

LA NEGOCIACIÓN MERCOSUR – INDIA:

Una aproximación a la ampliación del Acuerdo



WORKING PAPER N°1

Ignacio Bartesaghi¹, Deepak Bhojwani²

Setiembre de 2016

¹ Director del Departamento de Negocios Internacionales e Integración de la Universidad Católica del Uruguay, integra el Sistema Nacional de Investigadores del Uruguay. Mail: ibartesa@ucu.edu.uy

² Director de LATINDIA y ex embajador de India en varios países latinoamericanos. Mail: bhojwani@latindiaconsult.com

Contenido

1. Introducción a la política comercial de India y Mercosur	4
1.1 <i>India</i>	4
1.2 <i>Mercosur</i>	5
2. Las instituciones vinculadas con las negociaciones	5
2.1 <i>El caso de India</i>	5
2.2 <i>El caso del Mercosur</i>	8
3. La importancia del entorno de negocios: el caso de India.....	9
4. Negociaciones entre el Mercosur y la India	12
5. Caracterización del comercio entre Uruguay e India	14
6. El Mercosur y la India: potencialidades comerciales	23
7. Conclusiones.....	26
8. Anexos	27
8.1 <i>Acuerdos comerciales de la India</i>	27
8.2 <i>Comercio bilateral entre Uruguay e India</i>	29

LA NEGOCIACIÓN MERCOSUR – INDIA:

Una aproximación a la ampliación del Acuerdo

El presente estudio se enmarca en las recientes negociaciones lideradas por la Presidencia Pro Témpore del Mercosur (a cargo de Uruguay) para profundizar el Acuerdo de Preferencias Fijas vigente entre el bloque sudamericano e India, mismo camino que el recientemente seguido por Chile.

Dicha iniciativa se lanza en momentos en que el Mercosur cumple 25 años de historia y enfrenta enormes desafíos en un nuevo contexto internacional marcado por niveles históricos de apertura comercial. Por otra parte, India se ha transformado lentamente en una economía emergente de relevancia global, incluso mostrando tasas de crecimiento de su economía que superan a las de China en los últimos años. La potencia asiática también enfrenta serios desafíos en cuando a su apertura comercial, ya que posee contados acuerdos comerciales.

El objetivo del presente estudio es identificar los principales aspectos que deben tenerse en cuenta a la hora de emprender una negociación entre las partes. Para cumplir con dicho objetivo se identificaron las principales características de la política comercial de India y el Mercosur, su estructura institucional relacionada con las negociaciones comerciales y la importancia del entorno de negocios para una relación comercial exitosa.

Posteriormente se atiende a la evolución del comercio bilateral entre Uruguay y la India, identificando las posibles restricciones y potencialidades que se enfrentarían en un posible avance de las negociaciones entre los dos actores. De forma somera se detallan las principales características del comercio entre el Mercosur y la India, dado que al menos hasta el momento se ha planteado un acuerdo conjunto. Cabe dicha aclaración si se tiene en cuenta que el bloque se encuentra impulsando la posibilidad de flexibilizar las normas vinculadas a las negociaciones conjuntas, lo que podría habilitar las negociaciones bilaterales entre uno o más miembros del Mercosur con India.

1. Introducción a la política comercial de India y Mercosur

1.1 India

Desde hace varias décadas, India trata de equilibrar el objetivo de promocionar sus exportaciones con la necesidad de abrir sus propios mercados a la competencia extranjera en el marco de las reglas de la OMC y bilateralmente con países o bloques comerciales. Algunos de esos bloques son la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), la Unión Europea (UE), la Asociación Europea del Asia Meridional para la Cooperación regional (SAARC) y el Mercosur, entre otros. La mayoría de los acuerdos negociados por la potencia asiática no constituyen tratados de libre comercio. En los hechos, varios de los acuerdos son expresiones de intención que tienen por objetivo mejorar las condiciones de acceso para el comercio entre la India y sus interlocutores.

Algunos foros a nivel burocrático (normalmente a nivel de Secretario o Viceministro) están configurados para este fin, tales como, el Comité Económico y Comercial Conjunto entre la India y Costa Rica en el marco del memorando de entendimiento firmado en 2013 o la Comisión Mixta de Cooperación para el Desarrollo de Negocios con Colombia en el marco del Memorándum suscrito en 2010. Estos ámbitos podrían derivar en acuerdos comerciales como los que se tienen con el Mercosur y Chile, que son acuerdos más profundos en los que se fijan tarifas preferenciales o se eliminan los aranceles. El acuerdo con Chile fue recientemente profundizado.

De cualquier forma, cabe aclarar que se trata de acuerdos muy limitados tanto en términos de su alcance (capítulos de negociación) como de su cobertura (número de preferencias otorgadas). A modo de ejemplo, el acuerdo entre el Mercosur y la India no supera las 500 líneas arancelarias por cada parte y muchos de los bienes incorporados a las preferencias ya estaban liberalizados en términos NMF (lo que implica que no se otorgaron preferencias). Además, se trata de preferencias fijas por lo que para dichos bienes no se definió un cronograma de desgravación arancelario.

1.2 Mercosur

El Mercosur definió alcanzar un mercado común entre sus miembros, con la previa conformación de una zona de libre comercio y una unión aduanera. Naturalmente, esta decisión marcó la política exterior del bloque hasta el presente, ya que debido a la decisión de conformar una unión aduanera, todos los miembros se comprometieron a seguir una política comercial común.

El bloque fue el instrumento por el cual los socios alcanzaron una apertura regional tras la eliminación de aranceles en gran parte del universo arancelario (algunos sectores como el automotriz fueron excluidos de la zona de libre comercio). Por otra parte, se aprobó un arancel externo común con un nivel considerable de excepciones. Paralelamente, el bloque no logró avanzar en la armonización de normas aduaneras consideradas centrales para ser considerado una unión aduanera.

En cuanto a los acuerdos comerciales negociados por el Mercosur, los mismos estuvieron limitados a la región y fueron negociados en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), destacándose los primeros acuerdos con Chile y Bolivia, con la Comunidad Andina, Perú y Cuba (este último es un acuerdo muy limitado).

Al igual que India, el Mercosur no cuenta con acuerdos con Estados Unidos, la Unión Europea (si bien ambos lo están negociando), ni con ningún país asiático. De extrazona, solo ha firmado acuerdos con Israel, Egipto, SACU y Palestina, los que en algunos casos no están vigentes. Así como ocurre con India, el Mercosur no ha suscrito acuerdos ambiciosos en términos normativos, no incorporando en su bloque ni en los acuerdos de extrazona las nuevas disciplinas comerciales.

2. Las instituciones vinculadas con las negociaciones

2.1 El caso de India

El Departamento de Comercio de la India, que actualmente forma parte del Ministerio de Comercio e Industria, se encuentra bajo la órbita independiente del Ministro de Estado, a cargo de la Sra. Nirmala Sitharaman. Aunque no es un ministerio, dicho

