Cámara de Industrias del Uruguay

Posible TLC URUGUAY– CHINA

Contribución de la CIU al Estudio Conjunto de Factibilidad y al eventual inicio de un proceso de negociación.

Diciembre, 2021.

Documento elaborado por el Ec. Andrés Rebolledo y la Ing. Milenka Montt, como resultado del trabajo conjunto desarrollado con la Cámara de Industrias del Uruguay

INDICE

1. Introducción **3**
2. Metodología de Trabajo **5**
3. Antecedentes y experiencia de otros TLC's **7**
3.1 Resultados comerciales de los 3 países 7
3.2 Experiencia de otros TLC's de China. Lecciones aprendidas. 14
4. Visión de la CIU respecto de los contenidos del TLC **16**
4.1 Aranceles 16
4.2 Normas de Origen (normas generales y específicas, procedimiento de certificación) 24
4.3 Compras públicas 25
4.4 Materias sanitarias y fitosanitarias 26
4.5 Normas técnicas / Obstáculos al comercio 26
4.6 Propiedad intelectual 27
4.7 Inversiones 27
4.8 Comercio servicios 28
4.9 Defensa comercial 30
4.10 Comercio electrónico 32
4.11 Facilitación de comercio 32
4.12 Medio ambiente 33
4.13 Cooperación 34
4.14 Solución de controversias 35
4.15 Institucionalidad del TLC 36
5. Políticas públicas complementarias para el aprovechamiento del TLC **36**
6. Conclusiones **40**
ANEXOS **42**

1. Introducción

Uruguay, desde los orígenes del MERCOSUR, ha buscado consolidar el acceso a los mercados regionales y a la vez, a partir del bloque, conseguir acceso preferencial para sus exportadores a terceros mercados en el mundo. Ambos son elementos cruciales y complementarios para el desarrollo económico del país. Lamentablemente, respecto al segundo objetivo, no se han logrado avances relevantes y ya no hay tiempo para esperar.

El 7 de septiembre pasado el Gobierno de Uruguay anunció el inicio de un proceso de evaluación con vista a la negociación de un Tratado de Libre Comercio con China. El primer paso para avanzar en este proceso será la realización de un *Estudio Conjunto de Factibilidad de un TLC* (ECF) entre ambos países, que ayudará a los gobiernos a tomar la decisión más informada y constituye el primer paso para luego iniciar un proceso formal de negociaciones para suscribir este TLC.

Este anuncio es el resultado de gestiones y acercamiento persistente entre ambos países que tiene como antecedente varios hitos relevantes que son parte de lo que ya se ha constituido en una política de estado de Uruguay con respecto a China, como fue el inicio de relaciones diplomáticas el año 1985 durante el Gobierno de J. M. Sanguinetti, la visita a China en octubre de 2016 del presidente T. Vásquez, y el anuncio reciente del inicio de un proceso de negociaciones comerciales.

Esta etapa de elaboración del ECF, además de tener como objetivo obtener la información relevante que permita realizar un diagnóstico de las oportunidades y amenazas de un acuerdo para la economía uruguaya y sus sectores productivos, es la fase para que las entidades privadas interesadas hagan llegar sus visiones y recomendaciones al Gobierno, con el objeto de colaborar en la construcción de la posición nacional sobre la conveniencia de negociar este acuerdo comercial.

La Cámara de Industrias del Uruguay (CIU) es un actor fundamental en este proceso, por lo que ha realizado un análisis profundo y riguroso sobre las consecuencias de este acuerdo comercial para la economía en su conjunto y para los sectores productivos representados por los gremios sectoriales y empresas que componen la Cámara. Lo anterior, se ha realizado en base a una metodología de trabajo participativa y sustentada en evidencia técnica respecto al posible contenido de un TLC y tomando en consideración la experiencia sobre los impactos de otros TLCs suscritos por China con países de América Latina (Chile, Perú y Costa Rica). En este documento se presentan los resultados de este proceso, las principales conclusiones y las recomendaciones que la CIU pone a disposición del Gobierno.

China es la segunda economía del mundo y el primer socio del Uruguay desde el año 2013 y ambas son economías complementarias con un gran potencial de crecimiento en su relación comercial. Mientras a comienzos de los años 2000 las ventas hacia China representaban el 5% de sus exportaciones, en el año 2020 alcanzaron US$ 2.157 millones, lo que representa casi el 30% de las exportaciones del país al mundo[1], que en su mayoría corresponde a productos agrícolas, agroindustriales y materias primas[2]. Por ello, el desafío y oportunidad de un TLC con China es diversificar los intercambios de bienes[3] y servicios, e incrementar el flujo de inversiones provenientes desde ese país.

Hay dos estudios recientes que resaltan la importancia de los TLC en el comercio internacional. Por una parte, la UNCTAD indica que, si bien durante 2020 la crisis sanitaria llevó a caídas en el comercio global, fue el comercio entre países socios, es decir, que cuentan con un acuerdo comercial, aquellos que menos

[1] Al mes de agosto del 2021, Uruguay exportó US$ 1.568 mill, un 63% más que el mismo período del 2020
[2] Los tres principales productos uruguayos exportados a China son: carne bovina, soja y celulosa.
[3] Hoy, el 60% de las exportaciones a ese país es carne bovina

disminuyeron (un 11% de caída frente a un 14%), siendo los acuerdos más profundos los que tuvieron la menor caída (8,5%). Por otra parte, el BID, ha estudiado el impacto en el comercio internacional de los diferentes tipos de TLC's en cuanto a su cobertura temática, que concluye que mientras más amplias y sofisticadas son las disciplinas comerciales, el impacto positivo en las exportaciones es mayor.

El TLC con China debiera ser concebido como un punto de inflexión en la política comercial de Uruguay que le permita situarse de mejor forma en el mapa internacional y generar interés de otras economías para negociar futuros acuerdos comerciales con otros socios y con ello, mejorar las condiciones de acceso de sus exportaciones en otros mercados internacionales relevantes.

Este TLC representa una oportunidad para el sector exportador de Uruguay y un impulso al crecimiento económico urgente en la fase de recuperación post pandemia. Por ello, las rebajas arancelarias para los productos de exportación del país son muy relevante. De hecho, el 80% de las exportaciones a China ingresan hoy con arancel y en el año 2019 fue el mercado con mayor monto arancelario pagado por las exportaciones uruguayas (US$ 184 millones, 55% del total), esto implica una protección del orden del 7% de arancel promedio.

Si bien los aranceles que enfrentan los productos uruguayos son en promedio moderados, esto es más bien un reflejo de la actual oferta exportable a ese país, pero no da cuenta del potencial de nuevos productos de exportación a ese mercado. Dada la estructura arancelaria escalonada de China, los actuales aranceles pagados no capturan los picos arancelarios, los que ciertamente inhiben el crecimiento de otros rubros de exportación de Uruguay.

En cuanto a los posibles efectos adversos de este TLC sobre sectores productivos nacionales, se identifican en este documento las sensibilidades al respecto, y la visión de estos sectores compartida por la CIU en relación al tratamiento más adecuado en el Acuerdo. No obstante lo anterior, la CIU ha realizado un esfuerzo importante para identificar en qué sectores de actividad industrial nacional podrá impactar negativamente un Tratado como este, ya sea por los efectos de la mayor competencia china en la producción nacional, como por los potenciales efectos que pudieran generarse con los socios del MERCOSUR.

En cuanto a la mayor apertura a los productos chinos, cabe indicar que, dada su competitividad, incluso el nivel actual de AEC, *de facto,* no opera como un instrumento efectivo del cuidado de la agregación de valor en el país. Por otro lado, dado que Uruguay utiliza el universo de excepciones al AEC, así como sus regímenes aduaneros especiales y de fomento a la inversión, en la práctica, una parte importante de estos productos ya ingresan al mercado local con rebajas o exención total del arancel. Un aporte muy significativo a tal estado de situación, deviene de la apertura comercial total que Uruguay ya consolidó con los países del MERCOSUR, México, Chile, Comunidad Andina de Naciones, etc.

En base a la experiencia de los TLCs de China suscritos con otros socios de la región, existen los mecanismos en el acuerdo y, por ende, la flexibilidad para contemplar estas sensibilidades, cuestión que debe ser una prioridad en la estrategia de negociación a llevar adelante por el Gobierno.

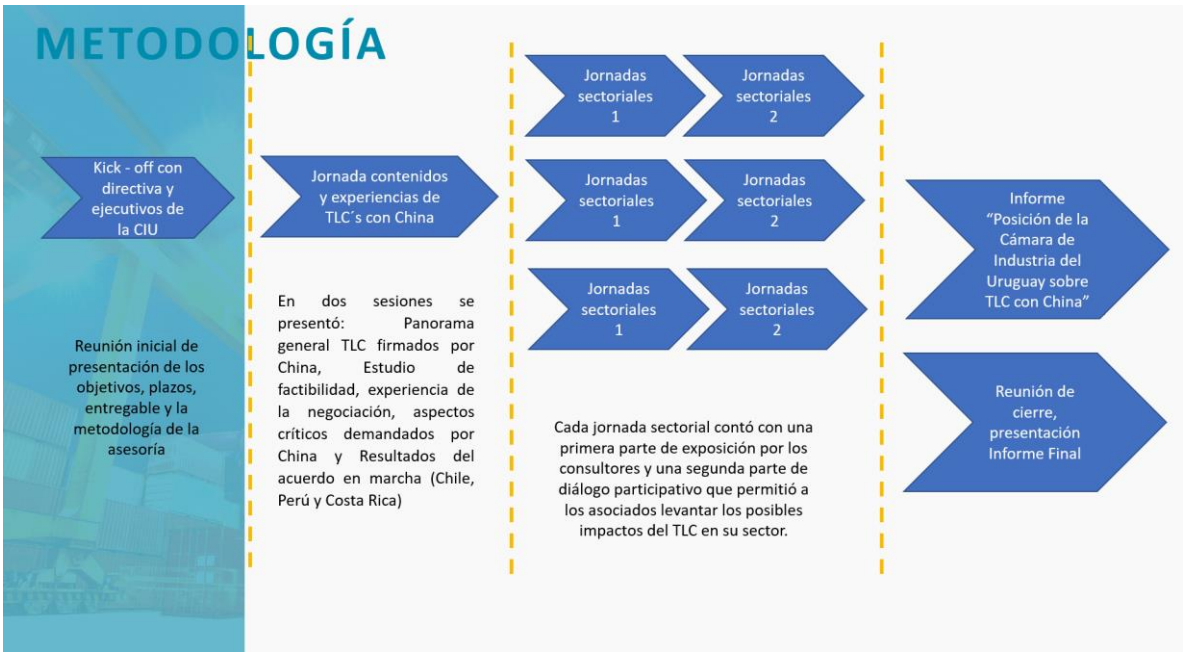
En las siguientes secciones de este documento, se describe en detalle la metodología de trabajo empleada en este proceso, luego la visión de la CIU del eventual contenido de un TLC con China, posteriormente algunas consideraciones transversales de los diferentes sectores productivos que integran la CIU y que tienen como objetivo realizar una buena implementación y aprovechamiento del TLC, y finalmente las conclusiones y recomendación de la Cámara.

2. Metodología de Trabajo

Se realizaron tres reuniones generales en las que participaron 27 representantes de empresas y gremios en total, en las que se revisó la experiencia de Chile, Perú y Costa Rica en sus TLC's con China y los principales desafíos que enfrentará Uruguay en su negociación con ese país.

Posteriormente, se realizaron 6 reuniones de trabajo con un total de 25 gremios sectoriales integrantes de la CIU, que convocaron a los profesionales representantes de los diferentes sectores productivos.

Gráfico 1



Las reuniones se realizaron tomando como base las preguntas que el Gobierno circuló en el sector privado[4], utilizando un método participativo en una modalidad similar a *focus group*[5] que resultaron muy interesantes y productivas y constituyen la base del contenido de este documento.

Los sectores que participaron en estas reuniones fueron los siguientes:

---

[4] Las siguientes fueron las preguntas:

1. ¿Cómo entiende que impactará un Acuerdo Comercial entre China y Uruguay para el país en general?
2. ¿Cómo entiende que el Acuerdo impactará en su sector de actividad, particularmente en materia de comercio exterior (exportaciones e importaciones), inversiones y empleo?
3. ¿Qué fortalezas y oportunidades conoce o detecta para su sector en el mercado chino?
4. ¿Qué políticas públicas habría que implementar para coadyuvar a concretar las oportunidades comerciales identificadas en la pregunta anterior?
5. ¿Qué debilidades o amenazas detecta para su sector de un eventual acuerdo entre Uruguay y China?
6. ¿Qué políticas recomendaría implementar para mitigar o compensar las debilidades y amenazas detectadas (plazos de desgravación, apoyos, etc.)?

[5] Con cada grupo se realizaron 2 reuniones de 3 horas cada una, lo que permitió una discusión y análisis en detalle de la posición de los sectores productivos que participaron.

- Asociación de Industriales Gráficos del Uruguay (AIGU)
- Asociación de Industrias Químicas del Uruguay (ASIQUR)
- Asociación de la Industria Frigorífica del Uruguay (ADIFU)
- Asociación de Laboratorios Nacionales (ALN)
- Asociación de las Industrias de Productos Agroquímicos y Veterinarios (ADIPRAVE)
- Asociación Uruguaya de Industrias del Plástico (AUIP)
- Cámara de Fabricantes de Componentes Automotores (CAFCA)
- Cámara de Fabricantes de Prendas de Tejido de Punto (PIU)
- Cámara de Industriales Automotrices del Uruguay (CIAU)
- Cámara de Industrias Navales
- Cámara de la Industria Curtidora Uruguaya
- Cámara de la Industria del Calzado (CICU)
- Cámara de la Industria Láctea del Uruguay (CILU)
- Cámara Industrial de Alimentos (CIALI)
- Cámara Industrial de la Vestimenta (CIV)
- Cámara Metalúrgica (CAMMETAL)
- Cámara Nacional de Aceites Comestibles
- Cámara Uruguaya de Fabricantes de Maquinarias e Implementos Agrícolas (CUFMA)
- Cámara Uruguaya de Perfumería y Artículos de Tocador (CUPCAT)
- Cámara Uruguaya de Vidrio Plano y Anexos (CAVIPA)
- Cámara Siderúrgica
- Centro de Bodegueros del Uruguay (CBU)
- Gremial de Molinos Arroceros

Gráfico 2

La Cámara de Industrias del Uruguay ha definido 3 niveles para categorizar los asociados de la cámara

Nivel de interés	Descripción	Cantidad de sectores
1	Defensivo	16 / artículos eléctricos, fabricantes papel, pinturas, vidrio plano, componentes automotores, industria textil, calzado, vestimenta, industria del caucho, metalurgia, perfumería, juguetes, siderúrgica, industriales gráficos, plásticos
2	Neutro	22 / laboratorios nacionales, farmacia, industria química, azucareros, fabricantes bebidas, alimentos envasados, botones, industria logísticas, artículos de cemento y yeso, maquinaria agrícolas, envases, escobas, huevos, fideeros, mineros, navales, salinera, industria del frio
3	Ofensivo	14 /frigorífica, madera, olivícola, bodegueros, cafés, canabis, lácteos, curtidora, lanas, licores, molinos arroceros, plantas frigoríficas

LUN 8/11	Nivel 1	Nivel 2
MAR 9/11	Nivel 3	Evaluación y ajuste (reunión interna)
MIE 10/11	Nivel 1	Nivel 2
JUE 11/11	Nivel 3	Cierre (reunión interna)

Esta dinámica de trabajo y la constitución de cada *focus group*, se desarrolló a partir del conocimiento empírico que la Institución posee de cada uno de sus sectores de actividad industrial. Fue así que, cual las

luces de un semáforo, se convocó como integrante del Grupo 1 a aquellos sectores en los que se estima y proyecta un **impacto negativo** a partir de la firma de un TLC con China (**Rojo**); como integrante del Grupo 3 se invitó a aquellas gremiales sectoriales para los que se presumen **mayores oportunidades de negocios de exportación** al mercado chino (**Verde**); y en el Grupo 2 se trabajó con los sectores en los que, a priori, no puede estimarse con mediana razonabilidad si el avanzar en la concreción de un TLC con China, traerá aparejado **una oportunidad o una amenaza** (**Amarillo**)

El proceso fue conducido por la Dirección y profesionales de la CIU y fue apoyado por profesionales chilenos con una larga experiencia en negociaciones comerciales y que fueron responsables de la negociación y posterior administración del TLC con China.

