229.448	0,1%	14%	Regimen Gral	14%	NO
3824902900-LOS DEMAS	228.094	0,1%	14%	Excepción al AEC	0%	
4707200000-LOS DEMAS PAPELES O CARTONES, ETC.	227.908	0,1%	2%	Regimen Gral	2%	
9018909500-GRAMPAS Y CLIPES, SUS APLICADORES Y EXTRACTORES	226.028	0,1%	0%	Regimen Gral	0%	
2907193000-P-TER-BUTILFENOL Y SUS SALES	224.816	0,1%	2%	Regimen Gral	2%	
8429519900-LAS DEMAS	223.602	0,1%	14%	BK	2%	
8711500000-MOTOCICLETA CON MOTOR DE EMBOLO (PISTON), ETC.	223.586	0,1%	20%	Regimen Gral	20%	NO
3004509000-LOS DEMAS	223.259	0,1%	8%	Regimen Gral	8%	NO
Sub total	182.121.796	70,3%	12%		6%	
Resto	76.957.791	30,0%				
Total	259.079.587	100%				

5.2. Exportaciones según Contenido Tecnológico – Algunos casos de interés

Uruguay : Exportaciones de bienes por categoría de productos, 1990, 1995, 2000, 2002, 2003 y 2004
(Millones de dólares)

		1990	1995	2000	2002	2003	2004
Productos Primarios	Pp	884	816	887	733	985	**1 382**
Manufacturas basadas en recursos naturales	Mbrn	220	343	449	393	443	**640**
Manufacturas de baja tecnología	Mbt	429	678	586	517	563	**619**
Manufacturas de media tecnología	Mmt	147	220	297	147	143	**196**
Manufacturas de alta tecnología	Mat	11	31	38	33	33	**51**
Otras Transacciones	Ot	18	19	43	34	30	**30**
Total		1 708	2 106	2 299	1 861	2 198	**2 918**



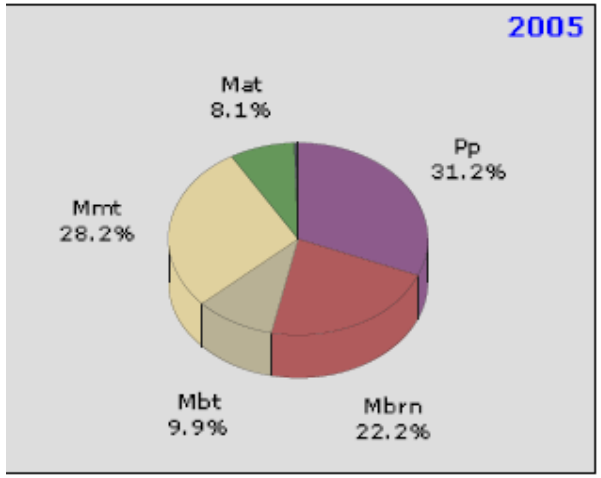


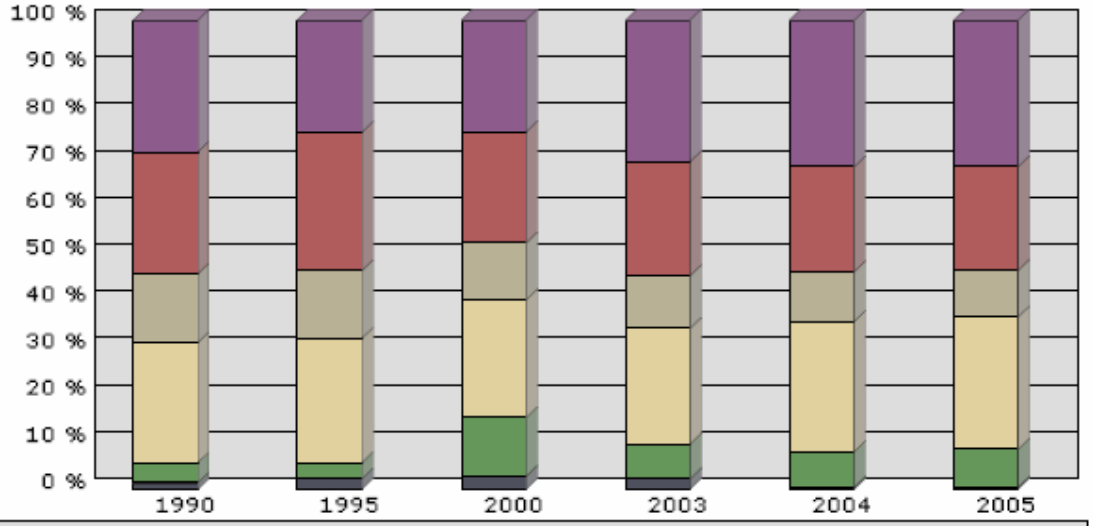
Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración (www.cepal.org/comercio), sobre la base de cifras oficiales obtenidas de UN Comtrade, United Nations Commodity Trade Statistics Database, DESA/UNSD.
Notas: Los nombres de los países informantes es el nombre oficial en el idioma inglés.

Brazil : Exportaciones de bienes por categoría de productos, 1990, 1995, 2000, 2003, 2004 y 2005

(Millones de dólares)

		1990	1995	2000	2003	2004	**2005**
Productos Primarios	Pp	8 823	11 096	13 152	22 031	29 635	**36 225**
Manufacturas basadas en recursos naturales	Mbrn	8 135	13 756	13 111	17 802	21 334	**25 729**
Manufacturas de baja tecnología	Mbt	4 619	6 683	6 693	8 154	10 076	**11 494**
Manufacturas de media tecnología	Mmt	8 062	12 334	13 919	18 026	26 370	**32 731**
Manufacturas de alta tecnología	Mat	1 355	1 624	6 922	5 454	7 094	**9 406**
Otras Transacciones	Ot	418	1 012	1 486	1 616	493	**544**
Total		31 411	46 505	55 282	73 084	95 002	**116 129**