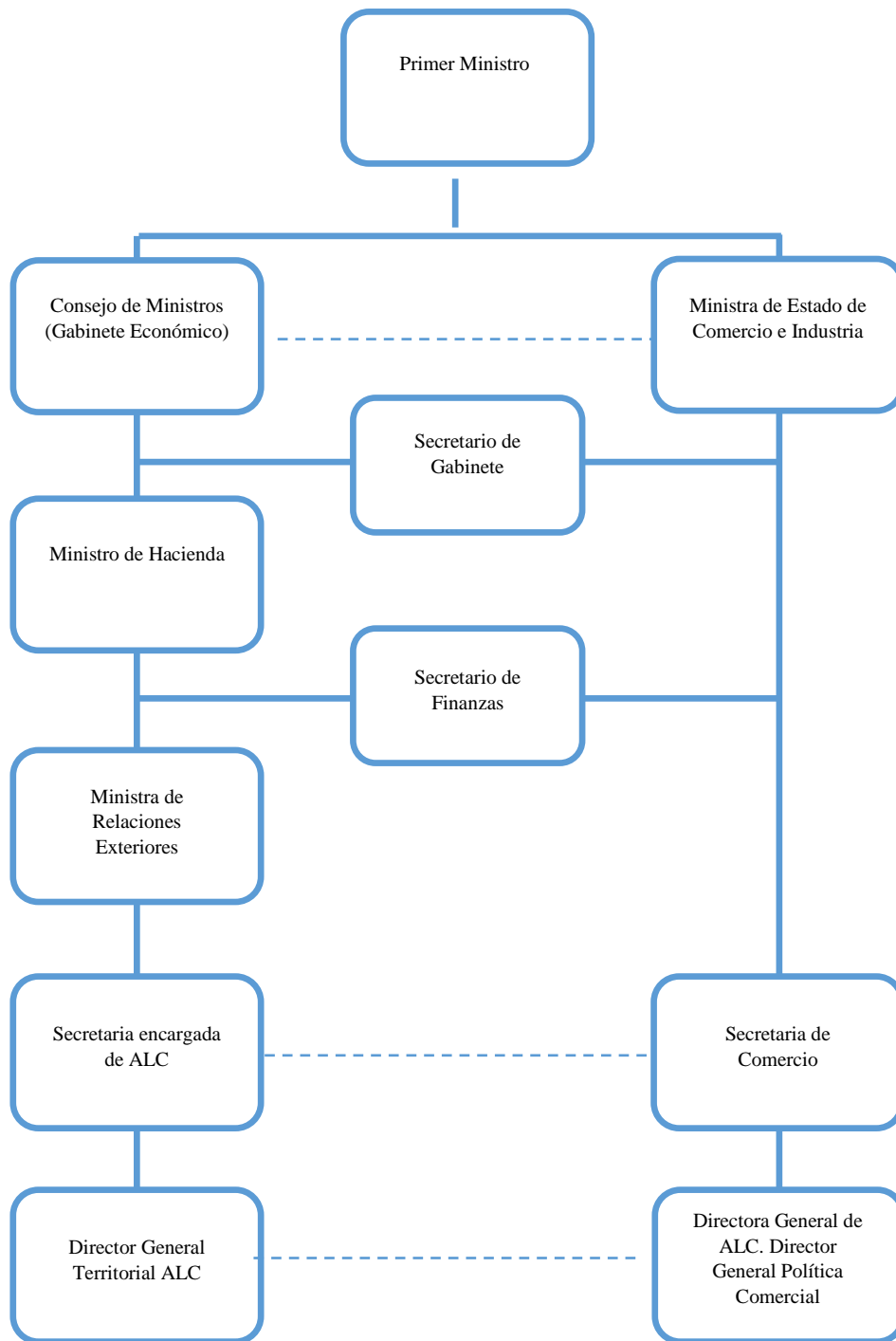
departamento tiene independencia en su cargo e informa directamente al Primer Ministro sobre las negociaciones comerciales en el que tiene suma relevancia. Con el tiempo, bajo el sistema parlamentario de la India, todos los acuerdos tendrán que ser aprobados por el Consejo de Ministros (lo mismo que las modificaciones).

El Consejo de Ministros selecciona un gabinete de gobierno que participa en las negociaciones comerciales, el que normalmente incluye aquellos ministros cuyos cargos son relevantes para el tema en cuestión. Por lo tanto, la reunión del gabinete para aprobar un acuerdo de libre comercio, que es presidida por el Primer Ministro, por lo general incluyen al Ministro de Comercio e Industria, el Ministro de Finanzas, el Ministro de Asuntos Exteriores, y otros que se consideran relevantes para el acuerdo en negociación.

Por debajo del nivel ministerial, como se comentó anteriormente la jerarquía burocrática que elabora y negocia los acuerdos en la India está encabezada por el Secretario de Comercio. Este oficial es normalmente un burócrata de carrera que dirige el Departamento de Comercio ya mencionado. Los otros funcionarios directamente involucrados serían el Secretario Adjunto a cargo de la División de Comercio Exterior (América Latina y el Caribe); el Secretario Adicional o Secretario Adjunto a cargo de la División de Política Comercial, y otros oficiales que pueden estar a cargo de las divisiones que se ocupan de los productos básicos de interés para la negociación en particular del mencionado ministerio.

El Ministerio de Finanzas de la India juega un papel crucial en estas negociaciones, ya que es la autoridad final sobre la configuración de los límites de la tarifa acordada. También es responsable de los mecanismos de despacho de aduanas, (a través de su Departamento de Ingresos) y participa en otros aspectos que inciden en tales negociaciones, incluidos los impuestos.

Figura 1 – Autoridades indias involucradas en las negociaciones comerciales



Fuente: elaboración propia.

El Ministerio de Asuntos Exteriores también participa a través de las divisiones que son responsables de la estrategia económica y comercial del país, así como las aportaciones

políticas para tales negociaciones. Este Ministerio, a través de sus embajadas y diplomáticos, también proporciona información esencial sobre las prioridades y las condiciones de la India en el país con el que se llevan a cabo las negociaciones. Con frecuencia, participa en la organización de reuniones y visitas de altos funcionarios de los gobiernos involucrados.

Además de los ministerios descritos anteriormente, existen varias autoridades cuya participación es esencial para el buen funcionamiento y la facilitación de los acuerdos económicos y comerciales negociados por India. Estos incluyen la Dirección de Aduanas e Impuestos; los organismos de control de los distintos ministerios, tales como la inspección de alimentos, que sirven para garantizar que las normas sanitarias y fitosanitarias se respetan debidamente; la Dirección General de Derechos Antidumping y Afines, responsables de llevar a cabo investigaciones y recomendar, cuando así lo exija (en virtud de la Ley del Arancel de Aduanas) el importe de los derechos antidumping y/o derechos compensatorios sobre los artículos identificados con posibilidades de dañar a la industria nacional.

Cabe aclarar que el sector de negocios indio siempre es consultado antes de comenzar las negociaciones comerciales, y también durante el proceso en que duren las mismas. Se debe prestar especial atención a las quejas o reclamaciones de los empresarios indios, ya que sus opiniones son tomadas en consideración.

2.2 El caso del Mercosur

El Mercosur cuenta con presidencias Pro Témpores con una duración de seis meses que son asumidas por todos los miembros con una rotación alfabética. Salvo designación en contrario, el país que tiene a su cargo la presidencia lleva adelante las obligaciones inherentes al desarrollo de la agenda interna y externa del Mercosur, lo que incluye la negociación de los acuerdos comerciales.

Debido a la confección de un arancel externo común todas los acuerdos impulsados por el Mercosur deben negociarse en conjunto, lo que implica instancias previas entre los miembros (en las negociaciones con la Unión Europea o la ampliación del acuerdo con India Venezuela no forma parte de las negociaciones) para definir posiciones comunes y para confeccionar una oferta Mercosur que es presentada de forma conjunta a la contraparte. Esta mecánica no implica que en algunos casos se hayan permitido

diferencias puntuales en los cronogramas finales negociados (negociaciones entre el Mercosur y la Comunidad Andina por ejemplo). Cabe recordar que en una oportunidad el bloque permitió una flexibilidad respecto a la negociación conjunta, ya que Uruguay logró suscribir un TLC con México de forma bilateral (previa firma de un acuerdo marco entre el Mercosur y México).

Independientemente del apoyo interministerial con el que cuenta cada miembro que tiene a su cargo la presidencia del bloque, las mismas están a cargo de las direcciones de Mercosur de las cancillerías, las que incluso deben publicar las reuniones técnicas que se llevarán a cabo durante el semestre. La decisión de ampliar el acuerdo con India fue tomada en el marco de la presidencia de Uruguay y apoyada por el resto de los miembros (Venezuela no integra las negociaciones y no presentó objeción a la profundización de ese acuerdo) con especial liderazgo de Brasil. Durante la presidencia uruguaya se llevaron a cabo videoconferencias para definir los aspectos técnicos en los que se desarrollará la negociación (cobertura, profundidad, nivel de preferencias entre otros aspectos) y se llevaron adelante reuniones intramercosur para la presentación de una primera oferta en bienes, lo que implica una apertura formal de las negociaciones entre las partes.

Como es sabido, el Mercosur atraviesa por una crisis coyuntural sobre la designación de la Presidencia Pro Témpore, la que se encuentra en este momento sin designación debido a las diferencias entre los miembros por el cumplimiento del Protocolo de Adhesión de Venezuela y debido a la crisis económica, social y política que atraviesa dicho país. Más allá de las dificultades que se pueden presentar en este sentido, es esperable que las negociaciones sigan a cargo de algunos de los miembros originarios del Mercosur. De plantearse dificultades respecto a la presidencia, las negociaciones tendrán un nuevo impulso en 2017 cuando Argentina asuma la máxima magistratura del bloque y se continúe adelante con las negociaciones comerciales con India.

3. La importancia del entorno de negocios: el caso de India

El entorno empresarial de la India mejoró en las últimas dos décadas debido a una apertura constante de su mercado a las importaciones extranjeras y a la implementación de reformas muy profundas, lo que repercutió en una buena performance de su comercio exterior. Además, se trata de un país que muestra tasas de crecimiento de su PIB muy

elevadas en los últimos años, lo que ha repercutido favorablemente en el ingreso (la clase media de la India supera los 400 millones de personas).

Las empresas indias también han aprendido a explorar y explotar los mercados extranjeros en su propio beneficio. Hoy en día las industrias del automóvil, farmacéuticas, textiles, prendas de vestir, productos químicos y de ingeniería de la India tienen una amplia y cada vez más profunda presencia en varios países de América Latina y el Caribe (ALC). Muchos han invertido en empresas independientes o empresas conjuntas con socios locales para comercializar e incluso producir sus productos en la región.