3. Antecedentes y experiencia de otros TLC's

3.1 Resultados comerciales de los 3 países

Chile, Perú y Costa Rica han suscrito TLC's con China. En los tres casos se realizó un Estudio Conjunto de Factibilidad y luego se concretó la negociación del Acuerdo. Los principales hitos de cada uno de estos procesos se muestras en los siguientes esquemas:

Gráfico 3

Gráfico 4

Gráfico 5

La evaluación de los resultados comerciales es positiva; el comercio bilateral creció significativamente en los 3 países.

En cuanto a las exportaciones, como muestran los Cuadros siguientes, en el caso de Chile y Perú se han incrementado significativamente luego de suscrito el TLC. En el caso de Costa Rica, si bien las cifras globales de exportación muestran una caída, esto se debe a que salió de la canasta de exportación el producto principal (microprocesadores de computadores) como consecuencia de la relocalización de la planta de producción de INTEL que el año 2013 se trasladó a Vietnam con el impacto que esto provocó en las cifras de exportación de Costa Rica. De hecho, si el análisis se hace sin considerar este producto, las exportaciones han crecido alrededor de US$ 300 millones durante el tiempo de vigencia del TLC.

Gráfico 6

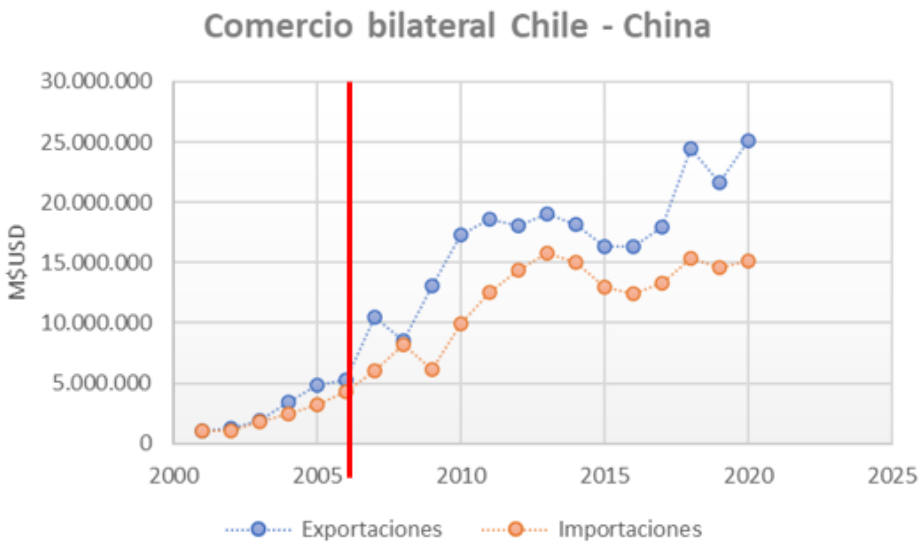


Gráfico 7

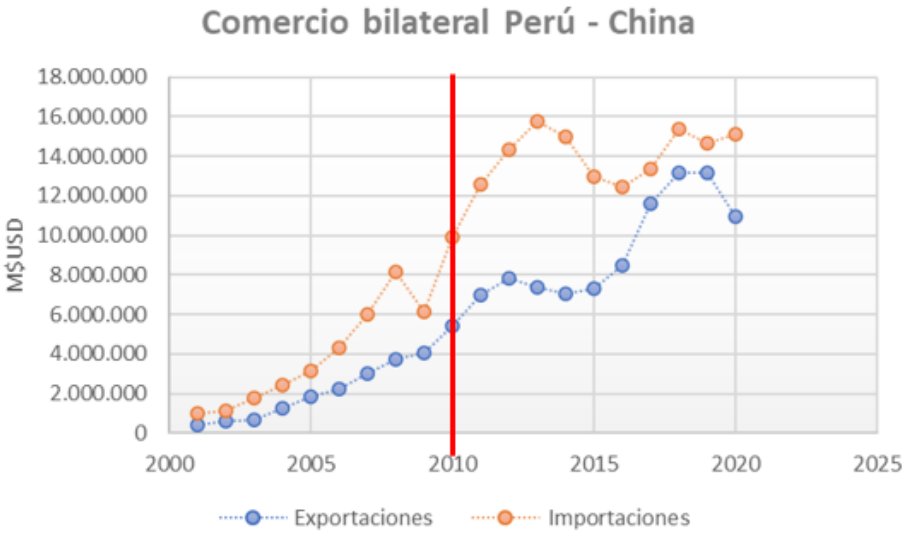
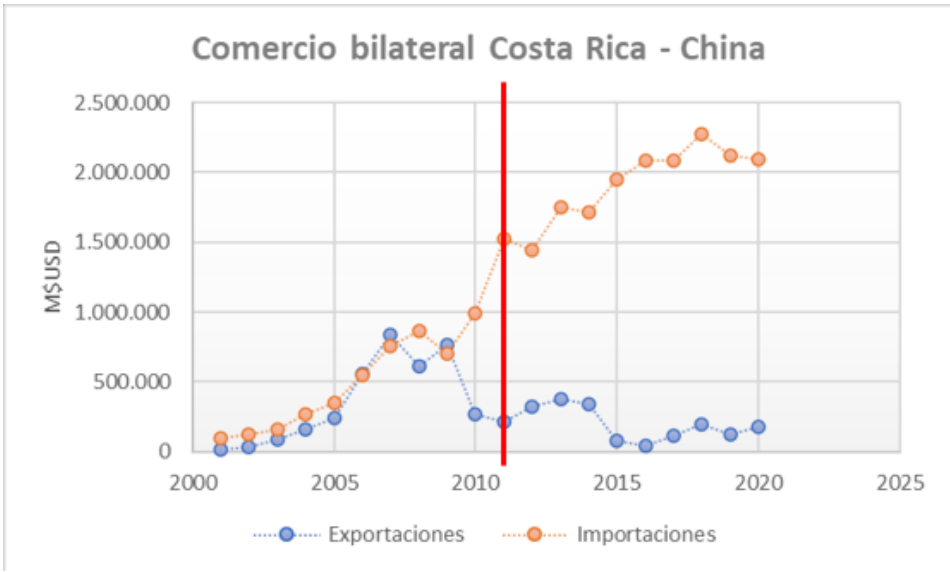


Gráfico 8



En cuanto a los sectores productivos que en el caso de Uruguay han manifestado alguna sensibilidad frente al posible TLC con China, en el Anexo 3 se incluyen Cuadros con la evolución de las importaciones de estos productos desde China luego de suscribir el TLC, con el objeto de evaluar el impacto que ha tenido el Acuerdo en estos sectores. Como ejemplo, se muestra en el Cuadro 1, el sector plástico.

Cuadro 1

Resumen sector plástico otorgado a China por Chile, Costa Rica y Perú				
(Cifras en miles de dólares y porcentajes)				
		Chile[1] (2006)	**Costa Rica[2] (2011)**	**Perú[3] (2010)**
2006	Total M Plástico	1.366.107	626.158	893.847
	M desde China	121.484	18.218	59.241
	% M China	8,9%	2,9%	6,6%
	NMF	6,0%	0% - 14%	4% - 12%
	Año arancel 0	2015	2024	2019
2010	Total M Plástico	1.972.757	820.822	1.602.852
	M desde China	262.940	35.569	132.345
	% M China	13,3%	4,3%	8,3%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0% - 9%
	Año arancel 0	2015	2024	2019
2011	Total M Plástico	2.240.970	1.130.182	1.962.767
	M desde China	337.157	42.170	180.797
	% M China	15,0%	3,7%	9,2%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0% - 6%
	Año arancel 0	2015	2024	2019
2020	Total M Plástico	2.131.385	1.220.756	1.924.010
	M desde China	594.378	104.488	439.462
	% M China	27,9%	8,6%	22,8%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0% - 6%
	Año arancel 0	2015	2024	2019
(1) la gran mayoría de productos esta en categoría inmediata				
(2) incluye productos otorgados a China en categoría inmediata, 10 años y excluidos				
(3) incluye productos otorgados a China en categoría inmediata, 5 años y excluidos				
Fuente: elaboración propia con base a cifras del TradeMap y cronogramas arancelarios publicados por cada país.				

Experiencia de Chile

Algunos resultados interesantes del TLC entre China y Chile son las siguientes:

i) El comercio se expandió a una tasa media anual de 17%. Las exportaciones de Chile a China se han multiplicado por 5 durante la vigencia del Acuerdo y han crecido a una de tasa promedio anual de 15%. El impacto ha sido mayor a las proyecciones previas al Acuerdo que indicaban que las exportaciones aumentarían a una tasa de 3,7%

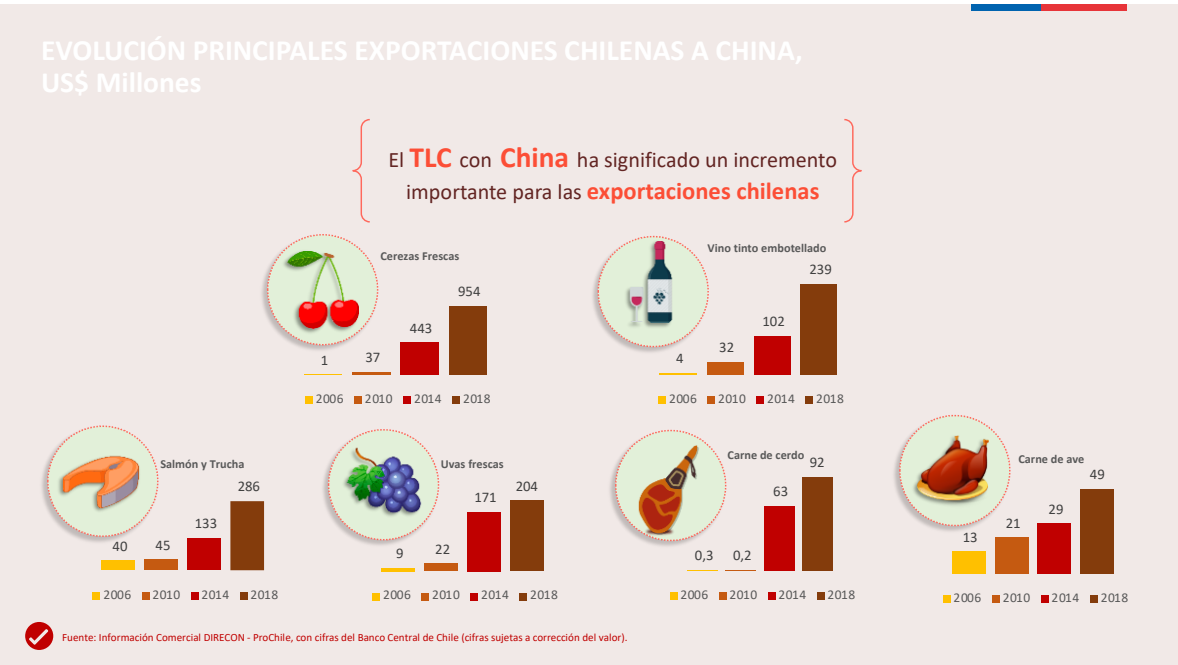
ii) Los productos forestales y muebles de madera han registrando tasas de crecimiento promedio anual en torno a 27%. Las exportaciones de frutas, registraron una tasa de crecimiento promedio anual de 73%.

iii) Además del aumento en los volúmenes, tal como se muestra en el siguiente Gráfico, se ha producido una importante diversificación de las exportaciones en cuanto a empresas y productos que han ingresado al mercado chino luego de suscrito el TLC.

Gráfico 9

iv) Algunos productos que han tenido un aumento notable de sus exportaciones a China son los siguientes:

Gráfico 10



v) En cuanto a las empresas exportadoras, 106 se consideran consolidadas en el mercado chino, al mantenerse exportando de forma permanente durante al menos una década. En términos de su tamaño, el 56,8% son empresas grandes, el 39,6% son PYMES y un 3,6% son microempresas exportadoras. Las Pymes exportadoras están diversificadas en sectores como: agropecuario, manufacturas, vitivinícola y productos del mar.

vi) El arancel promedio pagado por los productos chilenos en el mercado chino previo a la firma del TLC era de 11,8%. Hoy este arancel es 0,04%

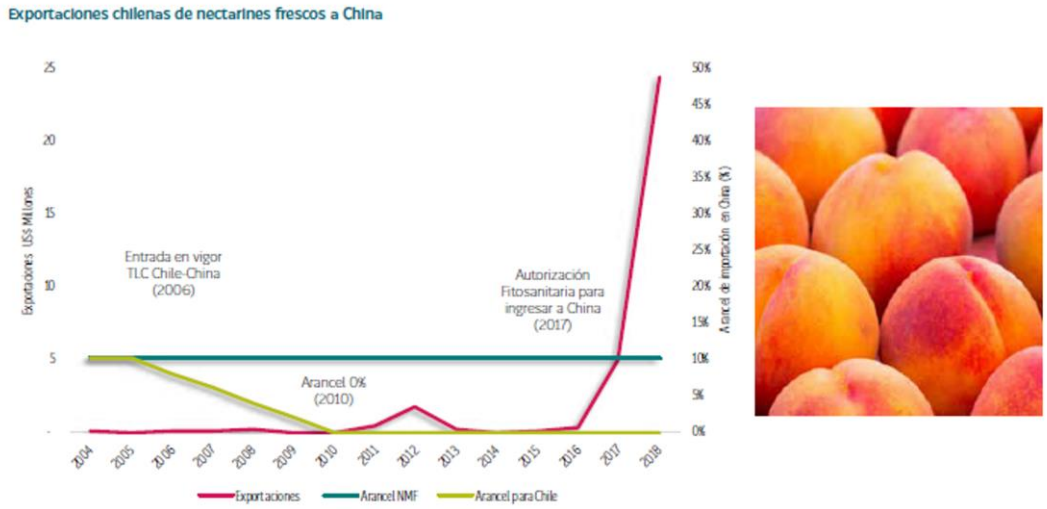
vii) El TLC ha sido un factor fundamental en la eliminación de barreras no arancelarias. En especial, en el ámbito fito y zoo sanitario. Esta es una tarea esencial en la etapa de implementación del acuerdo para abrir el mercado a los productos silvoagropecuarios.

Es decir, la experiencia del éxito exportador en el caso de algunos productos chilenos ha demostrado que es necesario que tanto el arancel como la autorización sanitaria deben ir de la mano para lograr los resultados esperados. Un ejemplo en este sentido, como se muestra en el siguiente Gráfico, se refiere al *boom* de las exportaciones de cerezas, duraznos y nectarines.

Gráfico 11

Gráfico 12

CASOS DE ÉXITO: Duraznos y nectarines



Fuente: Información Comercial, SUBREI, en base a datos del Banco Central de Chile y TradeWizard.

viii) El Acuerdo original se profundizó; se retiraron algunos productos de la lista de excepción original, se modernizaron ciertas disciplinas, como las normas de origen, y se incluyeron nuevos temas que no fueron parte del Acuerdo orginal. Tras 3 rondas de negociación, en noviembre de 2017, se firmó el protocolo de profundización del TLC.

ix) Para aprovechar las ventajas del TLC, Chile implementó medidas para potenciar su imagen país focalizadas en China, en un esfuerzo colectivo entre el sector público y privado para mejorar las condiciones de competencia en ese mercado y atraer mayores inversiones de origen chino al país. El siguiente Gráfico refleja el desafío y los resultados de esta política.

POSICIONAMIENTO DE MARCHA CHILE

Fuente: Subdepartamento de Información Comercial, Estudios, SUBREI, con los resultados de encuestas de asociación espontanea de Fundación Imagen de Chile, realizadas en Estados Unidos y China, en los años 2016 y 2017 respectivamente.