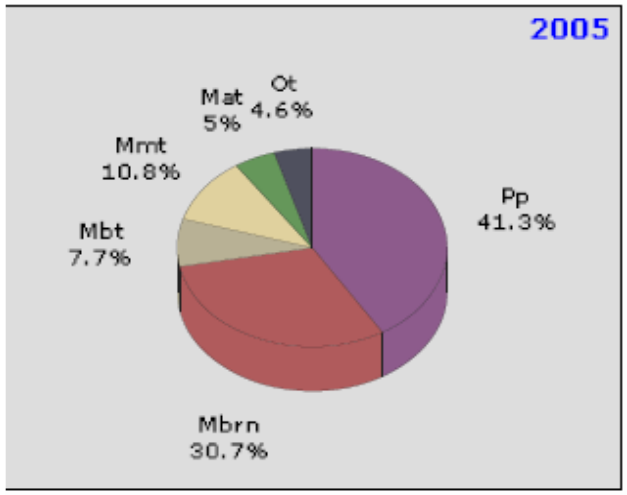


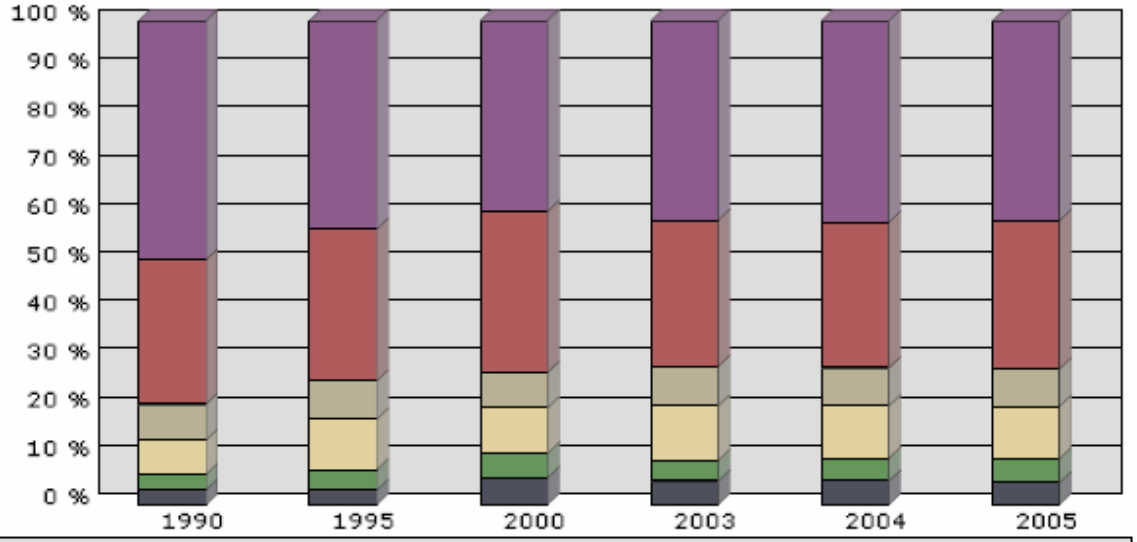
Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración (www.cepal.org/comercio), sobre la base de cifras oficiales obtenidas de UN Comtrade, United Nations Commodity Trade Statistics Database, DESA/UNSD.
Notas: Los nombres de los países informantes es el nombre oficial en el idioma inglés.

New Zealand : Exportaciones de bienes por categoría de productos, 1990, 1995, 2000, 2003, 2004 y 2005

(Millones de dólares)

		1990	1995	2000	2003	2004	**2005**
Productos Primarios	Pp	4 677	5 924	5 239	6 813	8 472	**8 969**
Manufacturas basadas en recursos naturales	Mbrn	2 829	4 308	4 412	4 998	6 118	**6 665**
Manufacturas de baja tecnología	Mbt	702	1 082	967	1 343	1 591	**1 684**
Manufacturas de media tecnología	Mmt	665	1 439	1 244	1 863	2 204	**2 344**
Manufacturas de alta tecnología	Mat	302	581	681	708	961	**1 079**
Otras Transacciones	Ot	294	410	730	803	999	**989**
Total		9 470	13 745	13 272	16 527	20 345	**21 730**



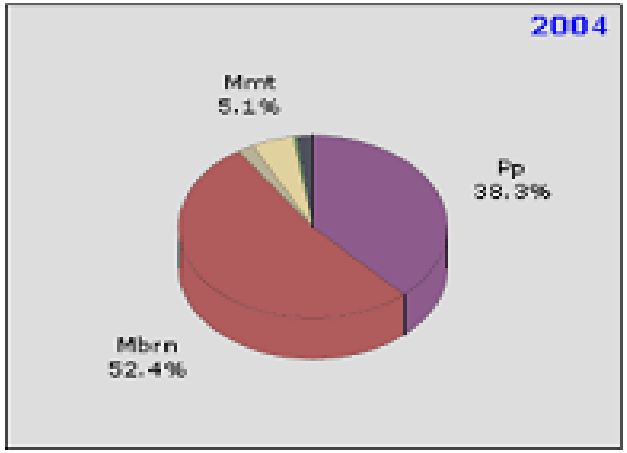


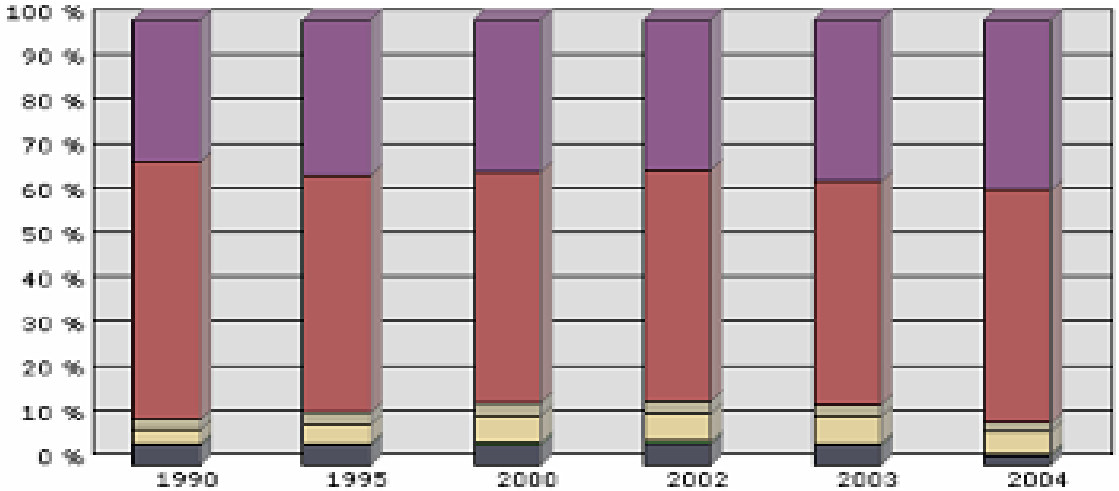
Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración (www.cepal.org/comercio), sobre la base de cifras oficiales obtenidas de UN Comtrade, United Nations Commodity Trade Statistics Database, DESA/UNSD.
Notas: Los nombres de los países informantes es el nombre oficial en el idioma inglés.

Chile : Exportaciones de bienes por categoría de productos, 1990, 1995, 2000, 2002, 2003 y 2004

(Millones de dólares)

		1990	1995	2000	2002	2003	2004
Productos Primarios	Pp	2 713	5 570	6 252	5 884	7 308	**11 826**
Manufacturas basadas en recursos naturales	Mbrn	4 940	8 467	9 418	9 039	10 078	**16 184**
Manufacturas de baja tecnología	Mbt	200	450	547	512	503	**599**
Manufacturas de media tecnología	Mmt	254	648	1 084	1 059	1 218	**1 568**
Manufacturas de alta tecnología	Mat	49	56	124	121	125	**144**
Otras Transacciones	Ot	366	710	790	808	844	**574**
Total		8 522	15 901	18 214	17 423	20 077	**30 894**