El comercio de la India con la región de ALC aumentó a una tasa de más del 30 por ciento anual desde inicios del siglo hasta 2013, fecha a partir en que el comercio se ha desacelerado por varias razones. La reciente reducción en el comercio ha sido a causa de la caída de los precios de las materias primas, especialmente el petróleo crudo.

La canasta de exportación de la India ha sido más diversa y resistente a los cambios de contexto internacional, ya que comprende principalmente manufacturas y servicios, tales como los vinculados con la tecnología de la información (TI). En el caso de las TI, se ha producido una coincidencia fortuita de interés entre India y ALC, con las principales empresas indias de dicho sector empleando a más 25.000 técnicos locales en toda la región bajo el modelo de la *outsourcing*, lo que permite atender al mercado local de ALC pero también a América del Norte.

ALC necesita diversificar sus exportaciones de productos básicos y semielaborados. Asimismo, se pretende atraer la inversión, no solo en su economía extractiva, sino también en los sectores secundario y terciario. Las empresas indias son capaces de invertir en el extranjero, pero necesitan incentivos para preferir ALC sobre otras regiones. También hay resistencia debido a la falta de familiaridad con el entorno empresarial y jurídico de ALC, la distancia geográfica, el idioma y otras barreras. Es recomendable que los gobiernos de ALC potencien sus acciones informativas sobre las perspectivas en los mercados, las condiciones y los incentivos que se ofrecen a las empresas extranjeras. Esta acción es muy bien recibida por los empresarios indios.

Las negociaciones con la India deben acelerarse en pos de identificar las prioridades de cada uno y luego hacer ofertas que atraigan a los empresarios al potencial mercado. El éxito inicial en las negociaciones podrá servir como un disparador para una progresiva

mayor colaboración, inversión y apertura de los mercados. ALC tiene que disipar las imágenes negativas sobre las dificultades de hacer negocios en esa región. En particular, la ley y el orden, las condiciones económicas precarias (especialmente los altos niveles de deuda, que conducen a la volatilidad de la moneda), los niveles de corrupción, incluso la dificultad de la comunicación en el idioma inglés afectan la profundización de las relaciones, algunas falencias que como es sabido caracterizan a algunos países del Mercosur.

Los negociadores de ALC necesitan identificar la experiencia local para navegar por la realidad india. El establecimiento oficial es difícil de tratar, incluso para las embajadas locales. La distancia física hace que los viajes hacia y desde esa región sean complejos. La facilitación local puede ayudar en el proceso de identificar y facilitar el proceso de negociación que desde ya se imagina complejo.

La negociación entre el Mercosur y la India debe tener un marcado foco en las barreras no arancelarias, dado que se trata de dos mercados muy proteccionistas en ese sentido. En el caso de la India, sus preocupaciones se plantean en los procedimientos para el registro de formulaciones genéricas y de marca, requisitos de contenido regional, registro de agroquímicos y controles fitosanitarios.

Además de los altos costos de la inspección de las compañías farmacéuticas por las autoridades reguladoras en el Mercosur, a veces hay una pre-autorización necesaria para moléculas específicas. En el caso de Brasil, las certificaciones en INMETRO son muy costosas e insumen mucho tiempo, lo que además se ve potenciado por falta de transparencia en varios de los impuestos de importación que son un obstáculo para la expansión de comercio bilateral, como ocurre con el PIS y el COFINS en Brasil. A su vez los textiles enfrentan licencias no automáticas de importación, las que deben obtenerse previo al embarque. Asimismo, debe atenderse a las medidas antidumping. Otros aspectos tiene que ver con los impuestos a las exportaciones de servicios y políticas migratorias restrictivas que afectan a movilidad de los empresarios. En muchos casos los exportadores de la India identifican como muy restrictivos los requisitos de contenido regional.

Por otra parte, la relación de India con el Mercosur está marcada por los elevados costos logísticos, lo que naturalmente afecta la profundización de las relaciones comerciales.

4. Negociaciones entre el Mercosur y la India

Las negociaciones entre el Mercosur y la India se remontan al acuerdo marco firmado el 17 de junio de 2003 en Asunción, Paraguay. El objetivo principal de dicho acuerdo fue el establecimiento de las condiciones y definición de mecanismos para en dos etapas conformar una zona de libre comercio entre las partes. Este primer paso derivó en la firma del Acuerdo de Comercio Preferencial firmado por las partes en Nueva Delhi, India el 25 de enero de 2004.

Dicho acuerdo que entró en vigor el 1 de junio de 2009 y fue notificado ante la OMC, tiene por principal objetivo ampliar y promover la expansión del comercio a través de la concesión de preferencias recíprocas. En cuanto al alcance del acuerdo, se trata de un número muy bajo de concesiones arancelarias que van desde 10% al 100% para 450 y 452 líneas arancelarias por parte.

De las 450 líneas arancelarias, la India ha otorgado margen de preferencias del 10% a 93 líneas arancelarias, del 20% a 336 líneas arancelarias y del 100% a 21 líneas arancelarias. Los principales sectores incluidos en la oferta de la India son: carne y productos cárnicos, productos químicos inorgánicos, productos químicos orgánicos, colorantes y pigmentos, cueros y pieles, artículos de cuero, lana, hilo de algodón, vidrio y cristalería, artículos de hierro y acero, elementos de maquinaria, aparato de maquinaria y equipos eléctricos, ópticos, fotográficos y cinematográficos.

En el caso del Mercosur, este bloque ha ofrecido un margen de preferencia en un total de 452 líneas arancelarias, de las cuales 393 tienen un margen del 10%, 45 líneas arancelarias del 20% y 14 líneas arancelarias del 100%, respectivamente. Los principales grupos de productos incluidos en la oferta del bloque son: preparados alimenticios, productos químicos orgánicos, productos farmacéuticos, aceites esenciales, plásticos y sus manufacturas, caucho y productos de caucho, herramientas y utensilios, artículos de maquinaria, maquinaria eléctrica y equipos.

Naturalmente existe un margen sustancial para que el Mercosur y la India exploren las complementariedades y se beneficien de un aumento del comercio bilateral. El bloque sudamericano se beneficiará cada vez en mayor medida de las industrias globales de la India en software y farmacéuticos. Por otra parte, la India puede asegurarse el

suministro de petróleo y otras necesidades de recursos naturales mediante la asociación con los países del Mercosur.

Venezuela adhirió al Mercosur como quinto miembro el 31 de julio de 2012, mientras que Bolivia sigue el mismo camino. Desde la visión de la India, la incorporación de estos dos miembros ofrece nuevas posibilidades para su mercado en determinados productos de importancia para el país asiático. Cabe recordar que Venezuela ha sido el mayor socio comercial de la India en la región de ALC durante 2014-15 y el principal producto de importación fue petróleo, que explica cerca del 98% del total del comercio de India con ese país.

A través del IBSA, espacio que vincula a India con Brasil y Sudáfrica se acordó la ampliación del acuerdo e incluso se barajó la posibilidad de hacerlo de forma conjunta con el acuerdo que el Mercosur tiene con Sudáfrica, lo que después fue descartado. La primera reunión del Comité de Administración Conjunta (CCC) entre India y Mercosur se llevó a cabo en noviembre de 2009 en Uruguay para discutir los diversos aspectos de la ejecución y ampliación del acuerdo.

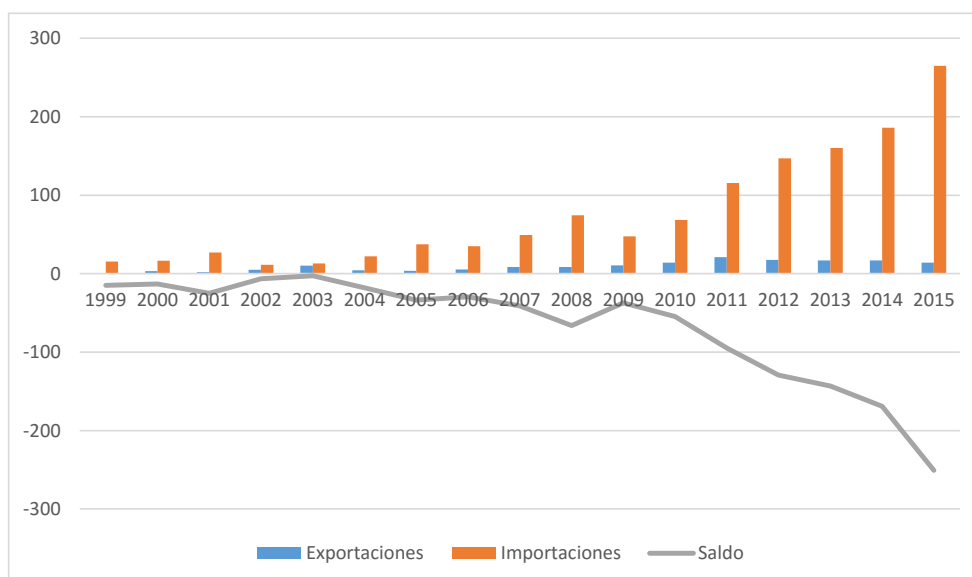
En el segundo encuentro para la expansión del acuerdo se celebró el 16 de junio de 2010 en Nueva Delhi, donde ambas partes intercambiaron sus respectivas listas que incorporaron 3.690 líneas arancelarias de la India (3.111 artículos ofertados inicialmente, seguidos de una lista suplementaria de 589 líneas) y 1.287 líneas de Mercosur. La lista suplementaria del Mercosur nunca fue presentada. Ambas partes coincidieron en que existe una necesidad urgente de aumentar significativamente el número de líneas arancelarias del acuerdo vigente, de modo que el acuerdo podría cubrir una parte importante del comercio bilateral.