3.2 Experiencia de otros TLC's de China. Lecciones aprendidas.

Un TLC es un instrumento comercial, pero también es parte de la política exterior

Cabe tener en consideración que la política comercial se desarrolla en un vértice que conjuga la política económica y la política exterior. Es por ello que el TLC con China también debe ser considerado parte de la estrategia de relacionamiento externo de Uruguay.

En este sentido, este TLC es un paso importante en la política de diversificar las relaciones del país con la comunidad internacional y contribuye a una política exterior independiente basada en la neutralidad, pero a la vez activa en cuanto a la profundización de sus relaciones económicas y comerciales, asunto particularmente importante en un contexto global de tensiones entre las potencias hoy en pugna económica y tecnológica.

Duración del Estudio Conjunto de Factibilidad

La etapa del ECF en el caso de los TLCs con Chile, Perú y Costa Rica no tomó más de 1 año. Por ello, nos parece que, dadas estas experiencias y tomado en consideración el fluído intercambio de información que ya se ha realizado entre China y Uruguay, este Estudio no debiera requerir un tiempo más allá de lo indicado.

¿Negociación por etapas? – El TLC es un instrumento en "movimiento"

Existen las condiciones y la disposición del Gobierno y equipo negociador de China de abordar este proceso con pragmatismo, lo cual pudiera eventualmente contemplar negociaciones por etapas, que incluyan solo ciertos temas en una primera instancia y luego, de forma progresiva, retomar la negociación para ampliar la cobertura temática del Tratado. Para ello, es importante incluir una *Cláusula Evolutiva* que garantice que el acuerdo se ampliará y profundizará progresivamente.

Este enfoque tiene la ventaja de facilitar el consenso y, a la vez, asegurar resultados (cosechas tempranas) que puedan ser aprovechados por ambas partes. Por cierto que en una primera fase los temas de acceso a mercados y eliminación arancelaria son los principales, pudiendo dejar para una siguiente fase de negociaciones temas relaciones con inversiones, servicios y otras disciplinas comerciales que puedan resultar más complejas para negociar en un principio.

Este enfoque también puede otorgar mayores espacios de flexibilidad a los negociadores lo que facilitaría alcanzar acuerdos mutuamente convenientes.

En cualquier caso, el TLC debe contener además los dispositivos legales para profundizar y mejorar las condiciones inicialmente negociadas. Es decir, el Tatado es esencialmente un instrumento "vivo" que constantemente se debe poner al día, tomando en consideración las nuevas condiciones e intereses de ambas partes.

Alto estándar de liberalización arancelaria

Es muy probable que, como resultado de la negociación, el TLC con China conlleve un mayor grado de apertura del comercio bilateral en relación a otros acuerdos comerciales ya suscritos por Urguauay de forma independiente o en el marco del MERCOSUR. Esto implica nuevas oportunidades para el sector exportador del país, pero también que los efectos sobre la producción nacional se aceleren, disminuyendo

los márgenes para realizar los ajustes frente a la mayor competencia de productos chinos más competitivos.

Resultados comerciales

Como se indicó en la sección anterior, el impacto en el comercio global y en las exportaciones hacia el mercado chino han sido muy significativos, superando incluso las proyecciones iniciales y previas a la firma del TLC. En el caso de Chile, por ejemplo, el comercio se expandió a una tasa media anual de 17%. y se multiplicó por 5 veces durante la vigencia del Acuerdo y se ha producido una muy significativa diversificación de las exportaciones a ese mercado.

Se identifican dos fases muy nítidas durante la vigencia del TLC entre China y Chile. Durante los primeros años se constata un incremento explosivo de las exportaciones, que en los últimos 5 años se complementa además con una ola de inversiones de capitales chinos en el país. El aumento de esta inversión es producto de una política decidida para atraer capitales desde ese país, en la que se implementaron programas e instrumentos de promoción explícitos que rindieron frutos y requirieron un esfuerzo persistente y colaborativo para lograr el objetivo planteado.

Rol del sector privado. Propuestas de consenso, apoyo técnico. Tratamiento a ganadores y perdedores

El sector privado es un actor clave, tanto en la preparación, negociación como implementación y aprovechamiento del TLC. Todos los sectores deben jugar un rol activo e involucrarse en el proceso, es decir, los potenciales ganadores y los sectores sensibles. Lo anterior es fundamental por cuanto facilita el consenso interno y permite a todas las partes involucradas disponer de los elementos técnicos y evaluar el real alcance e impacto de las disposiciones contenidas en el Tratado.

Por su parte, el Gobierno debe trabajar estrechamente con el sector privado, lo que permitirá implementar programas pertinentes para aprovechar las oportunidades del TLC y a la vez hacerse cargo de los eventuales impactos negativos que pueda provocar, mediante acciones para sectores productivos específicos y la implementación de programas de bienes públicos que beneficien, transversalmente, a todos los sectores productivos de la economía

Importancia de la institucionalidad

Un aspecto central, tanto en el TLC con China, como en la red de acuerdos comerciales suscritos por Chile, ha sido la institucionalidad que contemplan estos tratados, es decir, los comités técnicos y de administración que han permitido agilizar el comercio bilateral asegurando la apertura real de los mercados, por lo que se ha convertido en uno de los valores intangibles más valorado de esta política de negociaciones comerciales, más aún, en el marco de una relación asimétrica, dada por el tamaño relativo mayor de muchos de los socios comerciales. Por ello, disponer de una nueva institucionalidad que gobierne la relación comercial con China, tiene importancia relativamente mayor para Uruguay, dada su condición de socio pequeño, por cuanto "nivela el campo de juego" y permite operar igualdad de condiciones

Un TLC es un instrumento

Por último, es importante resaltar que el TLC con China es un paso importante, sin embargo es un instrumento que debe ser aprovechado por parte de los actores públicos y privados una vez que entra en vigencia. En consecuencia el TLC abre una gran oportunidad para implementar políticas sectoriales y transversales tendientes a desarrollar las condiciones para mejorar la productividad y competitividad del país.

En suma, la firma del TLC es solo el primer paso y dependerá de lo que colectivamente el país haga luego de suscrito, el éxito del mismo.

Sobre este punto, se desarrollan algunas propuestas específicas en el punto 5 de este Informe.

4. Visión de la CIU respecto de los contenidos del TLC

4.1 Aranceles

Los asuntos que se negocian en este capítulo del Tratado, refieren al tratamiento de los productos en cuanto a la eliminación arancelaria y los plazos habitualmente incluidos en tales cronogramas y van desde una desgravación plena e inmediata, hasta desgravaciones que anualmente van aumentando hasta que el producto queda con arancel 0, en un plazo determinado. En algunos TLC's también han quedado excluidos ciertos productos, aspecto por demás fundamental a la hora de contemplar sensibilidades.

Se incluye además en los capítulos sobre acceso a mercados, el tratamiento de los regímenes aduaneros especiales, tales como las regulaciones sobre las exenciones de aranceles en los sistemas de admisión temporal de mercancías, por ejemplo. Igualmente se incluye la aplicación del principio del trato nacional a un producto exportado, que ya ha cumplido con los trámites y pagos de internación y establece que a ese producto no podrá exigírsele trámites y eventuales cobros adicionales, distintos a los que normalmente se le exige a la circulación de mercancías nacionales.

También es probable que se incluyan normas que procuren la eliminación de sobretasas arancelarias que afecten a la importación, que no tengan claramente asociada la contraprestación de un servicio[6],o la restitución de los impuestos aduaneros incorporados en los insumos de los bienes exportados (Drawback).

En el Cuadro siguiente se muestra la situación arancelaria que enfrentan las exportaciones de Uruguay en el mercado chino[7]. El arancel promedio simple que enfrentan las actuales exportaciones de Uruguay al mercado chino es en torno al 8%. Los niveles arancelarios que Uruguay hoy paga van desde 0% al 38%. China tiene una estructura basada en un escalonamiento arancelario que protege con niveles más altos a ciertos bienes agrícolas y a productos con mayor valor agregado. Existen ciertos picos en su arancel de 65% para productos en los que Uruguay ha exportado solo esporádicamente dado este alto nivel de protección (arroz y trigo), pero que tiene un gran potencial para crecer.

La mayor parte del volumen exportado a ese mercado (52%) pagan un arancel entre 11% y 20%. En el rango del 0,7% y 5% se sitúa un 30% de las exportaciones. En definitiva, el arancel efectivo ponderado que enfrentan las exportaciones de Uruguay en el mercado chino es 8,9%

[6] Tipo tasa consular, o tasa estadística.
[7] Este análisis se hace considerando las exportaciones de Uruguay a ese país desde al año 2016 al mes de agosto del 2021

Cuadro 2

Aranceles que pagan las exportaciones de Uruguay en China

Aranceles	Número de productos[1]	Valor exportado promedio 2016-2021 (millones de US$)	Tasa arancelaria efectiva
0%	52	138	0%
0,7% - 5%	45	482	3%
5,5% - 10%	185	92	8,8%
11% - 20%	48	854	12%
23% - 38%	11	58	36%
65 %	2	1	65%
N/I	9	2	-
TOTAL	**352**	**1.627**	

Fuente: Elaboración propia, en base a reportes estadísticos de Smart-DATA, según datos publicados por DNA, y la información de aranceles NMF publicada por el MOFCOM de la República Popular China

1. Corresponde a códigos arancelarios a 6 dígitos de la Nomenclatura Arancelaria basada en el Sistema Armonizado de Clasificación de Mercancías.

Por ello, un TLC profundo en cuanto a la eliminación de los aranceles, es un paso muy importante para ampliar y diversificar la oferta exportable del país.

En cuanto al cronograma de desgravación arancelaria, éste debiera considerar los siguientes principios y elementos:

- Un esquema lo más sencillo y flexible posible que permita contemplar los intereses de los sectores exportadores y, a la vez, las sensibilidades planteadas por ciertos sectores productivos nacionales.

- Incluir listas de desgravación basadas en la eliminación progresiva y lineal de los aranceles. El plazo máximo de estas listas debiera ser 15 años.

- Procurar que la proporción mayoritaria del comercio bilateral se ubique en categorías de desgravación inmediata y de plazos breves.

- Arancel 0% inmediato desde la entrada en vigencia del TLC para los productos de exportación de Uruguay.

- Flexibilidad para incluir cuotas preferenciales, en lo posible exentas de arancel y crecientes en el tiempo. El incremento de estos contingentes arancelarios pudiera vincularse a criterios objetivos, como por ejemplo, el grado de utilización de las cuotas.

- Contemplar una lista de excepciones a la aplicación del cronograma de desgravación arancelaria que se pacte, de amplitud tal que permita incluir todos los productos más sensibles. Un elemento que puede ayudar en la negociación, es incluir el compromiso de revisión de esta lista en un plazo

determinado, con vistas a la incorporación progresiva de estos productos al cronograma de desgravación acordado.

En relación a las disciplinas comerciales incluidas en el ámbito de acceso a mercados, la CIU estima lo siguiente:

- Incluir el principio general de no-discriminación (Trato Nacional) en los textos de este capítulo para que aplique al comercio de bienes. La aplicación de este principio establece que a un producto exportado, que ya ha cumplido con los trámites y pagos de internación, no se le podrá exigir trámites y eventuales cobros adicionales, distintos a los que normalmente se le exige a la circulación de mercancías nacionales de las mismas características en ese mercado.

- Acordar una definición amplia del alcance de las normas del TLC que incluya a bienes originarios y no-originarios.

- Incluir normas que regulen los regímenes aduaneros especiales, tales como: admisión temporal de mercancías, importación libre de derechos para muestras comerciales de valor insignificante y materiales de publicidad impresos. En este punto, para Uruguay es importante asegurar que la norma asegure que los bienes producidos en las zonas francas queden cubiertos por el Acuerdo[8].

- Consolidar los aranceles al momento de la firma del TLC con el objeto de evitar que eventuales alzas posteriores afecten el comercio bilateral. En este sentido, también es importante negociar aranceles efectivos[9] a pagar para asegurar que no se modifiquen las condiciones preferenciales inicialmente otorgadas. En el caso que durante el período de transición del programa de liberalización arancelaria, alguna de las Partes rebaje su arancel NMF por debajo del arancel establecido por el cronograma para dicha fecha, se propone incluir una norma que garantice y mantenga el porcentaje de rebaja (margen de preferencia) y se aplique al nuevo arancel NMF.

- Incluir una norma general sobre la no aplicación de medidas no-arancelarias que se conviertan en barreras al comercio internacional, de manera tal de asegurar que ninguna de las Partes adopte o mantenga prohibición o restricción alguna a la importación de cualquier bien de la otra Parte, o a la exportación o venta para exportación de cualquier bien destinado al territorio de la otra Parte, salvo en conformidad con el Artículo XI del GATT. Esta norma debiera contemplar también la posibilidad que las Partes reserven (excepcionen) algunas medidas nacionales de la aplicación de la misma.

- Evaluar la conveniencia de incluir una norma sobre la prohibición de aplicación de impuestos a la exportación de bienes destinados al territorio de la otra Parte del Acuerdo. Esta norma debiera contemplar también la posibilidad que las Partes reserven (excepcionen) algunas medidas nacionales de la aplicación de la misma.

- En algunos acuerdos se ha incluido la protección de Indicaciones Geográficas para productos del sector vitivinícola y otros rubros agroalimentarios en este capítulo, por lo que se debiera hacer un análisis de su conveniencia e intereses que Uruguay pueda tener en esta materia.

[8] Por cierto, los productos elaborados en zona franca deben cumplir los requerimientos como las normas de origen para utilizar los beneficios del Acuerdo.
[9] También conocido como arancel residual

- En relación a los cronogramas de liberación arancelaria y sus posibles excepciones, cabe indicar que en el caso de los TLC's suscritos con Chile, Perú y Costa Rica los elementos relevantes son los siguientes:

Cuadro 3

Cronograma de desgravación de China otorgado a sus socios comerciales

Lista Desgravación arancelaria	N° de productos (8 dígitos)		
	Chile (2006)	Perú (2010)	Costa Rica (2011)
Inmediata	2.806	4.747	5.137
Año 2	1.947		
Año 5	973	908	2.262
Año 8		14	
Año 10	1.610	1.604	139
Año 12		24	
Año 15		12	71
Año 17		20	
EXCL	**214**[10]	**422**	**259**
Otros[1]		7	0
TOTAL	**7.550**	**7.758**	**7.868**

Fuente: elaboración propia

1. Otras categorías de desgravación que contiene muy pocos productos

En el siguiente gráfico se muestra, en una línea de tiempo, la apertura de los productos en el mercado chino

[10] Cabe señalar que, luego de modernización del Acuerdo, el número de productos excluidos es 210 (2,% del universo arancelario)

Por su parte, las concesiones que estos 3 países le otorgaron a China en los respectivos TLC's se muestran en el Cuadro siguiente:

Cuadro 4

Concesiones otorgadas a China

Lista Desgravación arancelaria	N° de productos (8 dígitos)		
	Chile (2006)	Perú (2010)	Costa Rica (2011)
Inmediata	5.891	4.610	4.131
Año 5	1.048	951	264
Año 10	811	1.055	1.411
año 15			161
EXCL	152	592	586
Otros		143	5
TOTAL	**7.902**	**7.351**	**6.558**

Fuente: elaboración propia

1: Otras categorías: 87 productos que tiene una desgravación parcial de 7% y el resto apertura hasta 17 años.

El detalle de los productos excluidos por cada país en su TLC con China se incluyen el Anexo 1.

Identificación de oportunidades y amenazas a nivel sectorial

Como resultado de las consultas, que a modo de *focus group*, se formularon a distintos sectores industriales nucleados en la CIU, se relevaron inquietudes diversas, las cuales se ordenaron según su impacto estimado como luces de semáforo.