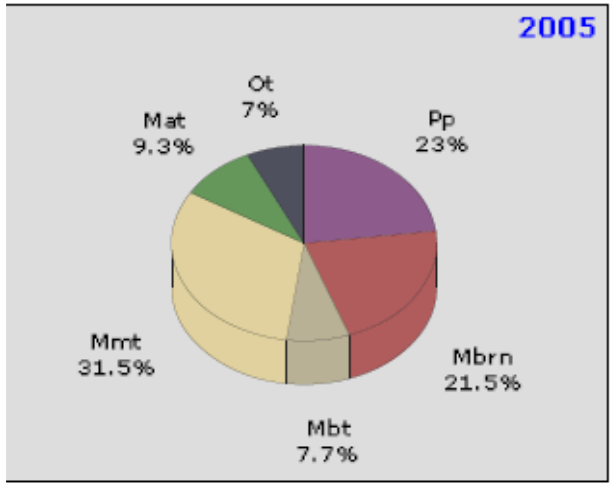


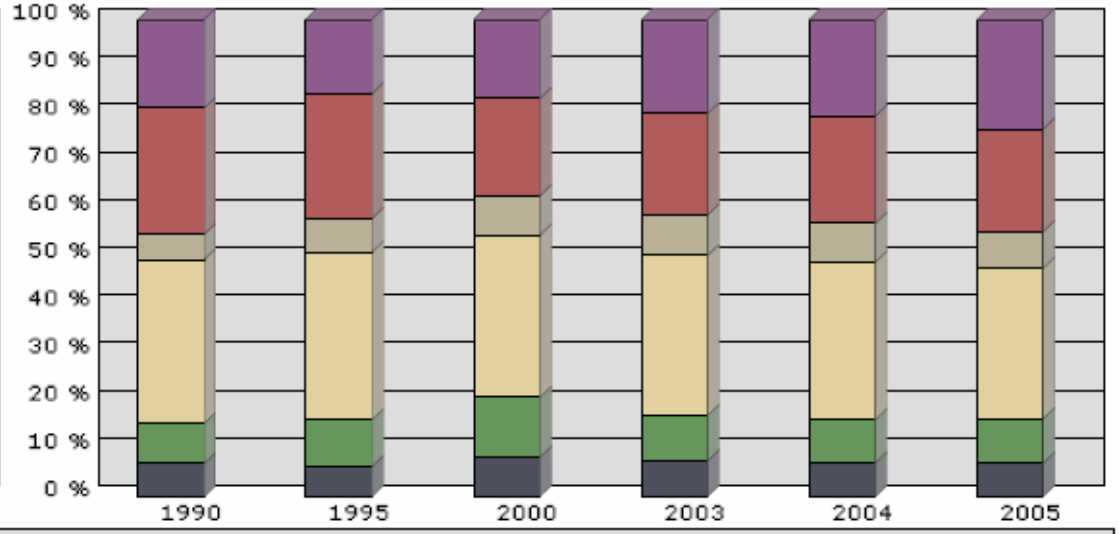
Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración (www.cepal.org/comercio), sobre la base de cifras oficiales obtenidas de UN Comtrade, United Nations Commodity Trade Statistics Database, DESA/UNSD.
Notas: Los nombres de los países informantes es el nombre oficial en el idioma inglés.

Canada : Exportaciones de bienes por categoría de productos, 1990, 1995, 2000, 2003, 2004 y 2005

(Millones de dólares)

		1990	1995	2000	2003	2004	**2005**
Productos Primarios	Pp	23 582	29 765	45 867	53 654	64 180	**82 876**
Manufacturas basadas en recursos naturales	Mbrn	33 631	49 938	56 579	57 824	71 130	**77 256**
Manufacturas de baja tecnología	Mbt	6 684	13 536	22 906	23 122	25 777	**27 626**
Manufacturas de media tecnología	Mmt	43 532	67 137	93 989	91 256	104 543	**113 577**
Manufacturas de alta tecnología	Mat	10 657	18 722	35 011	25 868	28 665	**33 497**
Otras Transacciones	Ot	8 813	12 020	22 762	20 355	22 317	**25 304**
Total		126 899	191 118	277 113	272 080	316 612	**360 136**



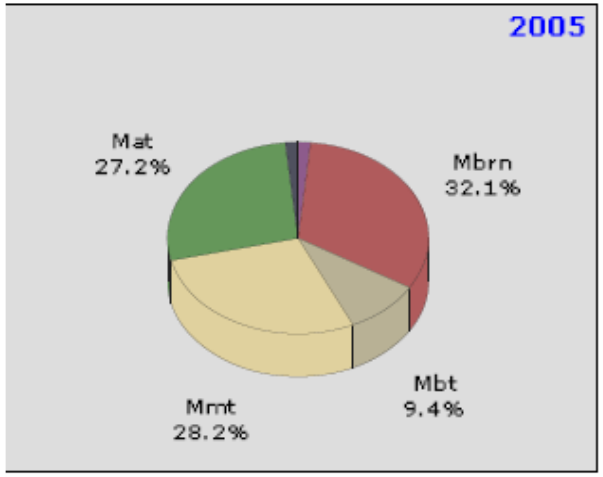


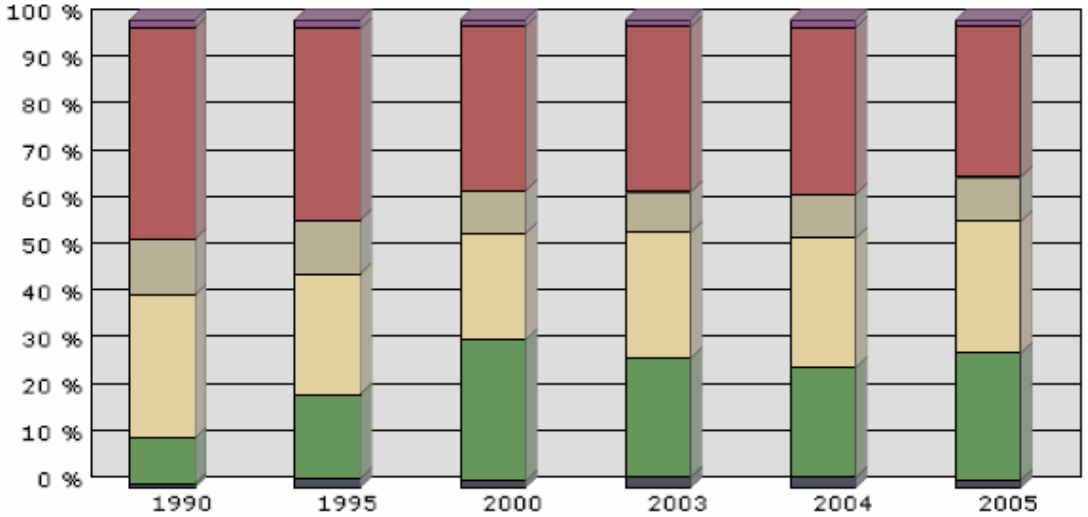
Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración (www.cepal.org/comercio), sobre la base de cifras oficiales obtenidas de UN Comtrade, United Nations Commodity Trade Statistics Database, DESA/UNSD.
Notas: Los nombres de los países informantes es el nombre oficial en el idioma inglés.