En 2016, a impulso de la presidencia pro t mpore de Uruguay y con el apoyo de los demás miembros (especialmente Brasil), se iniciaron las negociaciones para ampliar el acuerdo vigente. El mismo si bien incluirá un mayor número de productos que el acuerdo vigente, estará muy por debajo de la cobertura arancelaria de los tratados negociados a nivel internacional, tanto en términos arancelarios como en las disciplinas incorporadas.

5. Caracterización del comercio entre Uruguay e India³

El comercio de bienes entre Uruguay e India se encuentra muy por debajo de su potencial. Como puede observarse en el cuadro 1, las exportaciones uruguayas hacia India alcanzaron los US\$ 14,1 millones en 2015, una suma muy insignificante si se tiene en cuenta el tamaño del mercado de la India. Por otra parte, las importaciones superaron los US\$ 250 millones lo que resulta en un abultado déficit comercial del país sudamericano con India (no es la situación presentada por el Mercosur). En cuanto al dinamismo del comercio exterior, entre el año 1999 y 2015 habría crecido a un promedio anual del 20%, mostrando las exportaciones un crecimiento algo mayor que las importaciones.

Gráfico 1- Comercio bilateral Uruguay - India

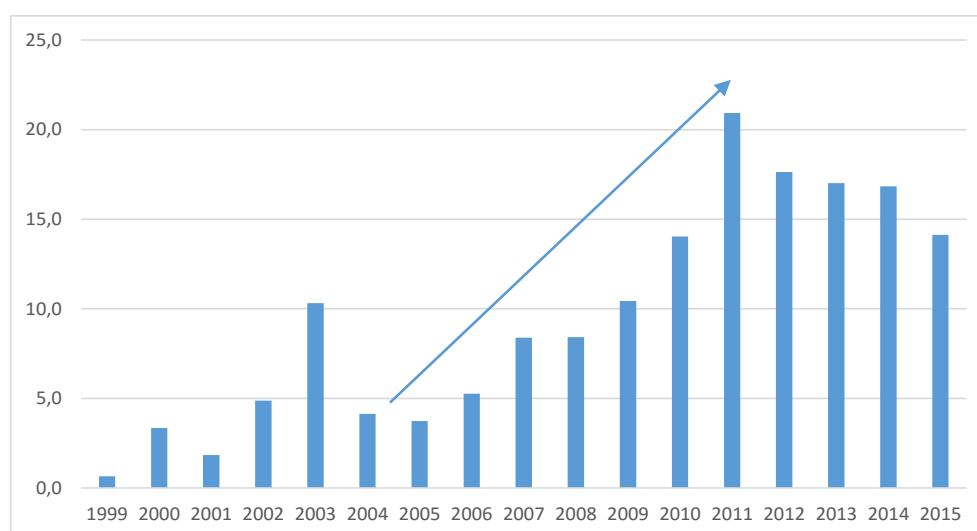


Fuente: elaboración propia en base a SmartDATA.

Las exportaciones de Uruguay con destino a India mostraron un período de crecimiento ininterrumpido desde el año 2006 hasta el año 2011, fecha en que se alcanzó el pico máximo de colocaciones a dicho mercado. A partir de ese año las exportaciones disminuyeron alcanzando los mismos niveles de 2010.

³ La información estadística no incluye las operaciones desde y a través de zonas francas. De cualquier forma, India no importa soja ni pasta de celulosa desde Uruguay, que son los dos productos de mayor importancia comercializados desde y a través de zonas francas instaladas en el país.

Gráfico 2- Exportaciones de Uruguay con destino a India



Fuente: elaboración propia en base a SmartDATA.

Si bien el bajo flujo comercial con India puede a priori significar un impedimento para la prioridad otorgada al acuerdo, dicho análisis debe realizarse teniendo en cuenta la potencialidad futura, la complementariedad comercial en algunos sectores y el cada vez más importante papel de India en las inversiones de Uruguay y el Mercosur (en este último caso con un interesante nivel de asociatividad empresarial lo que es claro en el caso de Brasil). Naturalmente, no podrá desconocerse la importancia de este país en el escenario global, su gran mercado y el impacto que en el entorno de negocios están teniendo las reformas internas llevadas adelante por el gobierno.

En el caso de Uruguay además de contar con un muy bajo nivel de exportaciones destinadas hacia dicho país, el nivel de concentración a nivel de productos es muy elevado. De hecho, cerca del 70% de lo colocado por el país en 2015 correspondió a ventas de lana. En anexo se puede observar también dicha concentración a nivel de partida del Sistema Armonizado (cuatro dígitos de la nomenclatura).

Cuadro 1 – Exportaciones de Uruguay a India por Producto

Producto Descripción abreviada	Año, en US\$		Participación	
	1999	2015	1999	2015
51-LANA	461.914	9.501.749	69,8%	67,2%
44-MADERA	0	1.397.321	0,0%	9,9%
12-SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	0	802.291	0,0%	5,7%
73-MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O ACERO	0	580.035	0,0%	4,1%
05-LOS DEMAS PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	0	405.018	0,0%	2,9%
04-LECHE Y PRODUCTOS LACTEOS	0	314.058	0,0%	2,2%
72-FUNDICION, HIERRO Y ACERO	0	254.419	0,0%	1,8%
76-ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	0	226.873	0,0%	1,6%
43-PELETERIA Y CONFECCIONES DE PELETERIA	94.335	175.122	14,3%	1,2%
78-PLOMO Y SUS MANUFACTURAS	23.278	114.062	3,5%	0,8%
23-RESIDUOS Y DESPERDICIOS DE ALIMENTOS	0	72.129	0,0%	0,5%
Sub total	579.528	13.843.076	88%	98%
Resto	81.974	289.154	12%	2%
Total general	661.501	14.132.230	100%	100%

Fuente: elaboración propia en base a SmartDATA.

En el cuadro presentado a continuación se puede observar el escaso número de productos colocados por Uruguay en India que superaron exportaciones por una suma superior a los US\$ 300 mil en promedio en el período 1999 – 2015. Ahora bien, por otro lado podría destacarse como positivo el hecho de que se identifican nuevas corrientes de exportación en comparación con el año 1999, caso de la madera y los productos lácteos

Cuadro 2 – Exportaciones de Uruguay a India por Producto

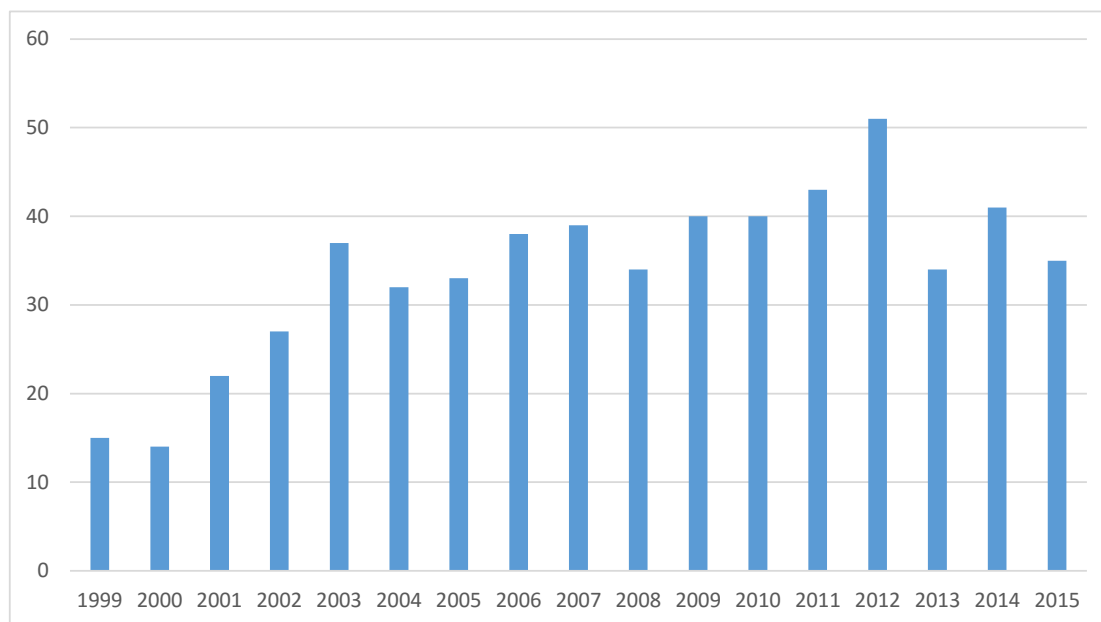
Producto	Exportaciones Promedio 1999 - 2015
Lana	> US\$ 1 millón
Madera Cueros y pieles	> US\$ 500 mil
Leche y productos lácteos Peletería y confecciones	> US\$ 300 mil

Fuente: elaboración propia en base a SmartDATA.