Incluimos a continuación algunas consideraciones planteadas por los participantes, durante el proceso de consulta [11]:

Sensibles

Cámara Metalúrgica - Aluminio: por una parte, importan materias primas que requieren en condiciones competitivas, y por otra, es un sector exportador de producto terminado. Actualmente, el arancel de 20% no constituye un real protección y China es un proveedor que compite con precios por debajo del promedio mundial.

Sector Automotriz: Industriales automotrices, fabricante de autopartes. Las empresas instaladas en Uruguay exportan el 90% a Argentina y Brasil, pues son parte de las cadenas regionales y se benefician de los instrumentos contemplados en los Acuerdos bilaterales correspondientes al sector. Por otra parte, el 70% del mercado local se abastece de vehículos provenientes del MERCOSUR (60% de Brasil) muchos de los cuales incorporan autopartes producidas en el país.

Por otra parte, muchas empresas uruguayas ya importan partes y piezas desde China y muchos de estos insumos ya ingresan al país exonerados del arancel utilizando el marco regulatorio sectorial vigente.

El sector, que ya tiene un tejido industrial automotor, puede ser atractivo para empresas chinas que se instalen en el país con vistas al mercado regional, para lo cual, el capítulo de cooperación que pueda contener el Tratado, adquiere especial relevancia, pues mayores inversiones chinas pueden también motivar la creación de centros de investigación para desarrollar ciertos componentes automotores. El sector tiene expectativas respecto a que, mediante la transferencia de capital y tecnología desde China, la industria autopartista uruguaya pueda iniciar un proceso de reconversión y desarrollo. Sostienen que, incluso, debería procurarse como resultado de una eventual negociación, que armadoras chinas ya presentes en el mercado brasileño, asuman el compromiso de comprar autopartes fabricadas en Uruguay.

Sector Calzado: La producción crece con la población mundial. El consumo *per cápita* es 3 pares de calzado en el año por persona (Uruguay 4, siendo 3 de ellos, chinos). Asia produce el 87% del calzado del mundo. China produce el 56% del calzado del mundo. Sólo con el 3% de su exportación ha desplazado a productores nacionales en los mercados locales latinoamericanos. Actualmente, el 70% de lo que ingresa a Uruguay proviene de China.

Es probable que el efecto de un TLC con China provoque desviación de comercio en desmedro de otros proveedores como Brasil. No es claro que los precios de venta bajen al consumidor final, dependerá del rol de los importadores. En el TLC con Perú el calzado en casi todas las categorías quedó incluido en la lista de excepciones. En el caso de Costa Rica la excepción fue para el calzado de cuero.

Textil y vestimenta: son potencialmente los grandes perdedores de un TLC con China. En los TLC's con Perú y Costa Rica muchos de los rubros de este sector quedaron exceptuado del cronograma de eliminación arancelaria. El sector de vestimenta es pequeño y atomizado, pero aún subsisten fábricas

[11] En el Anexo 3 se incluye información estadística sobre la evolución de estos sectores en las importaciones de Chile, Costa Rica y Perú desde China luego se suscrito los respectivos TLC's con China.

medianas y diseñadores de nicho que incluso exportan. Este sector podría verse afectado muy negativamente por un TLC con China.

Industria de perfumería, tocador y cosmética: El 90% del consumo nacional son productos importados; el resto de producción nacional. Las empresas multinacionales los últimos años han cerrado sus fábricas en el pais y se han dedicado a importar. La percepción del sector es que el TLC tendrá efectos negativos. Por ello, ciertos rubros debieran protegerse en el TLC.

Existe un nicho potencial de negocios que son marcas blancas en productos tales como: alcohol gel, repelentes, bloqueadores solares.

Sector curtiembres: es un sector básicamente exportador con destinos variados. El objetivo del sector es mantener la protección y restricción a la exportación de las materias primas para que los productos que se exporten sean con el mayor valor agregado posible. Esta medida (detracción a la exportación) está informada en todos los ámbitos de negociación. Actualmente, son las grandes marcas internacionales las que disponen, en función de sus ventajas (tributarias, competitivas y logísticas), dónde se realizan las distintas etapas de los procesos de manufactura para transformar el cuero crudo en productos terminados (carteras, zapatos, etc.), por ello es importante mantener para Uruguay las mejores condiciones posibles para posibilitar una mejor competitividad y agregación de valor manufacturero local. De hecho, hoy se exporta cuero semiterminado a China

Plástico: Actualmente ingresan productos chinos al mercado uruguayo a valores más bajos incluso de su materia prima. Este es un sector en que el negocio está determinado por el volumen comercializado. El TLC con China es un gran riesgo para la producción nacional y afectará las exportaciones al MERCOSUR. El arancel hoy opera como protección a la competencia de productos chinos. Un escenario probable es que los empresarios se adapten y reduzcan la mano de obra contratada cambiando el foco hacia la importación desde China.

Siderurgia: En Uruguay existe producción nacional que se vería amenazada con el TLC con China. Existe una asimetría en la competencia con ese país dada por los estándares ambientales, las exigencias de reciclado, costo energético, escala de producción y otras normas que en el Uruguay son más exigentes y costosas, por ejemplo las laborales. Por otra parte, si la industria siderúrgica se viera afectada al punto de cerrar sus actividades, se generaría un problema para la disposición final de la chatarra que se genera en el país creando un serio riesgo medio ambiental.

Vidrio: En Uruguay actualmente no hay producción primaria de vidrio. Existen 5 fábricas procesadoras que tienen como mercado el sector inmobiliario y de la construcción. El objetivo es que la industria nacional compita en igualdad de condiciones que la competencia internacional. Para ello, es importante proteger el producto final y mantener las exenciones para importar las materias primas, maquinarias y bienes de capital que requiere el sector para su operación.

Ofensivos

Arroz (Molinos arroceros): Es un sector en el que existe una alta integración entre el sector primario e industrial, que opera con una economía de contrato muy eficiente. La producción tiene un alto estándar sanitario y fitosanitario, calidad e inocuidad, lo que es reconocido en los mercados internacionales.

Se han enviado muestras de arroz parbolizado a China que han sido muy bien recibidas que indica que hay un importante potencial en ese mercado. Dada la sensibilidad de este sector en China y que en general el producto lo han mantenido excluido en sus TLC's, una opción es incluir cuotas con tratamiento arancelario preferencial y tasas de crecimiento en el tiempo. Esta modalidad podría facilitar la negociación y asegurar una ganancia para los exportadores uruguayos.

China ha otorgado concesiones muy limitadas para este producto. Es el caso del Acuerdo que tiene con ASEAN[12], del año 2004, cuyo detalle se puede encontrar en el siguiente link: https://asean.org/free-trade-agreements-with-dialogue-partners/.

Industria frigorífica: La eliminación del arancel de 12% para este producto es esencial, especialmente tomando en consideración que directos competidores como Nueva Zelanda y Australia ya tienen acuerdos con condiciones preferenciales de acceso. Lo anterior, además nos dará una ventaja comparativa relevante frente a nuestros socios del MERCOSUR que también son proveedores de China en este rubro.

Lácteos: El TLC con China será muy beneficioso para el sector. La proyección del sector es un crecimiento de hasta 30% en la producción, por lo que los mercados internacionales son fundamentales en esta expansión. El objetivo es diversificar la oferta del sector y agregar productos con valor agregado, como por ejemplo las Fórmulas Infantiles, queso, manteca, etc.

Vinos: En el mercado uruguayo, el 52% de vinos son nacionales, el 48% importados (95% provenientes de Argentina y Chile). El sector exporta a Brasil (aproximadamente el 50%), EEUU., México, y se comienzan a dar los primeros pasos en el mercado chino. Para este sector el TLC con China, además de la rebaja de aranceles, es muy importante por efecto reputacional, el desarrollo de la imagen-país, lo que resulta un intangible y bien público absolutamente esencial para el desarrollo de las exportaciones del sector.

Hoy el 99% de las viñas en el país son de capitales uruguayos, con la firma del TLC se abre también opciones importantes para que capitales chinos inviertan en el sector.

Neutros

Cámara Industrial de Alimentos: Estos productos son en general perecibles de vida útil corta, por ello hoy se exportan e importan desde mercados cercanos y hace más difícil su ingreso de un país tan lejano como China.

Algunos productos quisieran ser incluidos en desgravaciones de mediano plazo, para realizar los ajustes que se requieren ante las nuevas condiciones de competencia con China, en tanto otros, permanecer fuera de compromisos de desgravación arancelaria. Y por otra parte, ciertos rubros del sector tienen un potencial importante para desarrollar sus exportaciones al mercado chino.

Farmacéutico: En principio no se se detectan oportunidades de exportación importantes en el mercado chino, aunque tampoco se visualizan sensibilidades en la producción local producto de este TLC.

Química: Es un sector que importa gran parte de sus materias primas por lo que algunas empresas podrían verse favorecidas por la rebaja arancelaria a estos productos. Por otro lado, el mercado chino no es un destino importante para las exportaciones del sector.

Industria naval. Es una industria que ha bajado su actividad industrial los últimos años. No hay importaciones, ni exportaciones relevantes, ni relación comercial con China. Sin embargo, existe una importante área de negocios potencial con China que es la reparación de barcos de la flota pesquera china. Para esto es importante el tema de evitar la doble tributación

[12] Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, según su sigla en Inglés cuyos miembros son: Vietnam, Malasia, Indonesia, Singapur, Tailandia, Filipinas, Camboya, Laos, Brunéi, y Myanmar.

Maquinaria Agrícola: Es un sector industrial que ha crecido en los últimos años. Hay varias empresas vinculadas al sector metalúrgico que producen en condiciones muy competitivas, productos como: plantadoras de árboles, mixer, y palas. No se visualizan sensibilidades con el TLC con China, sino más bien oportunidades para comprarles insumo como para los productos del sector, algunas opciones de exportación al mercado asiático, y un crecimiento en el mercado local debido a las mayores exportaciones del sector agrícola y agroindustrial que provocará una mayor demanda de las maquinarias del rubro.

4.2 Normas de Origen (normas generales y específicas, procedimiento de certificación)

Para que las preferencias arancelarias sean efectivamente otorgadas a bienes de los países suscriptores de un acuerdo, se establecen normas con exigencias para ser calificado como un bien originario y por ende beneficiarse de las ventajas del Acuerdo. Estas normas se verifican mediante procedimientos que permiten determinar que una mercadería ha sido producida en uno de los países suscriptores y garanticen el cumplimiento de estas exigencias. De esta manera se evita que bienes provenientes de naciones no suscriptoras se beneficien de un acuerdo comercial bilateral del que no son miembros. Para ello, existen distintas modalidades en que se realiza la certificación de origen.

En cada acuerdo se identifica la autoridad responsable de la función certificadora, que pueden a su vez delegar dicha facultad en otras entidades públicas y/o privadas de su país

En relación a las normas de origen los principales elementos que debieran estar contenidos en este capítulo son las siguientes:

- La negociación de la eliminación arancelaria debe realizarse en armonía y concordancia con la negociación de las reglas específicas de origen con el objeto de asegurar un efectivo acceso preferencial al mercado chino, así como salvaguardar los sectores sensibles frente a una mayor competencia de productos provenientes desde ese país.

- Las normas de origen específicas debieran ser sencillas y flexibles acordes a la realidad productiva del sector exportador uruguayo.

- En cuanto a la certificación de origen las opciones son, o que sea responsabilidad de una entidad pública, o la autocertificación por parte del exportador o importador. La CIU brega por un régimen de certificación de origen como el practicado en el marco de los acuerdos comerciales vigentes, esto es, con una autoridad oficial responsable que pueda delegar la tarea específica de certificar en entidades idóneas. En los hechos, en China, en los TLC's que ha suscrito con otros países de la región, el sistema se basa en entidades certificadoras, lo cual parece ser el método más adecuado tanto para los exportadores nacionales, como para la verificación del origen de productos provenientes de China.

  Se debe tener en cuenta que en general las empresas, en particular la MiPyMES, no tienen el conocimiento suficiente como para saber cuándo su producto puede ser considerado como originario, por lo tanto **contar con entidades certificadoras especializadas resulta ser un elemento imprescindible de facilitación de negocios**.

- Se debe incluir un capítulo de cooperación aduanera de manera de abordar institucionalmente asuntos que pudieran constituir prácticas inapropiadas o desleales de comercio que afecten a los

intereses de las partes, por lo que el TLC es una oportunidad para reforzar la colaboración en este ámbito entre los dos países.

- En el ámbito de los procedimientos aduaneros asociados a las normas de origen, se debe incluir un sistema efectivo de verificación y control para asegurar el buen funcionamiento de las normas de este capítulo.

- Se debe asegurar la inclusión de una norma que garantice que las mercancías comercializadas entre ambas partes, que no se intercambien vía transporte directo, por razones geográficas evidentes, no pierdan los beneficios del Acuerdo tan solo por este hecho.

  En tal sentido, la documentación propia del embarque debe constituirse en prueba acreditante suficiente de la ruta de transporte y tránsito internacional de las mercaderías.

- Incluir norma sobre un nivel *de minimis* que garantice los beneficios del Acuerdo a los exportadores uruguayos.

- Incluir una cláusula de acumulación de origen diagonal o el compromiso para que, en la etapa de administración del Acuerdo, se exploren fórmulas que amplíen las opciones de acumulación con terceros socios que tengan vigente o no acuerdos comerciales con China y/o Uruguay. Esto es beneficioso para Uruguay, pues, por una parte, le amplía el rango de proveedores posibles de insumos a ser incorporados en los bienes de exportación a China, tornándolos más competitivos y, por otro, expande las opciones de nuevos mercados de exportación a productos uruguayos, que se utilicen como insumo y bienes intermedios en productos de exportación chinos y de los socios con los que se acuerde esta modalidad de acumulación de origen.[13]

4.3 Compras públicas

Los objetivos de este Capítulo son reconocer la importancia de realizar la contratación pública de acuerdo con los principios fundamentales de apertura, transparencia y debido proceso; y esforzarse por proporcionar cobertura integral de los mercados de contratación pública de las Partes, mediante la eliminación de los obstáculos de acceso a mercados para el suministro de mercancías y servicios, incluidos los servicios de construcción.

Un tema sensible para varios sectores industriales del país, radica en que, como consecuencia de un posible TLC, se conceda a sus competidores chinos el principio de "trato nacional", de manera tal que los regímenes que priorizan a la industria nacional como proveedora de bienes y servicios al Estado, mediante la aplicación de márgenes de preferencia sobre los precios ofertados, deba trasladarse, en idénticas condiciones, a productos chinos.

Por lo anterior, la posición de la CIU en esta área en la siguiente:

- No asumir en el marco de este Tratado, compromiso alguno en materia de Compras Públicas, pues para muchas empresas y sectores industriales las ventas al Estado resultan un aporte importante a su

[13] Un elemento que facilita la acumulación diagonal es el grado de similitud de las reglas específicas de origen negociadas por las Partes que participarán en esta negociación. Este es el caso en los TLC's con Chile, Perú y Costa Rica, en los que China ha procurado establecer normas iguales o muy similares, por lo que serían los primeros "candidatos" para avanzar en este sentido.

desarrollo productivo. Asimismo, se entiende que la libertad del gobierno para manejar su política de compras del sector público es fundamental como herramienta para el desarrollo de nuevos emprendimientos y de las MiPyMES.

- Cabe indicar que China, en su más reciente acuerdo comercial suscrito (RCEP), ha incluido algunas normas sobre esta materia, de carácter general y en el ámbito de cooperación, que podrían ser incorporadas en el TLC con Uruguay. Sin embargo, un aspecto sensible se refiere a la consagración del principio de trato nacional por lo cual se debe evitar una frase del tipo "las compras públicas estarán abiertas a la competencia internacional" que sí está en dicho Acuerdo.

- En caso de que dicha posición no prospere y que finalmente se incluya en el TLC un capítulo relativo a las Compras Públicas y a compromisos de aplicación del principio de Trato Nacional, se deberán definir listas negativas de organismos y unidades de compra, como así también umbrales lo suficientemente altos, a partir de los cuales, tales compromisos, operen.