Finland : Exportaciones de bienes por categoría de productos, 1990, 1995, 2000, 2003, 2004 y 2005

(Millones de dólares)

		1990	1995	2000	2003	2004	**2005**
Productos Primarios	Pp	426	772	639	809	965	**1 008**
Manufacturas basadas en recursos naturales	Mbrn	12 065	16 522	16 019	18 513	21 764	**20 914**
Manufacturas de baja tecnología	Mbt	3 175	4 646	4 114	4 553	5 726	**6 139**
Manufacturas de media tecnología	Mmt	8 136	10 414	10 315	14 114	16 853	**18 356**
Manufacturas de alta tecnología	Mat	2 619	7 265	13 748	13 387	14 301	**17 710**
Otras Transacciones	Ot	229	789	640	1 128	1 307	**1 024**
Total		26 650	40 409	45 475	52 503	60 916	**65 151**



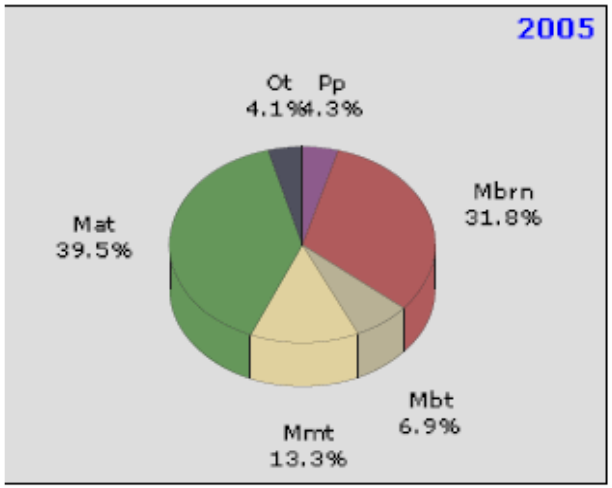


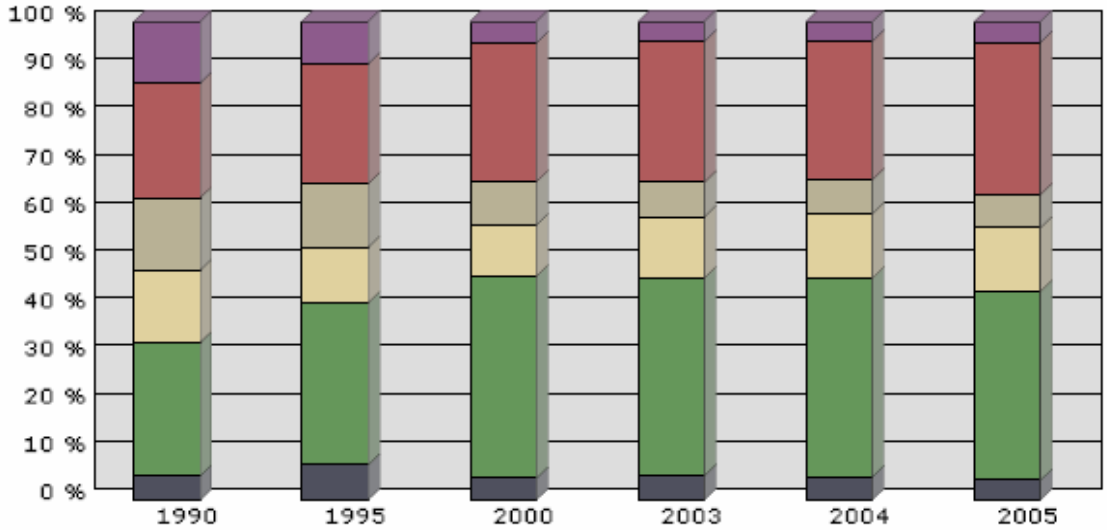
Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración (www.cepal.org/comercio), sobre la base de cifras oficiales obtenidas de UN Comtrade, United Nations Commodity Trade Statistics Database, DESA/UNSD.
Notas: Los nombres de los países informantes es el nombre oficial en el idioma inglés.

Ireland : Exportaciones de bienes por categoría de productos, 1990, 1995, 2000, 2003, 2004 y 2005

(Millones de dólares)

		1990	1995	2000	2003	2004	**2005**
Productos Primarios	Pp	3 050	3 877	3 404	3 824	4 265	**4 773**
Manufacturas basadas en recursos naturales	Mbrn	5 718	10 966	22 112	27 416	30 210	**35 030**
Manufacturas de baja tecnología	Mbt	3 608	5 827	6 954	6 748	7 442	**7 579**
Manufacturas de media tecnología	Mmt	3 586	5 058	8 162	11 907	13 994	**14 648**
Manufacturas de alta tecnología	Mat	6 640	14 868	32 180	38 363	43 425	**43 402**
Otras Transacciones	Ot	1 196	3 193	3 476	4 779	4 979	**4 561**
Total		23 799	43 789	76 288	93 037	104 314	**109 994**

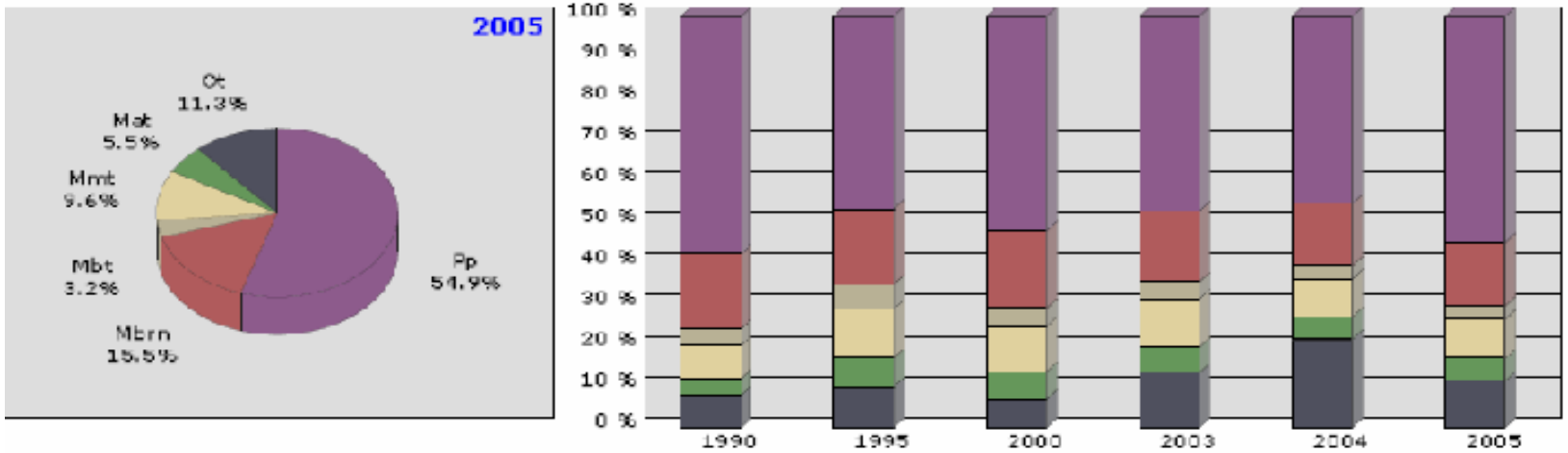




Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración (www.cepal.org/comercio), sobre la base de cifras oficiales obtenidas de UN Comtrade, United Nations Commodity Trade Statistics Database, DESA/UNSD.
Notas: Los nombres de los países informantes es el nombre oficial en el idioma inglés.

Australia : Exportaciones de bienes por categoría de productos, 1990, 1995, 2000, 2003, 2004 y 2005
(Millones de dólares)

		1990	1995	2000	2003	2004	2005
Productos Primarios	Pp	22 306	24 614	31 959	32 617	43 905	**58 039**
Manufacturas basadas en recursos naturales	Mbrn	7 003	9 748	11 527	12 041	14 568	**16 400**
Manufacturas de baja tecnología	Mbt	1 541	3 114	2 675	2 860	3 169	**3 354**
Manufacturas de media tecnología	Mmt	3 161	6 275	6 873	8 086	8 944	**10 144**
Manufacturas de alta tecnología	Mat	1 569	3 730	4 152	4 435	5 153	**5 859**
Otras Transacciones	Ot	2 988	5 147	4 161	9 250	20 708	**11 948**
Total		38 781	53 001	63 756	70 246	97 232	**105 751**



Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración (www.cepal.org/comercio), sobre la base de cifras oficiales obtenidas de UN Comtrade, United Nations Commodity Trade Statistics Database, DESA/UNSD.
Notas: Los nombres de los países informantes es el nombre oficial en el idioma inglés.