En cuanto a las empresas exportadoras se repite lo mismo que en bienes, pocas empresas exportan a India y el número alcanzado en 2015 está por debajo de los máximos históricos en el que 51 empresas lograron exportar a dicho mercado. En cuanto a la concentración, como puede observarse en el anexo, en 2015 tan solo 10

empresas explicaron más del 85% de lo colocado por el país en India, si bien debe destacarse que se trata de una concentración de 10 puntos más baja que la registrada en el año 1999.

Gráfico 3 – Número de empresas exportadoras a India



Fuente: elaboración propia en base a SmartDATA.

El relevamiento de las condiciones de acceso (considerando en esta primera instancia las arancelarias) que enfrentan las principales colocaciones de Uruguay en India, confirmarían las restricciones que enfrenta el país para acceder a dicho mercado. En los hechos, si se computa el 97% de las colocaciones uruguayas a India correspondientes al año 2015, se confirma el nulo o escaso impacto del acuerdo comercial vigente anteriormente mencionado. En el cuadro 3 se presentan las condiciones de acceso para las 22 subpartidas exportadas (seis dígitos de la nomenclatura), indicando la importancia que dicho rubro tiene en las colocaciones totales de Uruguay, en las importaciones totales de India y cuál es el flujo de exportación actual entre las partes.

Las únicas preferencias identificadas están relacionadas con el SGPC (Sistema de Preferencias Comerciales entre países en desarrollo), mientras que el resto de los bienes exportados por Uruguay no tienen beneficios arancelarios para el acceso a India. Computando las preferencias comentadas - para lo cual se convirtieron los aranceles específicos en ad valorem -, y considerando el peor escenario de acceso en el caso de las cuotas o aperturas a más dígitos del Sistema Armonizado, las colocaciones uruguayas a India enfrentan un arancel promedio del 17%, guarismo muy elevado que indicaría la

importancia de mejorar el acceso en dichos mercados para los bienes actualmente colocados, pero también en aquellos en que existen posibilidades de generar nuevas corrientes comerciales.

En cuanto a las potencialidades comerciales analizando el comercio existente, Uruguay ya es un proveedor de importancia en el caso de la lana (si bien en algunos rubros las corrientes podrían aumentar y en el marco de un acuerdo se podrían superarse algunas restricciones de acceso que enfrenta este sector). A su vez, las estadísticas indicarían la potencialidad de colocar madera y lácteos en mayor volumen. Respecto a estos dos productos, en el caso de la madera dichos bienes enfrentan un arancel no muy elevado (5%), pero en el de los lácteos se trata de un sector muy protegido (contingentes) y con normas sanitarias y certificaciones alimentarias muy restrictivas para el acceso a India.

Cuadro 3 – Condiciones de acceso de Uruguay en India para sus principales exportaciones

Descripción abreviada (subpartida S.A.)	Arancel de acceso a India NMF	Tipo de arancel o acceso	Arancel equivalente	Arancel Preferencial	En millones de US\$			
					Expo uruguayas totales, 2015	Expo uruguayas con destino a India, 2015	Expo uruguayas promedio, 1999 - 2015	Impo de India, 2014
510121-LANA ESQUILADA	5%	Ad Valorem			32,7	5,8	2,6	24,0
510111-LANA ESQUILADA	5%	Ad Valorem			51,5	2,9	2,3	2,3
440399-LAS DEMAS	5%	Ad Valorem			571,2	1,4	0,8	1.132,8
410792-DIVIDIDOS CON LA FLOR	10%	Ad Valorem		7% (GSTP)	63,5	0,0	0,4	1,7
510129-LAS DEMAS	5%	Ad Valorem			12,9	0,2	0,0	87,6
511211-DE PESO INFERIOR O IGUAL A 200 G/M		Especifico	37%		0,7	0,0	0,3	7,0
430219-LAS DEMAS	0%	Ad Valorem			8,3	0,2	0,3	2,4
510529-LAS DEMAS	15% y 10% (dos aperturas)	Ad Valorem			133,2	0,5	0,2	4,7
510320-LOS DEMAS DESPERDICIOS DE LANA	15%	Ad Valorem			0,6	0,1	0,2	0,7
410411-PLENA FLOR SIN DIVIDIR	10%	Ad Valorem		7% (GSTP)	12,7	0,0	0,2	9,4
040210-LECHE EN POLVO	60% (fuera del contingente) y 15% dentro del contingente	Contingente arancelario			70,4	0,0	0,2	4,1
410439-LOS DEMAS	10%	Ad Valorem		7% (GSTP)	0,0	0,0	0,1	sin datos por cambio de enmienda
510119-LAS DEMAS	5%	Ad Valorem			5,2	0,0	0,1	239,3
040221-LECHE EN POLVO SIN ADICION DE AZUCAR	60% (fuera del contingente) y 15% dentro del contingente	Contingente arancelario			286,2	0,0	0,1	0,0
510310-BORRAS DEL PEINADO DE LANA	15%	Ad Valorem			5,7	0,0	0,1	0,4
120190-LAS DEMAS	30%	Ad Valorem			1.115,5	0,8	0,0	2,4
732619-LAS DEMAS	10%	Ad Valorem			0,6	0,6	0,0	96,4
051000-AMBAR GRIS, CASTOREO, ALGALIA	30%	Ad Valorem			4,6	0,4	0,1	0,9
040410-LACTOSUERO, AUNQUE ESTE MODIFICADO	30%	Ad Valorem			20,0	0,3	0,0	26,8
720421-DE ACERO INOXIDABLE	5%	Ad Valorem			0,8	0,3	0,1	1.165,4
760200-DESPERDICIOS Y DESECHOS, DE ALUMINIO	5% y 0% (dos aperturas)	Ad Valorem			2,5	0,2	0,1	1.490,5
780200-DESPERDICIOS Y DESECHOS, DE PLOMO	5%	Ad Valorem			0,3	0,1	0,0	113,9

Fuente: elaboración propia en base a SmartDATA.

En el caso de las importaciones de Uruguay desde India, es clara la mayor diversificación comercial y la colocación por parte del país asiático de productos industriales de alta tecnología. Esta realidad llevaría a definir como complementario el comercio entre Uruguay e India, lo que a priori favorecería la suscripción de un acuerdo comercial y traería aparejado beneficios para los dos partes. Por otro lado, debe tenerse en cuenta que esta realidad cambia sustancialmente con la incorporación al análisis de Brasil y Argentina, dado que dichos países protegen sus industrias nacionales a través de elevados aranceles y otras medidas no arancelarias.

Si se computan las diferencias en las participaciones de los bienes importados desde India por Uruguay entre los 1999 – 2015, son notorios los cambios en la estructura exportadora de India, ya que este país aumentó notablemente su importancia como proveedor de máquinas y aparatos eléctricos, así como en plásticos, en contrapartida de otros sectores industriales de menor contenido tecnológico como textiles, vestimenta y químicos. Así como ha ocurrido con otros mercados asiáticos en los últimos años, India ha sofisticado su industria exportadora.

En 2015, los cuatro principales productos importados por Uruguay desde India fueron máquinas y aparatos eléctricos, vehículos automóviles y sus partes, productos químicos y plásticos llegando a representar cerca del 80% de lo importado por Uruguay desde dicho mercado.