4.4 Materias sanitarias y fitosanitarias

Las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se establecen para asegurar la inocuidad de los alimentos y evitar la propagación de plagas entre los animales y los vegetales en el intercambio de bienes y servicios. Cada país establece sus propias MSF. No obstante, tanto la OMC (Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS)) como los acuerdos comerciales bilaterales proporcionan un marco general bajo el cual estas normas deben aplicarse

Por ello, este capítulo es crucial para el sector exportador uruguayo, pues permitirá establecer el estándar en estas materias y evitar discriminaciones y barreras no justificadas en el ingreso de nuestros productos al mercado chino.

Es fundamental acordar una institucionalidad transparente que permita abordar sistemáticamente estos asuntos y agilizar procesos de aprobación de productos agrícolas, pecuarios y agroindustriales que garanticen el real acceso al mercado chino.

Es importante que, en el diseño y los procedimientos de funcionamiento de los comités técnicos sobre estas materias, se tome en consideración el rol del sector privado de forma de garantizar un trabajo conjunto para asegurar resultados adecuados y eficientes de estos procesos[14].

4.5 Normas técnicas / Obstáculos al comercio

Los Obstáculos Técnicos al Comercio nacen de la necesidad de cautelar el derecho de los consumidores a una libre elección informada de los productos que consumen. Los países crean y comunican

[14] Un buen ejemplo de la necesidad de realizar un trabajo público y privado muy coordinado, por lo sensible que es la redacción de ciertos conceptos que luego pueden ser interpretados durante su implementación de forma inadecuada.

regulaciones que nivelan las garantías de calidad de los productos importados con las mismas garantías con que se producen internamente. Esto es, se trata de la aplicación del principio de trato nacional, regulado por la OMC y los acuerdos comerciales bilaterales.

Es decir, las regulaciones técnicas son las reglas obligatorias usadas por los Estados para regular los requerimientos mínimos que deben cumplir ciertos productos por razones de seguridad, salud pública y medio ambientales, así como para evitar las malas prácticas que inducen al cliente a cometer errores en sus decisiones.

En general, las regulaciones técnicas se basan en normas internacionales. Sin embargo, algunas veces se toman en cuenta las prácticas regionales o de terceros países y organismos técnicos debido a las diferencias de condiciones de desarrollo, avance tecnológico y otras razones debidamente justificadas

Incluir este capítulo en el TLC es importante, ya que para ciertos productos es, en la aplicación de los reglamentos técnicos, el ámbito donde se determina el acceso real a los mercados. Por otra parte, las disciplinas de este capítulo constituyen una garantía para productores locales que compiten con productos provenientes de China en cuanto al cumplimiento de los estándares técnicos requeridos en el mercado local.

4.6 Propiedad intelectual

La protección de los derechos de propiedad intelectual se ha convertido en un componente esencial de las negociaciones comerciales internacionales. Existe una amplia red de convenciones internacionales relacionadas con estas materias y hace años este tema es parte esencial de los TLC's suscritos en el mundo. Temas como, marca comercial, derechos de autor, indicaciones geográficas, protección a la información no divulgada o patentes, hoy son parte de los acuerdos comerciales.

Existen al menos dos modalidades para incorporar las materias relacionadas con la propiedad intelectual en los tratados comerciales: i) incluir normas sustantivas en el ámbito de la propiedad industrial y derechos de autor que buscan reafirmar o profundizar los compromisos adquiridos en Foros multilaterales, o ii) acordar disposiciones más ligeras en cuanto a su alcance, alentando la transparencia, el intercambio de información y la cooperación en relación a estos temas.

La política de China ha sido más bien la cooperación, por lo que las normas en los TLC's que ha suscrito responden a este enfoque.

Aunque estas materias son aspectos ineludibles en los TLC's más modernos, por lo que el país debe preparar las condiciones para negociaciones de futuros acuerdos comerciales, en el TLC con China, el enfoque de estas normas debiera circunscribirse a las acciones de cooperación entre ambos países y la relación bilateral debería seguir rigiéndose por los derechos de propiedad intelectual consagrados en el marco del ADPIC de la OMC

4.7 Inversiones

Un eventual TLC favorecería las inversiones chinas en Uruguay.

China es el mayor receptor de inversión extranjera directa en el mundo y su integración a la economía global ha estado marcada por el gran flujo de inversiones en el extranjero que realizan sus grandes corporaciones.

Por ello, es importante que el TLC contenga un capítulo de inversiones que garantice la no discriminación de la inversión china en Uruguay y viceversa. En este sentido, un capítulo en esta área usualmente incluye las materias que se describen a continuación. El Gobierno deberá decidir durante el proceso, cuál es el alcance en cada uno de estos temas en función del balance de la negociación y, por cierto, salvaguardando los intereses nacionales:

- Trato Nacional que garantiza que no existan diferencias arbitrarias o discriminatorias entre nacionales y extranjeros, en relación a la inversión realizada en el territorio de una Parte.
- Trato de Nación Más Favorecida que asegura que no haya discriminación entre extranjeros y sus inversiones.
- Nivel Mínimo de Trato que incluye las obligaciones asumidas por el Estado receptor de la inversión en base a la costumbre internacional.
- Requisitos de desempeño que los países utilizan para influir en el comportamiento de los inversionistas extranjeros. Tradicionalmente, se han identificado dos tipos de requisitos de desempeño; obligatorios y basados en incentivos.
- Reglamentación Nacional en que cada Parte deberá admitir y proteger las inversiones de la otra Parte, en su territorio, de conformidad a sus leyes y regulaciones. Esta norma es muy importante pues consolida y asegura la aplicación del marco regulatorio ya existente en cada país
- Transferencias, sección del Acuerdo que tiene por finalidad establecer la obligación al país receptor de la inversión, de permitir la repatriación de las inversiones y ganancias
- Expropiación y compensación, disposiciones que prohíben a la Parte receptora de inversión nacionalizar o expropiar, directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de la otra Parte, excepto cuando se trate por razones de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, a través de un procedimiento legal y mediante pago de una indemnización.
- Mecanismo de Solución de Controversia Inversionista – Estado.
- Excepciones en tres materias de suma importancia a las cuales no le serán aplicables sus normas del capítulo: Seguridad, Tributación y Medidas para Salvaguardar la Balanza de Pagos.

4.8 Comercio servicios

La importancia de los servicios en el sector exportador en el crecimiento y desarrollo económico, ha sido cada vez más significativa en las últimas décadas y lo será incluso más en la etapa post pandemia de la economía mundial[15]. Las barreras y restricciones para el comercio de servicios están en las regulaciones internas, que los países aplican en los diferentes sectores.

En el marco del sistema multilateral de comercio, existe el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) que contiene compromisos para todos los sectores de servicios, con excepción de servicios gubernamentales y de tráfico aéreo. Existen cuatro modos de suministro de servicios.

[15] Según cifras del Banco Mundial, mientras en el año 2000 los servicios representaban un 60% del producto mundial y un 39% del empleo, para el año 2018 alrededor de un 65% del producto mundial era generado por el sector servicios y concentraba sobre el 50% del empleo.

En los TLC's se definen las condiciones que regirán sobre las medidas que adopte o mantenga un país, que afecten al comercio transfronterizo y a un proveedor de servicios extranjeros. El objetivo principal es otorgar a los exportadores de servicios un marco de certeza jurídica y predictibilidad de las reglas respecto al tratamiento que se les dará en el país de destino.

En suma, el TLC con Uruguay es una oportunidad para otorgar a los exportadores de servicios, la garantía de que no serán discriminados y que accederán a ese mercado en igualdad de condiciones que los proveedores locales. Así como la aplicación transparente, objetiva y razonable de las regulaciones del sector.

Los TLC's que China ha suscrito en esta área han sido en base a "listas positivas", lo cual quiere decir que el país del consumidor del servicio enumera explícitamente aquellos sectores y subsectores en los que asume compromisos de Acceso al Mercado y Trato Nacional y solamente se asumen compromisos y se liberalizan los sectores que se incluyen expresamente en el Anexo al capítulo de servicios.

Se enumeran también todas las excepciones o condiciones a estos compromisos, indicando las limitaciones a estos dos principios. Por último, se identifican, tanto los modos de prestación en los que se permite proveer estos servicios, como las limitaciones que aplican para ciertos compromisos específicos[16].

Dado que los compromisos asumidos por China en la OMC en materia de servicios son limitados, en especial en lo relativo a la presencia comercial y al comercio transfronterizo, el TLC permitiría avanzar en la liberalización más profunda en estas modalidades en sectores en los que Uruguay tiene un gran potencial de internacionalización.

Es importante en esta área también incluir una cláusula evolutiva que permita perfeccionar el Acuerdo en estas materias e incluir nuevos sectores luego de su entrada en vigencia[17]. Este es un sector dinámico por lo que en el futuro podrían incluso existir sectores competitivos de exportación en el Uruguay que no existen.

Un capítulo en esta área usualmente incluye las materias que se describen a continuación. El Gobierno deberá decidir durante el proceso, cuál es el alcance en cada uno de esto temas en función del balance de la negociación y, por cierto, salvaguardando los intereses nacionales:

- Ámbito de aplicación medidas adoptadas o mantenidas por una Parte que afecten el comercio de servicios, incluidas las relacionadas con: (i) La producción, distribución, comercialización, venta y prestación del suministro de un servicio, y (ii) La presencia en su territorio de un prestador de servicios de la otra

- Trato Nacional que reafirma que para los sectores inscritos en su Lista cada Parte otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de la otra Parte, con respecto a todas las medidas que afecten al suministro de servicios, un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares.

[16] Cabe indicar que, si el servicio a exportar no se encuentra en estas listas, no quiere decir que el mercado esté cerrado, solamente indica que no se aplican las regulaciones contempladas en el Acuerdo, pero es posible exportar sujetos a las regulaciones generales existentes para el sector.

[17] Este has sido el caso en el proceso de modernización del TLC Chile - China que, luego ha incluido nuevos sectores es post a la firma del mismo.

- Acceso a Mercados, garantiza que no se les aplique a los exportadores uruguayos alguna restricción cuantitativa que establezca un límite máximo para la prestación de sus servicios en China que impida la expansión del negocio de exportación[18].

- Presencia Local, disposición que evita la exigencia a un proveedor de servicios uruguayo que la condición para el suministro transfronterizo de su servicio es que se establezca o mantenga una oficina de representación u otra forma de empresa, en China.

- Institucionalidad del acuerdo que regula la creación de un Comité del Comercio de Servicios compuesto por representantes de ambas Partes cuyos objetivos generales son: promover el comercio de servicios entre las Partes y procurar eliminar las barreras al comercio de servicio entre las Partes.

4.9 Defensa comercial

En el contexto de las negociaciones comerciales bilaterales, los países suelen incluir disciplinas sobre medidas de defensa comercial. La base de estas normas se refiere a la aplicación de mecanismos de derechos antidumping y compensatorios, de conformidad con el articulo VI del GATT, el Acuerdo Antidumping de la OMC, y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC. En cuanto al establecimiento de regímenes de salvaguardias en los TLC's, éstos deben ser consistentes con los derechos y obligaciones establecidos en el artículo XIX del GATT y el Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC.

Este es un Capítulo fundamental que permite disponer de medidas que buscan reparar los efectos adversos en la producción nacional que no fueron previstos al momento de negociar el TLC, mediante la adopción de Salvaguardias, Derechos Antidumping y Compensatorios.

Es decir, es una herramienta con la que cuentan los países para retrotraer, por un período de tiempo delimitado, las condiciones arancelarias al momento previo a la negociación comercial.

Estas medidas se aplican a petición de una Parte, o de oficio, en caso excepcionales determinados por la autoridad investigadora[19]. En el caso de las salvaguardias, si la investigación demuestra que un producto está siendo importado en cantidades tales, en términos absolutos o relativos a la producción nacional y bajo condiciones tales que causen o amenacen causar un daño serio a la producción nacional que produce

[18] Algunos ejemplos son: (i) limitaciones al número de proveedores de servicios, ya sea en forma de contingentes numéricos, monopolios o proveedores exclusivos de servicios o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas, (ii) limitaciones al valor total de los activos o transacciones de servicios en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas, (iii) limitaciones al número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de la producción de servicios, expresadas en unidades numéricas designadas, en forma de contingentes o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas, (iv) limitaciones al número total de personas naturales que puedan emplearse en un determinado sector de servicios o que un proveedor de servicios pueda emplear y que sean necesarias para el suministro de un servicio específico y estén directamente relacionadas con él, en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas.

[19] Se refiere al Organismo Nacional encargado de realizar las investigación y propuesta de medidas en esta área.

bienes similares o directamente competidores, éstas podrán ser impuestas, en la forma de aranceles o restricciones cuantitativas.

En el caso de las medidas antidumping y derechos compensatorios, la investigación debe tomar en cuenta los siguientes elementos: i) la existencia de dumping y subsidios que favorezcan las mercancías bajo investigación, ii) la existencia de graves daños o amenazas a una industria nacional productora de mercancías similares, y iii) la relación causal entre las importaciones sujetas al dumping o subsidios y el presunto daño ocasionado a la industria nacional productora de mercancías similares.

La autoridad competente podrá llevar a cabo una investigación si el solicitante proporciona evidencia de una distorsión (dumping o la existencia de un subsidio) que causa o amenaza causar un daño a la rama de producción nacional. Los derechos antidumping y compensatorios aplicados no podrán exceder los márgenes de dumping o subsidio, que son calculados al comparar las importaciones objeto de dumping o de subsidio, con las importaciones que no son objeto de dumping.

Sobre estas medidas de comercio desleal, lo adecuado en el TLC con China es remitir los derechos y obligaciones a lo que ambas partes ya han comprometido en la OMC en el marco de los Acuerdos y normas que se indicaron anteriormente.

En cuanto a las salvaguardas, disponer de esta "válvula de escape" es muy importante para muchos sectores industriales que han manifestado alguna sensibilidad frente a la negociación de este TLC, por lo que una adecuada negociación de este capítulo facilitará la incorporación de estos sectores al programa de eliminación arancelaria. Para ello, es importante tener en consideración los siguientes elementos:

- En lo esencial, la base de esta negociación debe referirse a las normas sobre estas medidas consagradas en el marco multilateral en la OMC.

- Es decir, mantener los derechos que ya existen en la OMC y evitar que se limiten las posibilidades del uso de estas medidas en el marco del TLC bilateral[20].

- No establecer la obligación de incluir medidas de compensación a la contraparte cuando se aplique una cláusula de salvaguardia.

- No acortar los plazos de aplicación de esta medida, ni tampoco la cantidad de veces que ésta puede aplicarse durante el tiempo que transcurre el cronograma de desgravación arancelaria. En este sentido, cuando los productos ya hayan alcanzado la total eliminación arancelaria, estas medidas debieran siempre estar disponibles para limitar su potencial utilización.

- Mantener la disponibilidad para aplicar normas provisionales de salvaguradia en aquellos casos de circunstancias críticas, en las que cualquier demora podría amenazar u ocasionar daños de difícil reparación, a la rama de producción nacional.

- Por cierto, incluir el principio que, una vez que la medida ha sido adoptada, ésta podrá ser revisada en cualquier momento.

[20] Esto ha sido una práctica en varios acuerdos comerciales de los últimos años.

4.10 Comercio electrónico

En los más recientes acuerdos comerciales, este tema es parte de sus compromisos y ese ha sido el caso en los TLC de China. Para Uruguay esta es un área fundamental dado el desarrollo del sector TIC en su economía y en su relación comercial con el resto del mundo.

Las normas más recientes negociadas en estas materias se encuentran en el DEPA[21], RCEP y en la modernización del TLC suscrito entre China y Chile.