5.3. Propuesta de la CIU elevada al Gobierno con relación al régimen de compras públicas

La Cámara de Industrias del Uruguay identificó una serie de medidas concretas, cuya implementación mejorarían en diversos aspectos el marco normativo vigente para las compras públicas, en nuestro país.

Se trata de medidas cuyos objetivos principales son:

1. contribuir a la optimización del sistema de compras del Estado, en términos de transparencia y eficiencia;
2. incluir previsiones para evitar la discriminación negativa hacia la producción nacional (originada en cuestiones de hecho, en disposiciones de los pliegos particulares o en la insuficiencia del marco normativo);
3. mejorar y otorgar un mayor acceso a la información a los oferentes del sector privado, sean estos industriales, nacionales o extranjeros;
4. iniciar un camino de acción articulado entre el sector público y privado, para generar sinergias en esta área, las que beneficiarán a toda la sociedad.

Una síntesis de las medidas propuestas se detalla a continuación.

<u>Preferencia a la Industria Nacional</u>

a. **Aplicación de la Preferencia**. Si un producto cumple con las condiciones exigidas en la reglamentación para ser calificado como "industria nacional", el producto en su conjunto debe considerarse nacional y no solamente su valor agregado. Se propone que la preferencia del 10% a la industria nacional se aplique en su totalidad y no proporcionalmente en función del agregado de valor nacional que se opere.

   (Norma a modificar: Ley 13.032, art. 374)

   Es conveniente que, en los casos de tener que comparar dos o más ofertas de productos nacionales, sí se tenga en cuenta el valor agregado nacional de cada uno de esos productos. La fórmula propuesta para ello es:

$$PC = PO * (\% CN * 0{,}90 + \% CE)$$

PC = precio comparativo

PO = precio ofertado

CN = % de componentes nacionales (valor transacción en plaza, sin impuestos)

CE = % de componentes extranjeros (en términos CIF o compra en plaza sin impuestos)

Nota: se entiende que CN + CE = 100 %

En el caso excepcional de las compras efectuadas por la Unidad Centralizada de Adquisición de Medicamentos y Afines del Estado (UCAMAE), la comparación de precios de productos nacionales, se realizará exclusivamente en base a los precios cotizados.

Norma a modificar: Decreto 53/993.

b. **Criterio de calificación de los productos nacionales.** Se considera necesario establecer un mecanismo de determinación del origen nacional de un producto, propio para el régimen de compras públicas. No se comparte el adoptar un régimen de origen de un tratado comercial (como sucede hoy día), el cual persigue objetivos y fines distintos y sus disposiciones son el resultado de negociaciones entre países.

(Norma a modificar: decreto).

c. **Aplicación en las compras directas.** Según lo previsto por la Ley 13.032, corresponde que en las compras directas se aplique el margen de preferencia a la industria nacional. Sin embargo, el Decreto 53/993 las excluye, aparentemente, sin contar con respaldo legal alguno. Se propone que la Ley 13.032 se aplique correctamente y la preferencia comprenda las compras directas.

(Norma a modificar: decreto)

d. **Facultad del Poder Ejecutivo para aumentar la Preferencia.** A los efectos de incentivar la mayor utilización de mano de obra nacional, la incorporación de insumos nacionales y el desarrollo de nuevas tecnologías y/o productos, se propone facultar al Poder Ejecutivo para establecer un margen adicional de preferencia, de hasta un 10%, ponderando su aplicación según el valor agregado nacional conferido a los productos.

(Norma a complementar: Ley 13.032)

Muestras y requisitos técnicos

- Cuando se trate de productos en que no exista fabricación en el país, las industrias interesadas en desarrollarlos se verán exceptuadas del requisito de presentación de muestras, en caso de que el organismo comprador las exija para el acto licitatorio.
- Sin perjuicio de que el organismo comprador exhiba una muestra, los pliegos deberán establecer obligatoriamente las características y especificaciones técnicas del producto y sus componentes.

- Cuando se soliciten muestras del producto a adquirir, el pliego exigirá además, un certificado de análisis que acredite el cumplimiento de los requisitos técnicos.
- La presentación de muestras y su certificado de análisis serán obligatorias en las compras efectuadas por la Unidad Centralizada de Adquisición de Medicamentos y Afines del Estado (UCAMAE).

(Norma a complementar: decreto)

Cotización de los costos de internalización

Si bien la Ley 16.134 (Art. 8º) dispone que en las adquisiciones tanto de plaza como del exterior, se requiere que los oferentes coticen los objetos puestos en el almacén del comprador, incluyendo en dicho precio todos los gastos que ello implique, habitualmente, los productos importados directamente por el organismo comprador, son cotizados en sus variantes CIF, FOB o alternativas.

Se considera necesario diseñar un instructivo o "costo-tipo", que se completará por el organismo público que realiza la compra, de manera que las ofertas sean fácilmente comparables bajo idénticos criterios.

(Norma a complementar: TOCAF, mediante decreto)

Mecanismos de mejora de ofertas y negociación

Si bien la Administración dispone de la facultad de utilizar los mecanismos de mejora de ofertas y negociación, se considera oportuno que, en los casos que la diferencia de hasta 5% (Art. 57, TOCAF) sea a favor de un producto fabricado localmente, no se utilice la instancia de negociación ni de mejora de ofertas. De igual forma se procederá, cuando la diferencia se diera entre dos o más empresas que ofrecen productos nacionales.

(Norma a reglamentar: TOCAF, mediante decreto)

Pliegos de condiciones

Actualmente, solamente quienes adquirieron los pliegos de condiciones (potenciales oferentes), pueden realizar consultas y obtener una respuesta de parte de la Administración. Se considera necesario que los organismos o empresas contratantes se pronuncien, ante las consultas, inquietudes o sugerencias que comuniquen las cámaras u organizaciones empresariales que representan a los sectores industriales, sin necesidad de que dichas gremiales deban adquirir los pliegos de condiciones.

Entre otros aspectos, se busca evitar que las condiciones, volúmenes y plazos de entrega establecidos no inhiban el abastecimiento nacional, así como promover adaptaciones o mecanismos que permitan el acceso a los proveedores nacionales, sin que ello afecte las necesidades del organismo adquirente.

(Norma a modificar: decreto)

Difusión de la planificación de compras públicas

El difundir previamente los planes de compras de los distintos organismos para el año en curso (independientemente de su posterior llamado a licitación), facilitará la previsión de parte de las empresas proveedoras nacionales, especialmente de las pequeñas y medianas industrias.

Se entiende que dicha medida podría adoptarse unilateralmente por parte de la administración y organismos del Estado, como forma de contribuir a mejorar sus procedimientos de compra y de promover el desarrollo de nuevos productos por la industria nacional.

(Norma a crear: no sería necesaria, preferentemente decreto o ley)

Forma de pago

Toda compra pública deberá establecer la fecha y condiciones de pago.