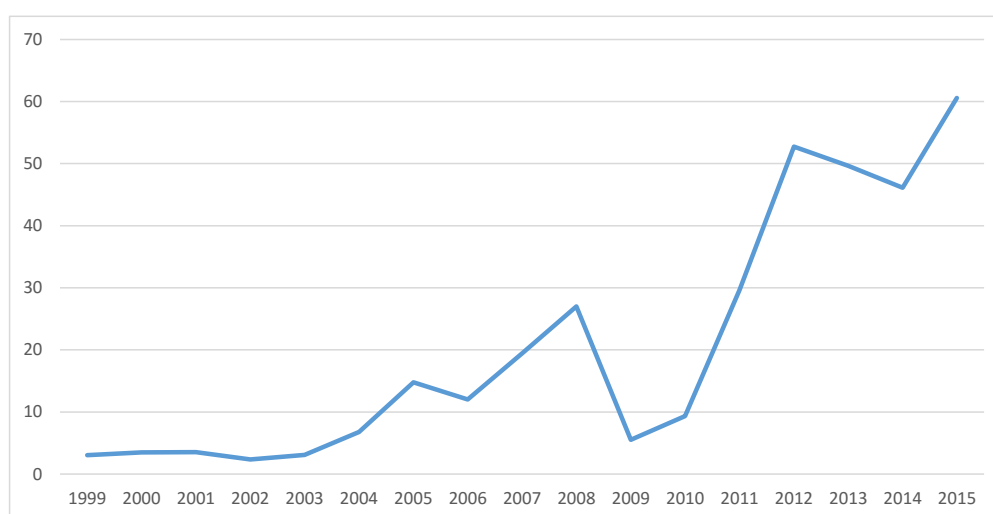
Cuadro 4 – Importaciones uruguayas desde India

Producto Descripción abreviada	En millones de US\$		Participación	
	1999	2015	1999	2015
85-MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO	1,0	71,9	6,3%	27,1%
87-VEHICULOS AUTOMOVILES Y SUS PARTES	4,3	55,5	27,7%	21,0%
29-PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	4,8	45,1	31,1%	17,0%
39-PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS.	0,0	33,4	0,2%	12,6%
62-PRENDAS Y COMPLEMENTOS	0,5	7,3	3,1%	2,8%
30-PRODUCTOS FARMACEUTICOS	0,1	5,8	0,9%	2,2%
61-PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS)	0,0	5,6	0,2%	2,1%
72-FUNDICION, HIERRO Y ACERO	0,1	5,2	0,4%	2,0%
63-LOS DEMAS ARTICULOS TEXTILES CONFECCIONADOS	0,7	4,4	4,4%	1,7%
32-EXTRACTOS CURTIENTES O TINTOREOS	0,1	4,2	0,4%	1,6%
84-REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS	0,3	3,5	1,7%	1,3%
54-FILAMENTOS SINTETICOS O ARTIFICIALES.	0,0	2,9	0,2%	1,1%
40-CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS.	0,1	2,7	0,7%	1,0%
38-PRODUCTOS DIVERSOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS	0,0	1,7	0,3%	0,7%
94-MUEBLES; MOBILIARIO MEDICOQUIRURGICO	0,0	1,2	0,3%	0,4%
Subtotal	12	250	78%	95%
Resto	3	14	22%	5%
Total general	15	265	100%	100%

Fuente: elaboración propia en base a SmartDATA.

Como puede observarse en el cuadro presentado en anexo, en dichos bienes el arancel externo del Mercosur es elevado, si bien existen algunas excepciones en el caso de Uruguay. Las mismas tienen que ver con el régimen de bienes de capital e informática, con las excepciones al arancel externo común o las adquisiciones realizadas a través del régimen de Admisión Temporal, que como puede observarse, es intensivamente utilizado en el caso de la India explicando el 23% de las importaciones totales en el año 2015 (materias primas o insumos utilizados para productos que necesariamente deben ser exportados en un período determinado de tiempo).

Gráfico 4 – Importaciones de Uruguay desde India en Admisión Temporaria



Fuente: elaboración propia en base a SmartDATA.

Los niveles arancelarios en algunos productos de interés para India en el mercado sudamericano, así como los niveles arancelarios de India en los bienes agrícolas de mayor interés para el bloque (el arancel promedio de India en los productos agrícolas asciende al 33,4%)⁴, adelantan las dificultades que se presentarán en la negociación de pretender avanzar conjuntamente con todos los socios del Mercosur.

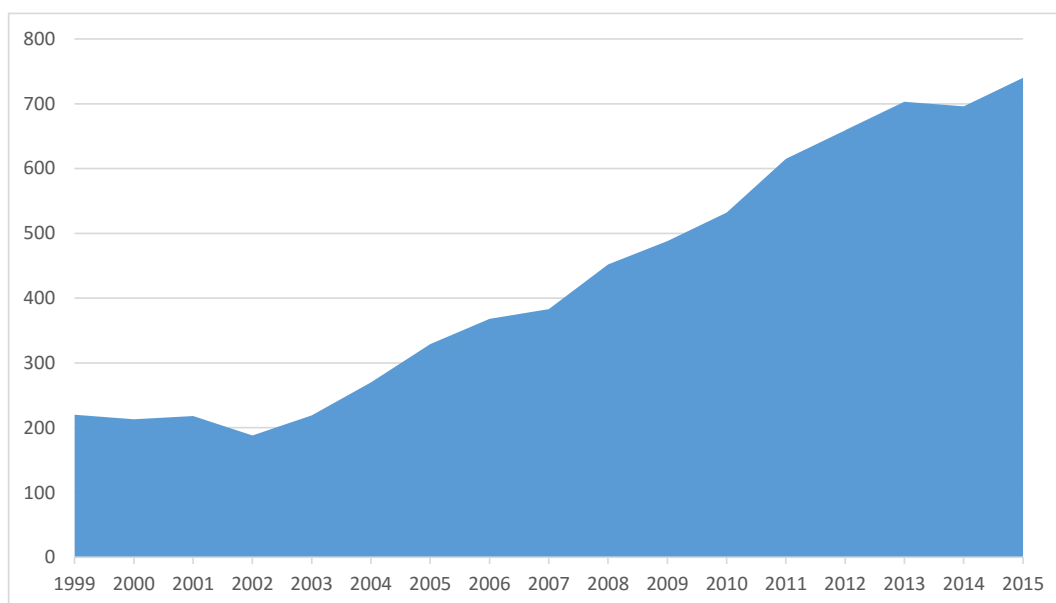
El caso de Uruguay es algo distinto, ya que gran parte de los bienes importados por India no son producidos en el país. Cabe destacar que sí podrían presentarse algunas dificultades en vestimenta, químicos y plásticos que justificarían contemplaciones en la apertura. Podrían surgir algunas posiciones defensivas en el sector medicamentos, si bien en dicho sector ya se observa complementariedad con India que como es sabido es un gran exportador de medicamentos.

Así como ocurre en la diversificación a nivel de productos, en las importaciones desde la India el número de empresas involucradas es mucho mayor y muestra una tendencia clara de crecimiento. Cada vez más empresarios locales se benefician de los negocios con India en bienes muy variados y muchos de ellos no producidos en el país. La competencia en este sentido tiene mayores efectos en el comercio intrarregional y en las importaciones de otros orígenes como China, Estados Unidos y Europa, pero no necesariamente en la industria nacional.

⁴ Perfiles comerciales de la OMC.

<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=S&Country=IN>

Gráfico 5 – Número de empresas uruguayas importadoras desde India



Fuente: elaboración propia en base a SmartDATA.

En cuanto al comercio potencial entre Uruguay e India⁵, seguidamente se presentan los bienes que superan niveles de potencialidad de US\$ 50 millones, identificándose en los primeros lugares productos de alto contenido tecnológico (a excepción del caso del petróleo), sector que como se comentó anteriormente India es cada vez más competitivo a nivel internacional.

Cuadro 5 – Exportaciones potenciales de India a Uruguay

Código del producto	Descripción del producto	Comercio potencial indicativo	
		2001	2015
TOTAL	Todos los productos	3.028.129	9.080.628
'271019	Otros aceites de petróleo y preparaciones	0	372.327
'850300	Partes identificables como destinadas exclusivamente a las maquinas de	347	212.199
'851712	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas;	0	166.748
'870323	Vehículos automóvil transporte personas de cilindrada superior a 1500	8.170	148.184
'870322	Vehículo automóvil transporte personas de cilindrada superior a 1000 c	6.216	114.586
'300490	Los demás medicamentos preparados	56.444	101.403
'380893	Insecticidas, raticidas y demás anti roedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores	0	84.603
'870899	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	69.302	79.086
'870210	Vehículos automóviles para el transporte de personas con motor de embo	10.768	63.713
'870321	Los demás vehículos con motor de embolo o pistón alternativo, de encen	3.980	59.337
'210690	Las demás preparaciones alimenticias	33.249	58.688
'390760	Politereftalato de etileno	17.443	51.403

Fuente: elaboración propia en base a Trade Map.

⁵ Procesamiento realizado en base a datos estadísticos informados por India.