El objetivo de este capítulo debe ser promover el comercio electrónico entre las Partes y el uso más amplio del comercio electrónico de forma global por lo que debiera, al menos, incluir disposiciones en las siguientes áreas:

- No discriminación entre las distintas formas de transacciones electrónicas.
- Promover el reconocimiento mutuo de los certificados digitales y firmas electrónicas.
- Adoptar o mantener medidas que otorguen protección a los consumidores que utilicen el comercio electrónico, que sean al menos equivalentes a las medidas que otorguen protección a los consumidores de otras formas de comercio.
- Adoptar o mantener una normativa interna y otras medidas que garanticen la protección de la información personal de los usuarios del comercio electrónico.
- Establecer compromiso de mantener la práctica actual de no imponer aranceles aduaneros a las trasmisiones electrónicas entre las Parte[22].
- No incluir restricciones para la localización de uso de las *computing facilities,* como por ejemplo los servidores.
- Fomentar la cooperación en actividades de investigación y capacitación que incrementen el desarrollo del comercio electrónico, incluyendo la cooperación en torno a las mejores prácticas para tal desarrollo.
- Incluir acciones de cooperación en áreas emergentes, tales como: ciberseguridad, inteligencia artificial, y movimiento transfronterizo de datos.

4.11 Facilitación de Comercio

Las medidas de facilitación de comercio son fundamentales para mejorar la eficiencia, reducir los costos y con ello incentivar el comercio exterior, así como para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales. En los últimos años, sistemáticamente se ha incluido esta temática en tratados internacionales, tanto en

[21] Acuerdo de Asociación de Economía Digital (en su sigla en Inglés) suscrito **electrónicamente** en junio del 2020 por Nueva Zelandia, Singapur y Chile.

[22] Este compromiso no obsta que cuando las mercancías se nacionalizan e ingresan físicamente al mercado nacional, se les aplique el régimen aduanero tradicional, incluyendo, por cierto, el arancel, en el caso que se encuentre gravado.

el ámbito plurilateral en el marco de la OMC, APEC (Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico, en su sigla en Inglés) y otros, como en los acuerdos bilaterales.

Un elemento importante entre las medidas de facilitación de comercio, es establecer mecanismos formales de cooperación entre las Aduanas de ambos países de forma de disponer de un canal establecido para, en cualquier momento, solicitar la celebración de consultas con la administración aduanera de la otra Parte, respecto de cualquier materia que surja de la operación o implementación de los temas aduaneros. Con ello se intenta asegurar que los procedimientos y prácticas aduaneras sean previsibles, coherentes, transparentes y que faciliten el comercio.

Dichas consultas deberán ser conducidas a través de puntos de contacto establecidos previamente y se debiera fijar un plazo para su funcionamiento. Los temas habituales que son parte de la acción de cooperación en esta área son: i) Valoración Aduanera, ii) Clasificación Arancelaria, iii) Resoluciones Anticipadas, iv) Uso de Sistemas Automatizados, v) Gestión de Riesgo, vi) Liberación de Mercancías, vii) Operador Económico Autorizado, y viii) Ventanillas Únicas de Comercio Exterior.

Otras áreas que podrían incluirse en un capítulo de facilitación de comercio son:

- Transparencia en la publicación de leyes y normas
- Simplificación y estandarización de los procedimientos administrativos.
- Simplificación de los procedimientos de despacho aduanero y reducción de los tiempos de los mismos
- Inspección y cuarentena de mercadería, seguridad alimentaria, y estándares de calidad,
- Cooperación en temas de PYME y promoción de comercio y inversión
- Mejora de la infraestructura para facilitar el comercio.
- Ingreso y salida de empresarios
- Administración de moneda extranjera, y
- Establecimiento de estándares mínimos para la provisión de servicios logísticos

4.12 Medio Ambiente

La emergencia del cambio climático está impactando los diversos ámbitos del desarrollo de los países y personas, incluido el comercio internacional y los procesos de integración económica. El "enverdecimiento del comercio" venía ya manifestándose desde inicios de este siglo, pero sin embargo, a raíz de la pandemia del COVID-19 se hizo más evidente y urgente un "comercio sostenible". Al igual que con otros desafíos, se aboga por aprovechar la recuperación post pandemia para avanzar de manera decidida en este comercio sostenible, que tenga un rol activo en la descarbonización de las economías y fomente nuevos modelos de negocios.

China, solo en los acuerdos más recientes, ha incluido normas algo más sustantivas en esta área.

El comercio y los aspectos de sustentabilidad son ineludibles y serán crecientemente parte de los acuerdos comerciales internacionales. Por ello, el TLC con China debiera contemplar estas materias e incluir, al menos, los siguientes cuatro tipos de disposiciones[23]:

Objetivos

[23] Propuesta basada en el capítulo 6 del Protocolo de Modernización del TLC Chile – China.

- Reconocer que el desarrollo económico, social y la protección del medio ambiente son componentes interdependientes del desarrollo sostenible que se respaldan mutuamente.

- Reafirmar el derecho soberano de cada país a establecer sus propios niveles de protección ambiental y prioridades de desarrollo medioambiental, así como procurar que sus leyes y políticas ambientales dispongan y fomenten altos niveles de protección ambiental.

Normativa ambiental e impacto en el comercio

- Los países no dejarán de aplicar efectivamente su normativa ambiental en una forma que afecte el comercio o la inversión entre las Partes

- Reconocer y establecer que es inapropiado promover el comercio o la inversión mediante el debilitamiento o la reducción de las protecciones otorgadas en su normativa ambiental.

- Que ninguna disposición del Capítulo se interpretará en el sentido de facultar a las autoridades de una Parte para realizar actividades de aplicación de las leyes ambientales en el territorio de la otra Parte

Cooperación

- Destacar los beneficios de la cooperación en materias ambientales como parte de un enfoque global respecto del desarrollo sostenible y reconocer la importancia de la cooperación en el ámbito del medio ambiente para lograr los objetivos del desarrollo sostenible

- Compromiso de que esta cooperación puede basarse en los acuerdos bilaterales existentes y fortalecer aún más las actividades de cooperación en áreas de interés común.

Asuntos Institucionales

- Con la finalidad de facilitar la implementación del Capítulo, designar puntos de contacto y sus funciones como, por ejemplo, solicitar la celebración de consultas en la Comisión de Libre Comercio del TLC respecto de cualquier asunto que surja del Capítulo sobre medio ambiente.

- El equipo negociador de Uruguay deberá evaluar la conveniencia de que de estos asuntos ambientales queden sujetos o no al mecanismo de solución de controversia.

4.13 Cooperación

Este capítulo permite incluir temas que son de interés de las Partes que negocian un TLC, pero que no tienen el carácter o la entidad para ser parte de las normas sustantivas del Acuerdo. Usualmente incluyen áreas que con el tiempo sí se convierten en temas, que incluso, pasan a ser parte de los compromisos vinculantes de los países. Tal ha sido el caso en la historia de la política comercial de temas como, los asuntos laborales y ambientales.

La experiencia indica que lo más eficiente en este tema es establecer una institucionalidad para el tratamiento de esta agenda, que incluya compromisos y temas que conformen las líneas de acción futura

entre los dos países, en el marco de un Plan[24] acordado entre las Partes, que establezca metas y acciones de seguimiento para su cumplimiento.

Para Uruguay sería interesante incluir en este ámbito temáticas que coadyuven a la facilitación del comercio con China, tales como: ciencia y tecnología agrícola, ganadería, agua, prevención y control de plagas en animales y vegetales, educación agrícola, etc..

En este capítulo se pueden incluir una variedad de temas que luego pueden desarrollarse más acabadamente durante la vigencia del TLC, por lo que permiten "abrir una puerta" a asuntos que enriquecerán la relación entre ambos países[25].

Los últimos capítulos negociados por China contienen temas interesantes que pudieran ser explorados, tales como: Protección de derechos e intereses de los consumidores financieros pagos transfronterizos, cadenas globales de valor y pequeñas y medianas empresas.

4.14 Solución de Controversia

Un sistema de solución de controversias es esencial para asegurar el adecuado funcionamiento de un acuerdo comercial, dado que éste garantiza que cualquier controversia que surja entre las Partes será resuelta de una manera segura, imparcial y con base en reglas del derecho

Usualmente, los capítulos de solución de controversias contenidos en los acuerdos comerciales, reafirman el compromiso de las Partes de alcanzar una solución mutuamente satisfactoria de cualquier controversia, mediante la cooperación y las consultas. Sus reglas determinan el ámbito de aplicación del sistema y la posibilidad de seleccionar un foro.

En acuerdos comerciales previamente negociados por Uruguay y China se identifican cuatro etapas en el sistema de solución de controversias: i) consultas, ii) buenos oficios, conciliación y mediación, iii) establecimiento y procedimientos del Grupo Arbitral y iv) mecanismo para el cumplimiento del Laudo y eventual denegación de beneficios.

Un sistema basado en reglas del derecho es la mejor manera para solucionar una controversia; esto ha sido demostrado en otros acuerdos y en, su momento, en la OMC, cuando su sistema de Solución de Diferencias funcionaba adecuadamente. En consecuencia, para Uruguay contar con un mecanismo de estas características es esencial a fin de garantizar el cumplimiento de los derechos y obligaciones que se negocien con China.

El equipo negociador, tomando en consideración estas directrices generales y el equilibrio de la propia negociación, deberá tomar las mejores decisiones para estructurar este mecanismo según sean los intereses del país

[24] Trienal, quiquenal u otro plazo a acordar.

[25] La experiencia de algunos TLC muestra que temas muy complejos y sensibles, logran alcanzar el equilibrio en la negociación, incluyéndose como una materia en este ámbito de la cooperación. Con este enfoque se logra acomodar los intereses ofensivos y defensivos sobre la cuestión, de los países involucradas en el proceso.

4.15 Institucionalidad del TLC

Con el objetivo de implementar debidamente un eventual TLC entre Uruguay y China, se debe contemplar la creación de una serie de Comités y/o Comisiones Administradoras en diferentes áreas. En los TLC's suscritos por China, los principales órganos son, al menos. los siguientes:

- Comisión Mixta Comercial Económica.

Instancia política integrada habitualmente por Ministros encargados.

- Comisión de Libre Comercio.

Quizás la más importante, actúa como órgano de administración del TLC, con amplias funciones y atribuciones, usualmente integrada por Viceministros responsables de las agendas de relaciones económicas internacionales de los países. La práctica es que se reúna, al menos, una vez al año[26].

- Comité de Comercio de Bienes o Mercancías.

Responsable de administrar los asuntos relacionados con acceso a mercados de bienes, especialmente, los temas arancelarios, normas de origen y medidas de defensa comercial. Esta instancia suele ser de las más activas en la administración de los Tratados, ya que es responsable de conducir los aspectos relacionados con el "dïa a día" del funcionamiento del Acuerdo.

- Comité de Comercio de Servicios

Responsable de administrar los asuntos relacionados con los temas incluidos en el capítulo de servicios del Tratado.

- Comité sobre materias sanitarias y fitosanitarias

Responsable de administrar los asuntos relacionados con los temas incluidos en el capítulo de asuntos fitosanitarios del Tratado.

- Comité de obstáculos técnicos al comercio

Responsable de administrar los asuntos relacionados con los temas incluidos en el capítulo sobre normas técnicas del Tratado.

En definitiva, para aprovechar las oportunidades del TLC es crucial disponer de un buen mecanismo de resolución de conflictos, pues una clave del éxito de los TLC's se juega en su implementación y aprovechamiento que se concreta durante la vigencia del Acuerdo, etapas en que la institucionalidad es absolutamente fundamental.

5. Políticas públicas complementarias para el aprovechamiento del TLC

El TLC con China es una oportunidad para abordar los desafíos de una agenda amplia que garantice una buena implementación y aprovechamiento de este Acuerdo y que efectivamente permita realizar los

[26] Esto ha ido cambiando y se podría contemplar encuentros más habituales, en la medida que las modalidades de trabajo cambian y se acepta y utiliza cada vez más los encuentros oficiales por la vía digital y remota.

ajustes, cambios y reformas que están pendientes en el país para avanzar en una agenda amplia de competitividad internacional.

Para ello, la CIU, como siempre, manifiesta su total disposición a realizar un trabajo conjunto con el Gobierno y pone a disposición toda su experiencia y la de las empresas que están comprometidas en esta agenda, para dar un impulso al crecimiento y desarrollo del país.

Los aspectos principales que se debieran tener en consideración para esta agenda, son los siguientes:

a) Modernización de las relaciones laborales y la negociación colectiva

Un tema fundamental para retomar condiciones apropiadas de competitividad, pasa por abordar los diferentes mecanismos que existen en la legislación laboral que rigidiza este mercado y hace perder competitividad al país y sus sectores exportadores en los mercados globales. La CIU ha elevado al Poder Ejecutivo propuesta al respecto.

b) Costo energía

Aunque Uruguay es líder en la penetración de energías limpias en su matriz de generación eléctrica, y en septiembre de 2021 incluso alcanzó una producción de electricidad récord[27], su alto costo sigue siendo uno de los aspectos que más complica al sector industrial. Como se muestra en el Cuadro siguiente, el país registra de los precios más elevados del MERCOSUR, pero también de ALC, con el consiguiente efecto negativo y pérdida de competitividad relativa para el sector exportador.

Cuadro 5

	Energía Eléctrica	
País	Industrial Media Tensión USD/MWh	Residencial USD/MWh
Uruguay	111	240
Chile	114	171
Brasil	95	159
Argentina	97	65
Paraguay	41	59

Fuente: https://www.segingenieria.com/
Cifras: Octubre 2021

[27] Pico de generación que lo explica la alta demanda de Argentina y Brasil que han tenido graves problemas por la sequía que los afecta desde el 2020.

c) Costos logísticos del Comercio Exterior

Uruguay es uno de los países en ALC que tiene los costos logísticos más altos. En efecto, son un 80% mayores que la mediana de la región y se han encarecido en términos relativos, en comparación con el año 2017 cuando el país con costos logísticos más elevados era Argentina[28].

Lo anterior se refiere a los costos visibles en las operaciones: transporte, costos laborales asociados a la cadena logística, almacenamiento, y combustible, entre otros. Por ejemplo, el precio del combustible es el doble de la mediana regional y muy por arriba de los otros países de la región. Asimismo, el costo mensual de contratar un chofer de larga distancia (600 – 800 kmts) es un 39% más caro que la mediana, lo mismo en cuanto al costo de contratación de un operario de logística medido en dólares.

Por ello, es primordial trabajar conjuntamente para ser más competitivos en servicios logísticos, los que también hacen parte de la oferta exportable del país. Si Uruguay quiere aprovechar de mejor manera el TLC con China y constituirse en un centro logístico, debe mejorar sus costos internos para ser competitivo en la región.

d) Evitar que el TLC concentre la oferta exportable. Diversificación productiva.

Dada la monumental brecha del tamaño relativo con China y por ende las escalas en los negocios, es importante poner atención a la eventual concentración de la oferta exportable de ciertos rubros de Uruguay en el mercado chino, como consecuencia de la apertura arancelaria contemplada en el TLC.

Un principio fundamental del desarrollo exportador es la diversificación de productos, mercados, y empresas, por lo que este Tratado será una contribución a ello, pero debiera ser parte de una política de negociaciones más amplia que permita disponer también de otros mercados abiertos para ampliar la base exportadora del país.

e) Certificación

Un desafío fundamental para la competitividad del sector exportador es reforzar las capacidades regulatorias y de certificación, tanto en el sector público como privado, para ingresar a los mercados internacionales de forma más consolidada y dar mayor predictibilidad y seguridad al comercio de bienes agrícolas, alimentos procesados, químicos, etc..

En este sentido los acuerdos comerciales y el TLC con China son una oportunidad para avanzar en la incorporación de cláusulas que permitan avanzar en estas materias, a la vez que medidas y compromisos de facilitación de comercio, así como establecer mecanismos para desarrollar modelos de reconocimiento mutuo entre las instituciones responsables de estas materias en los países Partes de estos acuerdos.

[28] La fuente es la Asociación Latinoamericana de Logística.

f) Promoción de la imagen – país

El TLC con China es una oportunidad para repotenciar la promoción de exportaciones y reimpulsar una campaña de imagen-país que pudiera tener un foco en los mercados asiáticos y China en particular, que contemple renovados e innovadores esquemas de financiamiento público y privado

El objetivo es potenciar estas acciones y aprovechar que esta negociación, hará de Uruguay un socio más atractivo que pudiera abrir una nueva senda de negociaciones comerciales con nuevos socios para seguir abriendo oportunidades al sector exportador nacional.

g) Aplicación efectiva y oportuna de medidas de defensa comercial

Es importante disponer y analizar con flexibilidad la aplicación de medidas de defensa comercial frente a prácticas desleales de comercio. Existen precedentes de estas prácticas de socios comerciales de Uruguay que no han sido abordados oportunamente, lo que ha provocado un daño significativo en ciertas ramas de la producción industrial del país.