Los pliegos particulares de condiciones deberán prever mecanismos de ajuste y/o intereses, para los casos de incumplimiento del plazo establecido para el pago. A efectos del cálculo de tales ajustes y/o intereses, se tomará en consideración la tasa media de interés activa y en la moneda establecida para el pago, publicada por el Banco Central del Uruguay. No obstante, el oferente podrá establecer en su oferta una tasa de ajuste superior.

Se prohíbe la utilización de cláusulas genéricas que impidan determinar con precisión cuando se efectivizará un pago, tales como "los pagos están sujetos a la disponibilidad de la Tesorería General de la Nación" o similares.

Marco normativo y Comisión Asesora

Se propone formalizar una Comisión Asesora en esta área, cuyo objetivo será el de analizar la aplicación de la normativa vigente y elevar al Poder Ejecutivo, cada dos años, las mejoras a introducir. Dicha Comisión estaría integrada por el Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de Industria, Energía y Minería, Oficina de Planeamiento y Presupuesto, Tribunal de Cuentas, Cámara de Industrias del Uruguay, así como otras instituciones que se considere pertinente.

Consideraciones finales.

La Cámara de Industrias del Uruguay entiende que estas propuestas iniciales son de razonable y factible aplicación. A su vez, podrán constituir los primeros pasos concretos del Estado, hacia una política de desarrollo productivo mediante las compras públicas. Ciertas medidas exigirán un tratamiento legislativo. Otras, podrán ser aplicadas sin más, por parte de las autoridades de los entes y servicios públicos, simplemente adoptándolas como política institucional. En otros casos, se requerirá la aprobación expresa del Poder Ejecutivo a través de un decreto.

5.4. Aspectos Jurídicos relacionados a la firma de un TLC por parte de Uruguay[51]

5.4.1. Antecedentes jurídicos

A) El Tratado de Asunción firmado el 26 de marzo de 1991, estipuló en su artículo primero, que los Estados firmantes constituirán al 31 de diciembre de 1994 un Mercado Común, que se denominará "Mercado Común del Sur".

Dicho artículo define lo que implica la constitución de un Mercado Común, mencionando en su inciso segundo, la incorporación de un arancel externo común, la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados, así como la coordinación de posiciones en foros económicos comerciales regionales e internacionales.

Si bien el mencionado artículo no hace explícita la inviabilidad de negociar bilateralmente por parte de los países firmantes del Tratado con terceros países, se entiende que la implicancia de los compromisos que derivan de la constitución de un Mercado Común, impiden, aplicando la lógica integracionista, cualquier negociación que no sea coordinada y en conjunto.

B) El grado de profundidad alcanzado por el bloque, así como las múltiples excepciones a los principios de un mercado común, dieron lugar a que el Consejo del Mercado Común (CMC) aprobara la Decisión 32/00. La misma ratifica, en un marco más genérico de relanzamiento del MERCOSUR, el compromiso de que los Estados Parte negocien en forma conjunta, acuerdos de naturaleza comercial con terceros países o agrupaciones de países de extrazona, a través de los cuales se otorguen preferencias arancelarias.

C) Dentro del marco jurídico anteriormente descrito, el Acuerdo de Complementación Económica N° 54 (ACE 54) celebrado entre los Estados Parte del MERCOSUR y los Estados Unidos Mexicanos, habilitó la posterior negociación bilateral entre Uruguay y México que culminó con la firma del Acuerdo de Complementación Económica Nº 60 (ACE 60), el cual se encuentra plenamente vigente desde el 15 de julio de 2004.

[51] Extractado de "Evaluación de la conveniencia para el Uruguay de negociar acuerdos comerciales con países de extrazona: Informe de Avance", abril 2006, Asociación Rural del Uruguay (ARU), Cámara de Industrias del Uruguay (CIU), Cámara Mercantil de Productos del País (CMPP), Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay (CNCS).

El proceso de negociación bilateral fue posible porque en el artículo segundo del ACE 54, se estipula que se incluirán al mismo, no solo los acuerdos celebrados hasta la fecha, sino también, aquellos que se celebren entre los países del MERCOSUR y los Estados Unidos Mexicanos en el marco del Tratado de Montevideo de 1980 o en el marco de este nuevo acuerdo.

5.4.2. Alternativas Posibles

Como resultado de lo expuesto en los antecedentes, si Uruguay, así como cualquier otro socio del bloque, pretendiera negociar acuerdos bilaterales con otros Estados o agrupaciones de Estados, violaría en el presente los principios plasmados en el derecho originario del bloque (Tratado de Asunción), así como también en su derecho derivado (Decisión 32/00).

Las alternativas para lograr la viabilidad jurídica de negociar acuerdos bilaterales por parte de Uruguay con otros Estados o agrupaciones de Estados, podrían enmarcarse en las opciones que se explicitan a continuación.

A) Firma de acuerdo marco

Bajo la modalidad jurídica por la cual Uruguay firmó un acuerdo de las características del ACE 60 con México, aunque implica una negociación previa del MERCOSUR en conjunto, podrían habilitarse nuevas instancias de negociación comercial bilateral para nuestro país. Esta modalidad otorgaría un marco jurídico aceptable para el inicio de las negociaciones ya que, como se mencionó anteriormente, el mismo puede estipular expresamente la inclusión de los acuerdos firmados o a ser firmados bilateralmente por los Estados Parte.

B) *Autorización expresa o waiver*

Otra opción que podría explorarse es la solicitud por parte del gobierno uruguayo al Consejo del Mercado Común (CMC) de una autorización expresa o waiver que permita la negociación bilateral, como excepción a la regla general impuesta por el Mercado Común del Sur, con otros países o bloques.

Esta autorización o waiver sería un reclamo legítimo de Uruguay, ya que nuestro país no ha obtenido del MERCOSUR la posibilidad de un crecimiento sostenido de sus exportaciones y de la inversión. En efecto, las exportaciones dirigidas a la región no han mantenido una evolución constante, como hubiera sido lo deseado al integrarnos a un mercado de más de doscientos millones de habitantes, evidenciándose notorios desequilibrios en la balanza comercial con los socios mayores del bloque.

Cabe recordar, que a través de decisiones emanadas del Consejo del Mercado Común, el MERCOSUR ha excepcionado en reiteradas ocasiones las obligaciones impuestas en el marco de sus acuerdos. Algunos ejemplos son:

- la exclusión de las obligaciones impuestas por el Tratado de Asunción para el sector azucarero y el sector automotriz.
- las excepciones al arancel externo común.
- tratamiento especial para los bienes procedentes de algunas zonas francas (Manaos y Tierra del Fuego para el comercio entre Brasil y Argentina, o las Decisiones por Zona Franca de Colonia-Manaos y Zona Franca de Colonia-Tierra del Fuego, en el comercio de nuestro país con Brasil y Argentina respectivamente).
- régimen especial para los bienes de capital, de informática y telecomunicaciones.
- la permanencia de regímenes especiales de importación para el comercio intra bloque (admisión temporaria y drawback).

A pesar de que las decisiones mencionadas se podrían valorar como violatorias del Tratado de Asunción, la escasa profundidad del proceso de integración, incluso desde el punto de vista jurídico institucional, justifican un planteo como el sugerido, siempre que esté formalizado a través de una Decisión del Consejo Mercado Común.