Considerando el arancel que enfrentaría India en Uruguay para los productos identificados con mayor potencialidad (más de US\$ 50 millones), se observa que la protección definida por el Mercosur para dichos bienes es elevada. En el caso de Uruguay existen algunas diferencias por los regímenes especiales de importación aplicados por dicho país, caso de los bienes de informática y telecomunicaciones o la lista de excepciones al arancel externo común. Las diferencias arancelarias presentadas entre Uruguay y el resto de los miembros del bloque (en particular Brasil y Argentina), confirman que este país tiene un mayor margen para negociar un acuerdo con India.

Cuadro 6 – Arancel enfrentado por India en Uruguay

(Universo de productos con potencialidad)

Subpartida	Aranceles en porcentajes*	
	TGA (Uruguay)	AEC (Mercosur)
'850300	14	14
'851712	2	20
'870323	23	23
'870322	23	23
'300490	14	14
'380893	14	14
'870899	18	18
'870210	6	20
'870321	23	23
'210690	18	18
'390760	0	14
Promedio	14	18

* En el caso de las aperturas se consideró el nivel arancelario más elevado.

Fuente: elaboración propia en base a Market Access, ALADI y SmartDATA.

Realizando el análisis sobre las potencialidades en India para Uruguay en términos de las importaciones (potencialidades mayores a los US\$ 20 millones), también se observan niveles arancelarios elevados para el acceso a India, los que en algunos casos superan el 100%. El análisis realizado adelanta parte de las sensibilidades que se presentarán en una negociación que vincula a dos actores ciertamente proteccionistas en su política comercial. Paralelamente, debe tenerse en cuenta que tanto el Mercosur como India no han sido muy activos en la firma de acuerdos comerciales, presentando en los dos casos un rezago de consideración en los beneficios de acceso e incorporación de las nuevas disciplinas comerciales

Cuadro 7 – Arancel enfrentado por Uruguay en India

(Universo de productos con potencialidad)

Subpartida	Descripción del producto	India importa desde Uruguay	Uruguay exporta hacia el mundo	India importa desde el mundo	comercio potencial indicativo	Arancel de acceso a India
		Año 2015				
TOTAL	Todos los productos	18.537	7.984.776	390.744.731	7.966.239	n/c
'440399	Las demás maderas, en bruto, incluso descortezada	1.298	643.398	957.896	642.100	5%
'100199	Trigo y morcajo (exc. las de siembra para la siembra, y el trigo duro)	0	130.209	135.033	130.209	0%
'300490	Los demás medicamentos preparados	1	67.980	517.714	67.979	10%
'940190	Sillas y asientos de madera, partes y piezas	0	66.549	152.889	66.549	10%
'380892	Insecticidas, raticidas y demás antirrodedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores	0	60.049	118.219	60.049	10%
'710812	Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	0	59.836	34.665.414	59.836	10%
'440122	Las demás maderas en plaquitas o en partículas, excepto las de conífera	0	57.207	69.867	57.207	5%
'730640	Los demás tubos y perfiles huecos, soldados, de sección circular	0	53.676	54.694	53.676	10%
'340211	Agentes de superficie orgánicos, anicónicos, incluso acondicionados	0	52.873	70.690	52.873	10%
'440799	Las demás maderas tropicales aserradas o desbastadas longitudinalmente	0	43.622	58.938	43.622	10%
'854430	Juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables de	0	39.992	80.822	39.992	7,5%
'870323	Vehículos automóvil transporte personas de cilindrada superior a 1500	0	52.737	32.693	32.693	60%*
'481019	Papel y cartón de los tipos utilizados para escribir, imprimir u otros fines gráficos	0	32.569	253.655	32.569	10%
'902190	Los demás artículos y aparatos que lleve la propia persona	0	31.446	104.916	31.446	7,5%
'410419	Cueros y pieles, de bovino, incl. el búfalo, o de equino, en estado húmedo	356	31.141	119.561	30.785	7%
'870895	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705 : Las demás partes	0	29.588	113.918	29.588	10%
'080510	Naranjas frescas	0	27.736	28.294	27.736	30%
'392330	Bombonas, botellas, frascos y artículos similares	0	99.890	27.510	27.510	10%
'440710	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente de coníferas	0	26.431	85.477	26.431	10%
'390690	Dispersiones acril-estirenicas	0	25.649	347.173	25.649	7,5%
'400510	Caucho con negro de humo o sílice	0	74.626	24.496	24.496	10%
'240220	Cigarrillos que contengan tabaco	0	20.054	20.033	20.033	30%
Promedio						17%

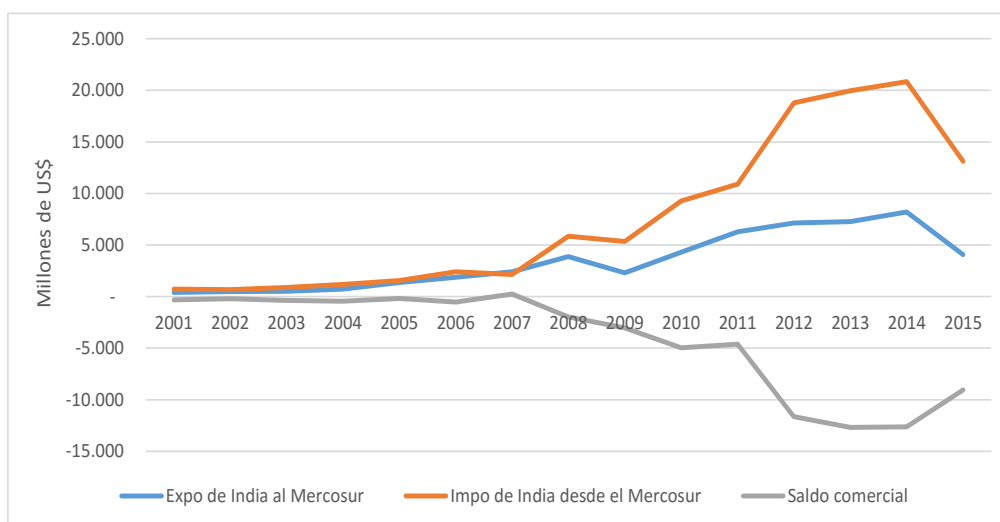
* Los aranceles para este rubro difieren en el nivel de acuerdo a las distintas bases consultadas. De todas formas, en todos los casos el arancel aplicado presenta niveles superiores al 60%

Fuente: elaboración propia en base a Market Access, OMC y SmartDATA.

6. El Mercosur y la India: potencialidades comerciales

El comercio exterior entre el Mercosur y la India muestra un importante dinamismo en los últimos años. En el período 2001 – 2015, las importaciones de India desde el Mercosur aumentaron al 23% anual, mientras que las exportaciones lo hicieron al 18%, lo que implica guarismos superiores a los registrados por India a nivel global.

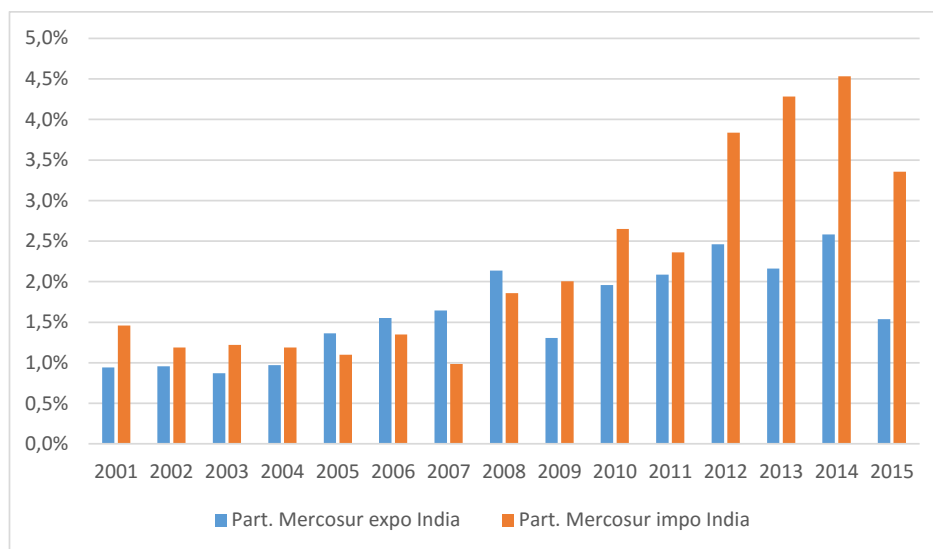
Gráfico 6 – Comercio exterior India - Mercosur



Fuente: elaboración propia en base a Trade Map.

Más allá del dinamismo señalado, en los últimos años se registró una caída en el comercio de la región con India, cortando el período de crecimiento en la participación total del bloque sobre el comercio exterior de India. En 2015, el Mercosur explicó el 1,5% de las exportaciones mundiales de la India y el 3,4% de las importaciones, registrando mayor importancia como proveedor que como mercado.