Es importante que estos instrumentos se apliquen de forma pertinente, especialmente tomando en cuenta la mayor apertura a la competencia china por el acuerdo comercial e impacto en la producción local

6. Conclusiones

En el marco de un amplio y participativo proceso de consulta que ha llevado a cabo la CIU, **los sectores productivos indicaron mayoritariamente que el TLC con China sería beneficioso para Uruguay** y resaltaron lo positivo que resultaría avanzar en la suscripción de un TLC con ese país. No obstante, **existen visiones e intereses muy dispares respecto al impacto del Acuerdo** en los diferentes sectores productivos.

Por una parte, hay sectores que tienen claros intereses ofensivos e indicaron que el Acuerdo sería una gran oportunidad para expandir sus exportaciones y, por otra parte, existen sectores que manifestaron una alta sensibilidad frente a una mayor apertura a los productos chinos, con los desafíos que esto conlleva para incorporarlos en un acuerdo equilibrado. Forman parte de tales sensibilidades e inquietudes, **la incertidumbre respecto a lo que pueda ocurrir en el ámbito del MERCOSUR**, destino principal de lo producido por la industria manufacturera, a partir de este proceso de negociación con China.

Por último, hay sectores que aún no han tomado una posición sobre este TLC, que siguen evaluando escenarios posibles y están expectantes del inicio y desarrollo de las negociaciones.

El TLC con **China debiera ser un primer paso en una política de profundización de la inserción económica y comercial de Uruguay** en los mercados mundiales. En ese sentido, el país debe prepararse para enfrentar esta mayor competencia, a la vez que aprovechar las oportunidades que surjan de estos acuerdos comerciales. Es la oportunidad entonces para abordar los desafíos pendientes e implementar un **Plan para la competitividad de la industria exportadora** del país y realizar las reformas estructurales y cambios necesarios para enfrentar estas nuevas condiciones de competencia de mejor manera.

En este marco, un importante desafío permanente, es el posicionamiento del país en los mercados internacionales, por lo que **la negociación de un TLC con China es una oportunidad que dará mayor visibilidad y prestigio al país, que debe ser aprovechada para intensificar las labores de promoción de exportaciones y atracción de inversiones**, así como dar un nuevo impulso a una campaña imagen país que contemple renovados esfuerzos y recursos del sector público y privado. El objetivo es potenciar estas acciones y aprovechar que esta negociación, sin duda, hará de Uruguay un socio más atractivo que se atreve a emprender este proyecto y da un paso significativo en la profundización de su inserción económica internacional.

Es fundamental contemplar y propiciar la **participación activa del sector privado** durante las etapas de realización del ECF, negociación e implementación del TLC. Particularmente, el proceso de negociación debe ser conducido con transparencia y contemplar un intercambio dinámico y efectivo entre el equipo de negociación y el sector privado, para lo cual es imprescindible activar el "cuarto de junto" que ha sido fundamental en previas negociaciones, pues este intercambio asegurará un acuerdo balanceado y luego una aprobación política fluida del Tratado. Como ha sido la práctica en la historia de la CIU, manifestamos la total disposición para trabajar conjuntamente, con un espíritu de colaboración para alcanzar el mejor acuerdo comercial para el país.

Por último, tal como se ha indicado, el TLC debe contemplar la flexibilidad necesaria que permita alcanzar un **balance sostenible para todos los sectores productivos e industriales**. Por ello, como se indica en el punto 4 de este documento, proponemos los principios y elementos técnicos específicos que debiera contener el TLC en los diferentes capítulos y que seguramente serán parte de la cobertura de este

Acuerdo. Particularmente importante es el cronograma de desgravación arancelaria y sus categorías, tanto en lo que se refiere a los plazos para la eliminación de los aranceles, como disponer de una **lista de productos que inevitablemente deberán quedar excluidos** de este programa de liberación.

ANEXOS

ANEXO 1

Listas de Excepciones de Chile, Perú y Costa Rica

País	Capítulo	Partidas excluidas para China
CHILE	10 - Cereales	10019000, 10061000, 10062000, 10063010, 10063020, 10063090, 10064000
	11 - Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	11010000
	17 - Azúcares y artículos de confitería	17011100, 17011200, 17019100, 17019910, 17019920, 17019990, 17021900, 17022000, 17023000, 17024000, 17025000, 17026010, 17026020, 17026090, 17029010, 17029090
	21 - Preparaciones alimenticias diversas	21069090
	25 - Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	25232900, 25239000
	40 - Caucho y sus manufacturas	40121100, 40121200, 40121900, 40122010, 40122090, 40129030, 40129090
	51 - Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	51061000, 51062000, 51081000, 51111110, 51112010, 51121110
	54 - Filamentos sintéticos o artificiales	54023100, 54023200
	55 - Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	55095310, 55095320, 55095330, 55121910, 55121920, 55121930, 55133100, 55151110, 55151120, 55151130, 55151140, 55151200, 55151310, 55151320, 55151330, 55161200, 55161300, 55161400
	60 - Tejidos de punto	60041000
	61 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	61045910, 61089100, 61099011, 61099012, 61101200, 61101900, 61151110, 61151190, 61152000, 61159210, 61159310
	62 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	24 partidas
	63 - Los demás artículos textiles confeccionados	63012000, 63101000, 63109000
	69 - Productos cerámicos	69089021, 69119000
	70 - Vidrio y sus manufacturas	70052910, 70052920
	73 - Manufacturas de fundición, de hierro o acero	24 partidas
	76 - Aluminio y sus manufacturas	76042100
	83 - Manufacturas diversas de metal común	83021000, 83024290, 83082000, 83111010, 83111090, 83112000
	84 - Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas	84181011, 84181012, 84181013, 84181019, 84181090, 84182130, 84182190, 84182900, 84183000, 84191100, 84211200, 84501111, 84502000, 84512100, 84818010, 84818099
	85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	85092000

País	Capítulo	Partidas excluidas para China
PERÚ	30 - Productos farmacéuticos	30051010
	39 - Plástico y sus manufacturas	39204300, 39204900, 39211200, 39211300, 39211990, 39219090, 39232990, 39261000, 39269010
	42 - Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería	42021210, 42021900, 42029910
	48 - Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	48184010, 48184020, 48184090
	51 - Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	29 partidas
	52 - Algodón	118 partidas
	54 - Filamentos sintéticos o artificiales	19 partidas
	55 - Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	83 partidas

	56 - Guata, fieltro y tela sin tejer	56031300, 56031400, 56041000, 56049090, 56075000, 56079000, 56081900
	58 - Tejidos especiales	58012100, 58012200, 58012300, 58012400, 58012500, 58012600, 58013200, 58021100, 58021900, 58022000, 58030010, 58062000, 58063100, 58063210, 58071000, 58079000
	59 - Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas	59031000, 59032000, 59039000
	60 - Tejidos de punto	19 partidas
	61 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	140 partidas
	62 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	82 partidas
	63 - Los demás artículos textiles confeccionados	15 partidas
	64 - Calzado, polainas y artículos análogos	25 partidas
	68 - Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas	68051000, 68052000, 68053000
	70 - Vidrio y sus manufacturas	70101000, 70102000
	73 - Manufacturas de fundición, de hierro o acero	73201000, 73211111, 73239310, 73239990
	82 - Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa	82151000, 82159100, 82159900
	83 - Manufacturas diversas de metal común	83021010, 83081011, 83081012, 83081090, 83082000
	85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	85061091, 85071000
	96 - Manufacturas diversas	96081010

País	Capítulo	Partidas excluidas para China
COSTA RICA	2 - Carne y despojos comestibles	02071200, 02071491, 02071492, 02071493, 02071494, 02071499, 02101100, 02101200
	3 - Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	39 partidas
	4 - Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural	26 partidas
	7 - Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	07019000, 07020000, 07031011, 07031012, 07031013, 07031019, 07101000, 07108000, 07133340, 07133390
	8 - Frutas y frutos comestibles	08030012, 08030020, 08030090
	9 - Café, té, yerba mate y especias	09011110, 09011120, 09011130, 09011190, 09011200, 09012100, 09012200, 09019000, 09023000, 09024000, 09109100, 09109990
	10 - Cereales	10059030, 10061090, 10062000, 10063090, 10064000
	11 - Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	11010000, 11022000, 11029030
	12 - Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos	12081000, 12089000
	15 - Grasas y aceites animales o vegetales	33 partidas
	16 - Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	19 partidas
	17 - Azúcares y artículos de confitería	17011100, 17011200, 17019100, 17019900, 17022000, 17023020, 17024000, 17026000, 17029090, 17041000, 17049000
	18 - Cacao y sus preparaciones	18061000, 18062090, 18063100, 18063200, 18069000
	19 - Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche	19012000, 19019090, 19021100, 19021900, 19023000, 19041090, 19042000, 19049010, 19049090, 19051000, 19052000, 19053110, 19053190, 19053200, 19054000, 19059000
	20 - Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas	19 partidas
	21 - Preparaciones alimenticias diversas	21011100, 21011200, 21012000, 21031000, 21032000, 21033020, 21039000, 21041000, 21042000, 21050000, 21069020, 21069099
	22 - Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	22011000, 22019000, 22021000, 22029010, 22029090, 22030000, 22071010, 22071090, 22090000

	23 - Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias	23011000, 23032000, 23040010, 23040090, 23091000, 23099019, 23099020, 23099030, 23099049, 23099090
	24 - Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	24021000, 24022000, 24029000, 24031010, 24031090, 24039900
	32 - Extractos curtientes o tintóreos	32081090, 32082090, 32089091, 32089092, 32091090, 32099010, 32099020
	33 - Aceites esenciales y resinoides	33041000, 33042000, 33043000, 33049100, 33049900, 33051000, 33059000, 33061000, 33072000
	34 - Jabones, agentes de superficie orgánicos,	34011111, 34011900, 34012010, 34022000, 34029019, 34029020, 34060000
	35 - Materias albuminoideas	35069900
	38 - Productos diversos de las industrias químicas	38089410, 38089490, 38089910
	39 - Plástico y sus manufacturas	78 partidas
	40 - Caucho y sus manufacturas	40059190, 40111000, 40112010, 40112090, 40116300, 40116900, 40119400, 40119900, 40161000, 40169100, 40169300, 40169990
	44 - Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	44072100, 44072200, 44072500, 44072600, 44072700, 44072800, 44072900, 44181000, 44182000
	48 - Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	21 partidas
	49 - Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas	49089000, 49090000
	54 - Filamentos sintéticos o artificiales	54024900, 54060010, 54072000
	56 - Guata, fieltro y tela sin tejer	56041000, 56072900, 56081900
	58 - Tejidos especiales	58062000, 58063900
	60 - Tejidos de punto	60053200
	61 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	61051000, 61052000, 61061000, 61062000, 61071100, 61071200, 61071900, 61091000, 61099000, 61152200, 61159500, 61159600
	62 -Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	62082200, 62089200, 62089900, 62111200, 62114200, 62121000, 62122000, 62123000, 62129000
	63- Los demás artículos textiles confeccionados	63025300, 63031200, 63053300
	64 - Calzado, polainas y artículos análogos	64032000, 64035100, 64035900, 64039110, 64039190, 64039910, 64039990
	68 - Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas	68091100, 68091900, 68099000, 68118200
	69 - Productos cerámicos	69101000, 69109000
	70 - Vidrio y sus manufacturas	20 partidas
	72 - Fundición, hierro y acero	27 partidas
	73 - Manufacturas de fundición, de hierro o acero	40 partidas
	76 - Aluminio y sus manufacturas	76041010, 76041090, 76042100, 76042910, 76042990, 76081090, 76082010, 76082090, 76101000, 76109000, 76141000, 76149000
	82 - Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa	82055190, 82055910
	83 - Manufacturas diversas de metal común	83030000, 83040000, 83052010, 83052090, 83059010, 83091000, 83099090
	84 - Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas	84181000, 84182100, 84185000, 84186190, 84232000, 84233000, 84254200, 84279000, 84289010, 84289090, 84512100
	85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	85161000, 85318010, 85362010, 85364910, 85365020, 85365060, 85366100, 85371000, 85444221, 85444921, 85444929
	94 - Muebles; mobiliario medicoquirúrgico	94029020, 94031000, 94033000, 94034000, 94035000, 94036000, 94038100, 94038900, 94039010, 94039090

ANEXO 2

Listas de Excepciones de China

País	Capítulo	Partidas excluidas
CHILE	10 - Cereales	10011000, 10019010, 10019090, 10051000, 10059000, 10061011, 10061019, 10061091, 10061099, 10062010, 10062090, 10063010, 10063090, 10064010, 10064090
	11 - Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	11010000, 11022000, 11023010, 11023090, 11031100, 11031300, 11031921, 11031929, 11032010, 11042300
	15 - Grasas y aceites animales o vegetales	15071000, 15079000, 15081000, 15089000, 15111000, 15119010, 15119020, 15119090, 15121100, 15121900, 15122100, 15122900, 15141100, 15141900, 15149110, 15149190, 15149900, 15152100, 15152900
	17 - Azúcares y artículos de confitería	17011100, 17011200, 17019100, 17019910, 17019920, 17019990
	28 - Productos químicos inorgánicos (yodo)	28012000
	31 - Abonos	31021000, 31052000, 31053000
	44 - Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	25 partidas
	48 - Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	114 partidas
	49 - Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas	49070010, 49070090, 49081000, 49089000, 49090010, 49090090, 49100000, 49111090, 49119100, 49119900
	51 - Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	51011100, 51011900, 51012100, 51012900, 51013000, 51031010, 51051000, 51052100, 51052900
	52 - Algodón	52010000, 52030000

País	Capítulo	Partidas excluidas
PERÚ	3 - Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	03038000, 03052000, 03079910, 03079930
	9 - Café, té, yerba mate y especias	09011100, 09011200, 09012100, 09012200, 09019020
	10 - Cereales	10011000, 10019010, 10019090, 10051000, 10059000, 10061011, 10061019, 10061091, 10061099, 10062010, 10062090, 10063010, 10063090, 10064010, 10064090
	11 - Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	11010000, 11022000, 11029011, 11029019, 11031100, 11031300, 11031921, 11031929, 11032010, 11042300
	15 - Grasas y aceites animales o vegetales	15071000, 15079000, 15081000, 15089000, 15111000, 15119010, 15119020, 15119090, 15121100, 15121900, 15122100, 15122900, 15141100, 15141900, 15149110, 15149190, 15149900, 15152100, 15152900, 15159010, 15159020, 15159030, 15159090, 15171000
	16 - Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	16041110, 16041190, 16041910, 16041920, 16041931, 16041939, 16041990, 16059010, 16059020
	17 - Azúcares y artículos de confitería	17011100, 17011200, 17019100, 17019910, 17019920, 17019990
	20 - Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas	20081110, 20081120, 20081130, 20081190
	21 - Preparaciones alimenticias diversas	21011100, 21011200, 21013000
	24 - Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	24011010, 24011090, 24012010, 24012090, 24021000, 24022000, 24029000, 24031000, 24039100, 24039900
	27 - Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	27101110, 27101120, 27101130, 27101191, 27101199
	28 - Productos químicos inorgánicos	28012000, 28257000, 28273910, 28273920, 28273990, 28276000, 28369100
	29 - Productos químicos orgánicos	29031500, 29051100, 29051610, 29051690, 29053100, 29091900, 29094100, 29173611, 29337100
	31 - Abonos	31021000, 31052000, 31053000
	37 - Productos fotográficos o cinematográficos	37025590, 37032010, 37039010
	39 - Plástico y sus manufacturas	39011000, 39012000, 39019020, 39021000, 39131000, 39233000
	40 - Caucho y sus manufacturas	40011000, 40012100, 40012200, 40012900, 40111000, 40119200, 40119300, 40119400, 40119900, 40122010, 40122090
	41 - Pieles (excepto la peletería) y cueros	41021000, 41022110, 41051010, 41062200, 41071110, 41071210, 41071990, 41131000, 41142000, 41151000