C) Modificación del status de Uruguay en el MERCOSUR

Si el objetivo de Uruguay es mantener las preferencias arancelarias con los países del MERCOSUR y al mismo tiempo obtener la autonomía para su relacionamiento comercial externo, de acordarse previamente con los socios, una alternativa jurídica es utilizar la figura de la "desvinculación" prevista en el artículo 21 del Tratado de Asunción, en lo referente a las negociaciones externas, y la "adhesión" prevista en el artículo 20, para constituirse como Estado asociado del bloque.

En efecto, el artículo 21 del Tratado de Asunción prevé un mecanismo para la desvinculación de los Estados Parte del mismo. Por su parte, el artículo 22 dispone la continuidad de la desgravación arancelaria prevista en el Tratado, además de otros aspectos que se acuerden dentro de los sesenta días de efectuada la denuncia, por un período de dos años. Asimismo, cesan automáticamente las demás obligaciones y derechos del denunciante entre las cuales se destaca la recuperación de la autonomía para la negociación externa.

Esta autonomía habilitaría incluso a Uruguay a ampararse al artículo 20 del Tratado de Asunción, solicitando la adhesión al bloque como Estado asociado en igual condición que revisten actualmente Chile y Bolivia.

5.5. Nota metodológica

Aunque no se tuvo acceso a estudios con proyecciones cuantitativas de los eventuales impactos en las distintas variables de interés de un TLC entre Estados Unidos y Uruguay (exportaciones, producto, empleo, entre las más importantes), dentro de la bibliografía analizada aparecen aproximaciones que permiten extraer algunas conclusiones útiles para una primera evaluación del eventual acuerdo.

En primer lugar, se procedió a la lectura y análisis de la investigación académica especializada en comercio internacional con evidencia empírica o simulaciones razonables acerca de los posibles impactos de la firma del acuerdo.

En segundo lugar, a los efectos de identificar las oportunidades y amenazas más relevantes para los sectores productivos, se analizó el flujo de comercio reciente así como las condiciones de acceso actuales para los principales productos de exportación e importación (ver anexo estadístico).

A la vez, a través de una encuesta telefónica a más de sesenta empresas industriales de distintos sectores, se relevó la opinión de los empresarios respecto a los siguientes aspectos:

- posibles impactos del TLC con EEUU en lo que refiere a la mejora en las condiciones de acceso para ambas partes.
- obstáculos al comercio y medidas para arancelarias existentes.
- posibilidad de captación de inversiones, desde EEUU o de terceros países en sus sectores.
- eventual mejora en el entorno de negocios y/o de la imagen comercial del Uruguay derivada de la firma del acuerdo.

Asimismo, se prestó especial atención a los recientes Tratados de Libre Comercio (TLC) suscritos por los Estados Unidos con Chile, Australia, Centro América y República Dominicana (CAFTA-RD) y más recientemente los negociados con Colombia y Perú. En particular, se revisaron con especial atención aquellos capítulos de los TLC suscritos por Estados Unidos considerados prioritarios para el sector.

Uruguay ha cerrado un Tratado de Libre Comercio con México que se encuentra plenamente vigente desde junio de 2004. Se analizó el proceso de negociación y los capítulos negociados por ser el único antecedente que el Uruguay tiene en bajo esta modalidad.

Se analizó el alcance del Trade Promotion Act[52] a los efectos de identificar los intereses así como las limitaciones que se le presentan al Presidente de los Estados Unidos frente a las negociaciones con países extranjeros en este marco.

[52] Por mayor información puede consultarse "Análisis del Trade Promotion Act de los Estados Unidos de América", Lic. Ignacio Bartesaghi, Departamento de Estudios Económicos (junio de 2006).

Se revisaron los informes sobre los **Exámenes de Políticas Comerciales realizados por la Organización Mundial de Comercio (OMC)** tanto a Uruguay como a los Estados Unidos, considerando que como resultado, se identificaran los principales aspectos normativos que estarán en la mesa de negociación del acuerdo y para el cual se pretende marcar posición defensiva u ofensiva.

Se participó de los **talleres** organizados por el gobierno con negociadores de otros acuerdos firmados en la región, como el caso de Chile, México, Costa Rica y Ecuador. Estas experiencias permitieron conocer datos prácticos referidos a la modalidad de negociación en el marco de los TLC, tanto para el sector público como privado.

Finalmente, se concretaron **entrevistas** con referentes y funcionarios de Gobierno directamente vinculados con el comercio internacional y en particular con la negociación con los Estados Unidos.

Una vez que el documento fue finalizado, el mismo se circuló por las **Comisiones Asesoras** de la CIU para recibir los aportes de sus integrantes.

6. FUENTES CONSULTADAS

6.2. Bibliografía

Abreu, Sergio (Enero de 2005): " La inserción Externa del Uruguay – Una visión política y estratégica". Centro Uruguayo para las Relaciones Internacionales (CURI).

Abreu, Sergio (Junio de 2006): " Un MERCOSUR viable". Centro Uruguayo para las Relaciones Internacionales (CURI).

Abreu, Sergio (Marzo de 2006): "15 años del MERCOSUR". Centro Uruguayo para las Relaciones Internacionales (CURI).

Asociación de Industrias Textiles del Uruguay (AITU – Marzo 2006): " Impacto de un acuerdo de libre comercio con EE.UU. sobre la cadena textil lanera uruguaya".

Asociación Rural del Uruguay, Cámara de Industrias del Uruguay, Cámara Mercantil de Productos del País, Cámara Nacional de Comercio y Servicios (Abril de 2006): "Conveniencia para el Uruguay de firmar acuerdos de libre comercio con países de extrazona".

ALADI/SEC/dt 457 (Marzo de 2004): "Impacto del ALCA sobre la economía de los países miembros de ALADI – Un análisis de Equilibrio General".

ALADI/SEC/dt 458 (Abril de 2004): "Impacto del ALCA en el sector Industrial de los países miembros de la ALADI: Resultados del análisis sectorial"

Banco Interamericano de Desarrollo (Febrero 2005): "Ciencia, tecnología e innovación en Uruguay: Diagnóstico, prospectiva y políticas".

Banco Mundial, Departamento de América Central y Oficina del Economista Jefe Región de América Latina y el Caribe (2004): "CAFTA-RD, Desafíos y Oportunidades para América Central".

Banco Mundial (Febrero 2005): "Tightening Trips: The Intellectual Property Provisions of Recent US Free Trade Agreements"

Berrettoni, Daniel y Cicowiez, Martín (Abril 2005): "El acuerdo de libre comercio MERCOSUR – Comunidad Andina de Naciones; una evaluación cuantitativa" División de Estadística y Proyecciones Económicas – CEPAL.

Blanco, Herminio y Zabludovsky, Jaime (2002): "Alcances y Límites de una negociación de un tratado de libre comercio entre EEUU y Uruguay", trabajo encargado por la Cámara de Comercio Uruguay – Estados Unidos.

Cámara Industrial de la Vestimenta (Marzo de 2006): "Impacto de la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos para sector en el sector".

Cámara de Industrias de Costa Rica (Julio de 2003): " Posición del sector empresarial en relación con el Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos".

Cicowiez, Martín y Luciano Di Gresia (Abril 2004): "Equilibrio general computado: Descripción de la metodología". Departamento de Economía – Universidad de La Plata.

Comisión Interministerial para Asuntos de Comercio Exterior – CIACEX (Agosto de 2006) "Evaluación preliminar de un posible acuerdo con los Estados Unidos"

Comisión Sectorial para el MERCOSUR-COMISEC (Junio de 2006): "Aspectos de la inserción internacional del Uruguay, Análisis y reflexiones". Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP).

Correa, Paula y Trujillo, José (MIEM, diciembre de 2005): "Informe sobre el sector farmacéutico en el Uruguay"

Cámara de Industrias del Uruguay, Departamento de Estudios Económicos, (Agosto de 2001): "La formación del ALCA y sus posibles efectos en la industria uruguaya", Enfoques Económicos Nº 19, Época II, Año 6.

Cámara de Industrias del Uruguay, Departamento de Estudios Económicos, (Junio de 2006): "Análisis del Trade Promotion Act de los Estados Unidos de América"

Cámara de Industrias del Uruguay, Departamento de Estudios Económicos, (Mayo de 2006): "Comportamiento de las exportaciones uruguayas en 2005", Espacio Industrial Nº 281, Séptima Época, Año 8.

Cámara de Industrias del Uruguay, Departamento de Estudios Económicos (Octubre de 2005): "¿Quién le importa a Uruguay?": Análisis de las exportaciones industriales por producto y destino, Enfoques Económicos Nº 24, Época III, Año 9.

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales – Departamento ALCA y América del Norte (Marzo 2005): "Evaluación del Tratado de Libre Comercio Entre Chile y EE.UU.".

Estol, Rosina y Osimani, Rosa (Julio 2006): Posibles Impactos de un acuerdo comercial con los EEUU, CINVE

Fairlie, Alan, Queija, Sandra y Rasmussen, Milagros, Pontificia Universidad Católica del Perú (Junio de 2006): "Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos: Un balance crítico.

Giordano, Paolo y Quevedo, Fernando (Enero de 2005): "Nota temática sobre comercio e integración" Banco Interamericano de Desarrollo, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos.

Giordano, Paolo y Quevedo, Fernando (Julio de 2006): "Apertura e inserción internacional en la estrategia de desarrollo de Uruguay "

Ictsd/UNCTAD (Mayo 2006): "Diálogo regional centroamericano sobre propiedad intelectual, innovación y desarrollo sostenible".

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (Marzo de 2003): "Experiencias en negociaciones comerciales agropecuarias con la Unión Europea y los Estados Unidos – el caso de Chile"

Kamil, Herman y Ons, Álvaro (Marzo de 2003): "Formación de bloques comerciales regionales y determinantes del comercio bilateral: El caso del MERCOSUR". Instituto de Economía DT 2/02.

Lorenzo, Fernando y Vaillant, Marcel (2003): "El MERCOSUR y la creación del Área de libre Comercio de las Américas", Red de Investigaciones Económicas del MERCOSUR.

Lorenzo, Fernando, Santo, Michele y Zerbino, Ricardo (Diciembre 2003): "Recomendaciones de inserción externa para el Uruguay", síntesis de exposiciones realizadas en las Primeras Jornadas de Debate Industrial organizadas por la Cámara de Industrias del Uruguay.

MERCOSUR (2004): "Protocolo de contrataciones públicas del MERCOSUR"

Ministerio de Comercio de San Salvador (2004): "Tratado de Libre Comercio entre Centro América– República Dominicana y los Estados Unidos"

Ministerio de Comercio Exterior, Costa Rica (2004): "Tratado de libre comercio entre República Dominicana – Centro América y los Estados Unidos".

Organización Mundial del Comercio: Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).

Organización Mundial del Comercio (OMC – Marzo de 2006): "Examen de Políticas Comerciales realizado a los Estados Unidos".

Organización Mundial del Comercio (OMC– Abril de 2006): "Examen de Políticas Comerciales realizado a Uruguay".

Organización Mundial del Comercio: Medidas sanitarias y fitosanitarias (sitio Web oficial de OMC)

Organización Mundial del Comercio: Obstáculos técnicos al comercio. (sitio Web oficial de OMC)

Partido Comunista del Uruguay (Mayo de 2006): "La inserción internacional del Uruguay y sus consecuencias".

PIT – CNT e Instituto Cuesta Duarte (Junio de 2006): "Informe de coyuntura Anexo I Acuerdo de Libre Comercio".

Red de Economistas de Izquierda del Uruguay – REDIU (Agosto de 2006): "Ante la posibilidad de firmar un Tratado de Libre Comercio con EEUU"

Report to the Congress on the Extension of Trade Promotion Authority (2005)

Secretaría del MERCOSUR (Julio de 2004): "Un foco para el proceso de integración regional" Primer Informe semestral de la Secretaría del MERCOSUR.

Trade Promotion Authority Act de Estados Unidos (2001)

Tratado de Promoción y Protección de Inversiones Uruguay – EEUU

Tratado de Libre Comercio Australia – EEUU

Tratado de Libre Comercio Chile – EEUU

Tratado de Libre Comercio Perú – EEUU

Tratado de Libre Comercio Uruguay – México

UNCTAD (Mayo 2006): "América Latina y la nueva arquitectura internacional de la Propiedad Intelectual: de los ADPIC – TRIPS a los nuevos Tratados de Libre Comercio.

Cámara de Industrias del Uruguay, Unidad de Apoyo a las Negociaciones, (Octubre 2005): "Estado actual de los procesos de integración regional de América Latina y el Caribe", Enfoques Económicos Nº 24, Época III, Año 9.

Villamil, Roberto (Octubre de 2004): "Servicios de apoyo para la competitividad en el Uruguay: Institucionalidad relativa a la normalización, acreditación y certificación de la calidad, metrología y normas de conformidad técnica, sanidad animal y vegetal y servicios de apoyo empresarial". Trabajo encargado por el BID.

6.3. Entrevistas

Dr. Álvaro Martínez, Gerente de la Asociación de Laboratorios Nacionales

Dr. Alberto Nietto, ex Decano de Facultad de Química, Director Ejecutivo del Polo Tecnológico de Pando, Director de Fundaquim (junio 2006).

Ec. Darío Sarachaga, Director de La Asesoría de Política Comercial del Ministerio de Economía y Finanzas (junio 2006).

Dr. Gonzalo Suárez, consultor especializado en Propiedad Intelectual (agosto 2006).

Ec. Inés Terra, investigadora del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República (julio 2006).

Ec. Isidoro Hodara, Ex Director General de Comercio, actual Vicepresidente de Zonamérica (abril 2006).

Ec. José Manuel Quijano, Director Ejecutivo de La Comisión Sectorial del MERCOSUR (mayo 2006).

Ec. Marcel Vaillant, Asesor Económico MERCOSUR (abril 2006).

Ec. Marcelo Paglia, Asesor Departamento Económico Comercial, Embajada de EEUU en Uruguay (abril 2006).

Lic. Nelson Fernández, Sub – Director de la Dirección Integración y MERCOSUR, Ministerio de Relaciones Exteriores

Ec. Rosa Osimani, Subdirectora CINVE (junio 2006).

6.4. Talleres y seminarios

Exposición del Sr. Luis Villaroel, negociador chileno en propiedad intelectual, charla organizada por COMISEC.

"Los acuerdos comerciales de última generación en el hemisferio", organizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (Julio 2006).

"Los Asuntos de Libre Comercio. La experiencia de América Latina", charla a cargo de la experta argentina en temas de propiedad intelectual, Dra. Mirta Levis, organizado por la Asociación de Laboratorios Nacionales (Julio 2006).

"Propiedad Intelectual en el marco de las Negociaciones Internacionales" taller organizado por COMISEC (setiembre 2006).