	44 - Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	44 partidas
	46 - Manufacturas de espartería o cestería	46019390, 46021200, 46021990
	48 - Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	108 partidas
	49 - Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas	49070010, 49070090, 49081000, 49089000, 49090010, 49090090, 49100000, 49111090, 49119100, 49119900
	51 - Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	51011100, 51011900, 51012100, 51012900, 51013000, 51031010, 51051000, 51052100, 51052900, 51053910, 51053921, 51053929, 51053990, 51054000, 51082011, 51082019, 51082090, 51099011, 51099019, 51099090
	52 - Algodón	52010000, 52029900, 52030000, 52053100, 52054100, 52054300, 52061100, 52091100
	55 - Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	55013000
	61 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	61022000, 61051000, 61072100, 61142000
	74 - Cobre y sus manufacturas	74020000, 74040000
	76 - Aluminio y sus manufacturas	76020000
	81 - Los demás metales comunes	81072000
	84 - Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas	84073410, 84073420, 84082090, 84148030, 84152000, 84341000
	85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	85287110, 85287180, 85287211, 85287212, 85287219, 85287221, 85287222, 85287229, 85287231, 85287232, 85287239, 85287292, 85287299, 85299082
	87 - Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	55 partidas
	90 - Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión	90065100, 90065290, 90065990, 90138030

País	Capítulo	Partidas excluidas
COSTA RICA	9 - Café, té, yerba mate y especias	09011200, 09012200, 09019020
	10 - Cereales	10011000, 10019010, 10019090, 10051000, 10059000, 10061011, 10061019, 10061091, 10061099, 10062010, 10062090, 10063010, 10063090, 10064010, 10064090
	11 - Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	11010000, 11022000, 11029011, 11029019, 11031100, 11031300, 11031921, 11031929, 11032010, 11042300
	15 - Grasas y aceites animales o vegetales	15071000, 15079000, 15081000, 15089000, 15111000, 15119010, 15119020, 15119090, 15121100, 15121900, 15122100, 15122900, 15141100, 15141900, 15149110, 15149190, 15149900, 15152100, 15152900
	17 - Azúcares y artículos de confitería	17011100, 17011200, 17019100, 17019910, 17019920, 17019990
	20 - Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas	20091200, 20091900
	24 - Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	24011010, 24011090, 24012010, 24012090, 24013000, 24021000, 24022000, 24029000, 24031000, 24039100, 24039900
	31 - Abonos	31021000, 31052000, 31053000
	44 - Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	50 partidas
	48 - Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	108 partidas
	49 - Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas	49070010, 49070090, 49081000, 49089000, 49090010, 49090090, 49100000, 49111090, 49119100, 49119900
	51 - Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	51011100, 51011900, 51012100, 51012900, 51013000, 51031010, 51051000, 51052100, 51052900
	52 - Algodón	52010000, 52030000
	85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	85285910, 85287221, 85287222, 85287229, 85287231, 85287232, 85287239, 85287292, 85299081, 85299082
	90 - Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión	90138030

ANEXO 3

Resumen sector textil otorgado a China por Chile, Costa Rica y Perú				
(Cifras en miles de dólares y porcentajes)				
		Chile[1] (2006)	**Costa Rica[2] (2011)**	**Perú[3] (2010)**
2006	Total M Textil	1.708.050	409.316	549.304
	M desde China	1.055.881	89.000	178.411
	% M China	61,8%	21,7%	32,5%
	NMF	6,0%	0% - 14%	4% - 20%
	Año arancel 0	2015	2020	2019
2010	Total M Textil	2.510.409	474.297	1.198.848
	M desde China	1.787.834	113.662	496.429
	% M China	71,2%	24,0%	41,4%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0% - 17%
	Año arancel 0	2015	2020	2019
2011	Total M Textil	3.270.530	556.336	1.606.140
	M desde China	2.380.808	128.309	703.414
	% M China	72,8%	23,1%	43,8%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0% - 13%
	Año arancel 0	2015	2020	2019
2020	Total M Textil	2.139.719	391.827	1.517.461
	M desde China	1.352.447	134.052	822.998
	% M China	63,2%	34,2%	54,2%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0% - 11%
	Año arancel 0	2015	2020	2019
(1) incluye productos otorgados a China en categoría inmediata, 5 años y excluidos				
(2) incluye productos otorgados a China en categoría inmediata				
(3) incluye productos otorgados a China en categoría inmediata, 5 años y excluidos				
Fuente: elaboración propia con base a cifras del TradeMap y cronogramas arancelarios publicados por cada país.				

Resumen sector calzado otorgado a China por Chile, Costa Rica y Perú

(Cifras en miles de dólares y porcentajes)

		Chile (2006)	Costa Rica[1] (2011)	Perú[2] (2010)
2006	Total M Calzado	459.312	76.915	82.013
	M desde China	317.626	39.576	40.580
	% M China	69,2%	51,5%	49,5%
	NMF	6,0%	0% - 14%	20%
	Año arancel 0	2010	2020	2019
2010	Total M Calzado	736.316	109.541	185.625
	M desde China	541.933	57.913	116.555
	% M China	73,6%	52,9%	62,8%
	NMF	6,0%	0% - 14%	17,0%
	Año arancel 0	2010	2020	2019
2011	Total M Calzado	929.345	131.302	267.975
	M desde China	665.238	69.531	165.874
	% M China	71,6%	53,0%	61,9%
	NMF	6,0%	0% - 14%	13,0%
	Año arancel 0	2010	2020	2019
2020	Total M Calzado	596.141	90.551	349.587
	M desde China	365.941	47.548	200.001
	% M China	61,4%	52,5%	57,2%
	NMF	6,0%	0% - 14%	11,0%
	Año arancel 0	2010	2020	2019

(1) incluye productos otorgados a China en categoría inmediata y excluidos

(2) incluye productos en categoría inmediata

Fuente: elaboración propia con base a cifras del TradeMap y cronogramas arancelarios publicados por cada país.

Resumen sector papeles otorgado a China por Chile, Costa Rica y Perú

(Cifras en miles de dólares y porcentajes)

		Chile[1] (2006)	Costa Rica[2] (2011)	Perú[3] (2010)
2006	Total M Papeles	582.906	409.769	384.769
	M desde China	10.024	4.764	13.219
	% M China	1,7%	1,2%	3,4%
	NMF	6,0%	0% - 14%	4% - 12%
	Año arancel 0	2015	2024	2019
2010	Total M Papeles	846.644	520.327	606.546
	M desde China	47.178	8.405	38.652
	% M China	5,6%	1,6%	6,4%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0% - 9%
	Año arancel 0	2015	2024	2019
2011	Total M Papeles	916.207	609.741	694.294
	M desde China	53.022	12.382	54.660
	% M China	5,8%	2,0%	7,9%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0%- 6%
	Año arancel 0	2015	2024	2019
2020	Total M Papeles	697.059	589.796	496.866
	M desde China	82.120	23.309	73.661
	% M China	11,8%	4,0%	14,8%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0%- 6%
	Año arancel 0	2015	2024	2019

(1) incluye productos en categoría inmediata y 5 años

(2) incluye productos otorgados a China en categoría inmediata, 10 años y excluidos

(3) incluye productos en categoría inmediata, 5 años y excluidos

Fuente: elaboración propia con base a cifras del TradeMap y cronogramas arancelarios publicados por cada país.

Resumen sector vidrio otorgado a China por Chile, Costa Rica y Perú

(Cifras en miles de dólares y porcentajes)

		Chile[1] (2006)	Costa Rica[2] (2011)	Perú[3] (2010)
2006	Total M Vidrio	105.220	38.416	117.118
	M desde China	23.176	3.267	29.304
	% M China	22,0%	8,5%	25,0%
	NMF	6,0%	0% - 14%	4% - 12%
	Año arancel 0	2015	2020	2019
2010	Total M Vidrio	200.124	46.985	156.528
	M desde China	71.436	5.870	70.940
	% M China	35,7%	12,5%	45,3%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0% - 9%
	Año arancel 0	2015	2020	2019
2011	Total M Vidrio	183.124	83.387	156.598
	M desde China	69.135	6.365	73.540
	% M China	37,8%	7,6%	47,0%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0%- 6%
	Año arancel 0	2015	2020	2019
2020	Total M Vidrio	145.825	59.356	181.332
	M desde China	76.759	14.092	94.912
	% M China	52,6%	23,7%	52,3%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0%- 6%
	Año arancel 0	2015	2020	2019

(1) incluye en categoría inmediata, 5 años y excluidos

(2) incluye productos otorgados a China en categoría inmediata y exclidos

(3) incluye productos otorgados a China en categoría inmediata, 5 años y excluidos

Fuente: elaboración propia con base a cifras del TradeMap y cronogramas arancelarios publicados por cada país.

Resumen sector pinturas otorgado a China por Chile, Costa Rica y Perú

(Cifras en miles de dólares y porcentajes)

		Chile[1] (2006)	Costa Rica[2] (2011)	Perú[3] (2010)
2006	Total M Pinturas	30.492	14.639	20.592
	M desde China	167	99	969
	% M China	0,5%	0,7%	4,7%
	NMF	6,0%	0% - 14%	4% - 12%
	Año arancel 0	2015	2020	2019
2010	Total M Pinturas	45.901	18.827	33.119
	M desde China	480	851	2.728
	% M China	1,0%	4,5%	8,2%
	NMF	6,0%	0%- 14%	0% - 9%
	Año arancel 0	2015	2020	2019
2011	Total M Pinturas	56.464	20.527	40.750
	M desde China	842	305	3.551
	% M China	1,5%	1,5%	8,7%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0%- 6%
	Año arancel 0	2015	2020	2019
2020	Total M Pinturas	66.467	30.201	50.584
	M desde China	3.609	1.933	9.051
	% M China	5,4%	6,4%	17,9%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0%- 6%
	Año arancel 0	2015	2020	2019

(1) incluye productos en categoría inmediata y 5 años

(2) incluye productos en categoría inmediata y exclusión

(3) incluye productos en categoría inmediata

Fuente: elaboración propia con base a cifras del TradeMap y cronogramas arancelarios publicados por cada país.

Resumen sector juguetería otorgado a China por Chile, Costa Rica y Perú

(Cifras en miles de dólares y porcentajes)

		Chile[1] (2006)	Costa Rica[2] (2011)	Perú[3] (2010)
2006	Total M Juguetería	327.301	46.703	107.577
	M desde China	227.749	22.442	56.060
	% M China	69,6%	48,1%	52,1%
	NMF	6,0%	0% - 14%	4% - 12%
	Año arancel 0	2015	2020	2019
2010	Total M Juguetería	521.594	61.642	221.341
	M desde China	406.944	34.932	136.542
	% M China	78,0%	56,7%	61,7%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0% - 9%
	Año arancel 0	2015	2020	2019
2011	Total M Juguetería	591.619	158.486	279.071
	M desde China	466.095	41.060	187.237
	% M China	78,8%	25,9%	67,1%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0%- 6%
	Año arancel 0	2015	2020	2019
2020	Total M Juguetería	385.404	96.894	254.055
	M desde China	302.206	66.366	204.676
	% M China	78,4%	68,5%	80,6%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0%- 6%
	Año arancel 0	2015	2020	2019

(1) incluye en categoría inmediata

(2) incluye productos en categoría inmediata y 5 años

(3) incluye productos otorgados a China en categoría inmediata, 5 años y preferencia fija

Fuente: elaboración propia con base a cifras del TradeMap y cronogramas arancelarios publicados por cada país.

Resumen sector perfumería otorgado a China por Chile, Costa Rica y Perú

(Cifras en miles de dólares y porcentajes)

		Chile (2006)	Costa Rica[1] (2011)	Perú (2010)
2006	Total M Perfumería	262.262	70.220	144.389
	M desde China	5.227	354	1.345
	% M China	2,0%	0,5%	0,9%
	NMF	6,0%	5% - 14%	12%
	Año arancel 0	2006	2020	2019
2010	Total M Perfumería	490.964	111.681	260.093
	M desde China	13.779	1.056	3.531
	% M China	2,8%	0,9%	1,4%
	NMF	6,0%	5% - 14%	9,0%
	Año arancel 0	2006	2020	2019
2011	Total M Perfumería	557.870	132.430	298.846
	M desde China	16.838	1.244	3.718
	% M China	3,0%	0,9%	1,2%
	NMF	6,0%	5% - 14%	6,0%
	Año arancel 0	2006	2020	2019
2020	Total M Perfumería	647.837	170.294	360.347
	M desde China	57.921	3.612	17.406
	% M China	8,9%	2,1%	4,8%
	NMF	6,0%	5% - 14%	6,0%
	Año arancel 0	2006	2020	2019

(1) incluye productos en categoría inmediata y exclusión

Fuente: elaboración propia con base a cifras del TradeMap y cronogramas arancelarios publicados por cada país.

Resumen sector farmacéutico otorgado a China por Chile, Costa Rica y Perú

(Cifras en miles de dólares y porcentajes)

		Chile[1] (2006)	Costa Rica[2] (2011)	Perú[3] (2010)
2006	Total M Farmacéutico	443.962	352.959	272.267
	M desde China	12.346	4.202	4.099
	% M China	2,8%	1,2%	1,5%
	NMF	6,0%	0% - 14%	12%
	Año arancel 0	2010	2020	2019
2010	Total M Farmacéutico	750.603	518.928	532.287
	M desde China	23.187	10.999	20.010
	% M China	3,1%	2,1%	3,8%
	NMF	6,0%	0% - 14%	9,0%
	Año arancel 0	2010	2020	2019
2011	Total M Farmacéutico	945.807	568.612	560.786
	M desde China	24.803	13.741	22.700
	% M China	2,6%	2,4%	4,0%
	NMF	6,0%	0% - 14%	6,0%
	Año arancel 0	2010	2020	2019
2020	Total M Farmacéutico	1.734.854	845.922	1.079.145
	M desde China	71.882	16.044	102.337
	% M China	4,1%	1,9%	9,5%
	NMF	6,0%	0% - 14%	0% - 6%
	Año arancel 0	2010	2020	2019

(1) la gran mayoría de productos esta en categoría inmediata

(2) la gran mayoría de productos esta en categoría inmediata, queda uno que llega a 0% el 2024

(3) existe un producto en lista de exclusiones

Fuente: elaboración propia con base a cifras del TradeMap y cronogramas arancelarios publicados por cada país.

Resumen sector químico otorgado a China por Chile, Costa Rica y Perú

(Cifras en miles de dólares y porcentajes)

		Chile[1] (2006)	Costa Rica[2] (2011)	Perú[3] (2010)
2006	Total M Químico	916.980	198.215	371.167
	M desde China	122.117	24.435	74.357
	% M China	13,3%	12,3%	20,0%
	NMF	6,0%	0% - 9%	0% - 12%
	Año arancel 0	2015	2020	2019
2010	Total M Químico	1.455.828	285.006	758.721
	M desde China	228.113	44.895	163.420
	% M China	15,7%	15,8%	21,5%
	NMF	6,0%	0% - 9%	0% - 9%
	Año arancel 0	2015	2020	2019
2011	Total M Químico	2.026.391	296.002	877.905
	M desde China	280.042	50.328	171.531
	% M China	13,8%	17,0%	19,5%
	NMF	6,0%	0% - 9%	0%- 6%
	Año arancel 0	2015	2020	2019
2020	Total M Químico	1.528.394	245.558	913.279
	M desde China	366.873	71.820	346.647
	% M China	24,0%	29,2%	38,0%
	NMF	6,0%	0% - 9%	0%- 6%
	Año arancel 0	2015	2020	2019

(1) existen productos en categoría inmediata y 5 años

(2) existen productos en categoría inmediata

(3) existen productos en categoría inmediata y 5 años

Fuente: elaboración propia con base a cifras del TradeMap y cronogramas arancelarios publicados por cada país.