Gráfico 7 – Participación del Mercosur en el comercio exterior de la India



Fuente: elaboración propia en base a Trade Map.

El cuadro 7 presenta los bienes exportados por el Mercosur a la India que superan la participación promedio del Mercosur en las importaciones totales. En otras palabras, en qué bienes el bloque es un proveedor de importancia. Como puede observarse es

evidente el caso del azúcar, donde el bloque y en particular Brasil explican más del 85% del total adquirido por India desde el mundo. El bloque también es un proveedor de importancia en cereales, grasas y aceites animales y cueros.

Por su parte, el cuadro 8 indica que en pocos bienes el Mercosur es un mercado de importancia para la India, destacándose el caso de los productos químicos, los filamentos sintéticos o artificiales y los artículos de sombrerería y sus partes con participaciones del entorno del 10% en cada caso.

Cuadro 7 – El Mercosur en las importaciones de la India

Código del producto	Descripción del producto	Participación Mercosur en el total importado por India del mundo	
		2001	2014
17	Azúcares y artículos de confitería	1,1%	85,7%
10	Cereales	7,5%	27,9%
15	Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras	34,2%	18,7%
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	7,0%	10,4%
27	Combustibles minerales, aceites minerales y prod.de su destilación	0,0%	9,3%
26	Minerales, escorias y cenizas	1,4%	6,7%
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	3,0%	6,3%
43	Peletería, confecciones de peletería; peletería artificial/facticia	3,7%	5,0%
20	Preparaciones de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plantas	7,1%	4,6%
TOTAL	Todos los productos	1,5%	4,5%

Fuente: elaboración propia en base a Trade Map.

Cuadro 8 – El Mercosur en las exportaciones de la India

Código del producto	Descripción del producto	Participación Mercosur en el total exportado por India al mundo	
		2001	2014
38	Productos diversos de la industria química	4,8%	12,3%
54	Filamentos sintéticos o artificiales	1,2%	10,3%
65	Artículos de sombrerería y sus partes	0,2%	9,8%
27	Combustibles minerales, aceites minerales y prod.de su destilación	0,6%	6,9%
32	Extractos curtientes/tintóreos; taninos, sus derivados; pinturas	2,5%	6,0%
69	Productos cerámicos	0,2%	5,2%
70	Vidrio y manufacturas de vidrio	1,7%	4,3%
40	Caucho y manufacturas de caucho	3,6%	4,2%
34	Jabones, agentes de superficie orgánicos, preparac. para lavar, etc	0,1%	3,8%
29	Productos químicos orgánicos	6,3%	3,7%
67	Plumas, plumón preparados y artículos de pluma/plumón; flores artificial	1,7%	3,7%
30	Productos farmacéuticos	4,6%	3,1%
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	1,5%	3,1%
90	Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida	0,8%	3,0%
86	Vehículos y material para vías o simil. y sus partes; aparatos mecánico	0,4%	3,0%
96	Manufacturas diversas	0,8%	2,7%
87	Vehículos automoviles, tractores, ciclos, demás vehic. terrestres, sus partes	2,9%	2,7%
82	Herramientas, útiles, artículos de cuchillera, cubiertos de mesa	2,9%	2,6%
TOTAL	Todos los productos	0,9%	2,6%

Fuente: elaboración propia en base a Trade Map.

7. Conclusiones

Dos realidades incontrastables motivan el reciente acercamiento entre Mercosur e India: el escaso aprovechamiento del acuerdo vigente por parte de los empresarios y la potencialidad de aumentar los flujos comerciales en bienes.

El comercio actual entre Uruguay e India es todavía insignificante en el caso de las exportaciones de bienes, pero creciente y ya de cierta consideración en las importaciones. Si se atiende a las condiciones de acceso enfrentadas por Uruguay en India, los exportadores enfrentan en algunos casos elevados niveles arancelarios e incluso contingentes.

Las restricciones arancelarias aumentan considerablemente si se incorpora al análisis las exportaciones potenciales de Uruguay a India, donde el país podría ver mejorado el acceso (no solo en la baja o eliminación de los aranceles, sino también en la definición de normas técnicas y medidas sanitarias). Para el Mercosur los resultados muestran similitud con el caso uruguayo, pero incluso con mayores oportunidades para Brasil y Argentina debido a la posibilidad de colocar alimentos procesados o incluso algunos bienes industriales.

En el caso de las importaciones desde la India, muchos de los bienes actualmente importados por el país son en el marco del régimen de admisión temporaria, se encuentran en el marco de regímenes especiales de importación o no son producidos localmente. En otros casos, sí existen sensibilidades que podrían contemplarse en un acuerdo de las características del negociado, donde el universo de productos incluidos en la negociación es relativamente bajo. De replicar el análisis para todo el Mercosur, la situación se complejiza, lo que está relacionado con la competencia de India en la industria brasileña y argentina en sectores en los que el país asiático ha ganado competitividad en los últimos años.

Más allá de las potencialidades señaladas, debe reconocerse que las negociaciones para ampliar el acuerdo no estarán exentas de dificultades. Se está frente a países muy proteccionistas y que no han avanzado en la firma de acuerdos profundos ni de importancia económica en los últimos años, por lo que muestran un considerable rezago en términos de apertura de mercados y de reformas normativas vinculadas con los llamados nuevos temas del comercio mundial.

Para superar dichas restricciones, será necesario mostrar voluntad política y firmeza a la hora de defender los beneficios comerciales que derivarán de la ampliación del acuerdo.

8. Anexos

8.1 Acuerdos comerciales de la India

➤ Acuerdos ya suscritos

• <i>India-ASEAN Agreement on Trade in Services</i>
• <i>India-ASEAN agreement Trade in Investment</i>
• <i>MOU with Argentina</i>
• <i>MOU with Colombia</i>
• <i>Agreement of Cooperation with Nepal to Control Unauthorised Trade</i>
• <i>Agreement on Economic Cooperation between India and Finland</i>
• <i>Agreement on SAARC Preferential Trading Arrangement (SAPTA)</i>
• <i>Agreement on South Asia Free Trade Area SAFTA</i>
• <i>Asia Pacific Trade Agreement APTA</i>
• <i>CECA between The Republic of India and the Republic of Singapore</i>
• <i>Comprehensive Economic Cooperation Agreement between India and Malaysia</i>
• <i>India Africa Trade Agreement</i>
• <i>India Chile PTA</i>
• <i>India-Ecuador Joint Economic and Trade Committee (JETCO)</i>
• <i>India Afghanistan PTA</i>
• <i>India ASEAN Agreements</i>
• <i>India Bhutan Trade Agreement</i>
• <i>India Japan CEPA</i>
• <i>India Korea CEPA</i>

• <i>India MERCOSUR PTA</i>
• <i>India Nepal Trade Treaty</i>
• <i>India Sri Lanka FTA</i>
• <i>SAARC Agreement on Trade in Services SATIS</i>
• <i>Treaty of Transit between India and Nepal</i>

➤ **Otros acuerdos y negociaciones**

• <i>Agreement on implementation of India – Malaysia CECA</i>
• <i>Framework Agreement with MERCOSUR</i>
• <i>Framework Agreement with ASEAN</i>
• <i>Framework agreement with Chile (Amplification of PTA)</i>
• <i>Framework Agreement with GCC States</i>
• <i>Framework Agreement with Thailand</i>
• <i>India US Trade Policy Forum Joint Statement</i>
• <i>India and Australia Joint Free Trade Agreement Feasibility Study</i>
• <i>India Bangladesh Trade Agreement</i>
• <i>India Ceylon Trade Agreement</i>
• <i>India DPR Korea Trade Agreement</i>
• <i>India EU Strategic Partnership Joint Action Plan</i>
• <i>India Indonesia Joint Study Group Report</i>
• <i>India Maldives Trade Agreement</i>
• <i>India Mongolia Trade Agreement</i>
• <i>India New Zealand Joint Study Report</i>
• <i>India United States Commercial Dialogue</i>
• <i>Joint Communique for setting up the India Russia Joint Task Force</i>

- *MOU between Establishing Border Haats across the Border between India and Bangladesh*
- *MOU between India and Indonesia on the establishment of biennial trade Minister's Forum*
- *MOU between India and Viet Nam on the recognition of Vietnam as a Full Market Economy*
- *MOU on Economic Cooperation between India and Costa Rica*
- *MOU on Economic Cooperation between India and Ecuador*
- *Regional Comprehensive Economic Partnership (a proposed free trade agreement (FTA) between the ten member states of the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) and the six states with which ASEAN has existing FTAs (Australia, China, India, Japan, South Korea and New Zealand).*

8.2 Comercio bilateral entre Uruguay e India

Cuadro A – Exportaciones de Uruguay a India por partida

S.A	Producto	Millones de US\$				Participación	
		Promedio 1999 - 2015, millones de US\$	1999, millones de US\$	2014, millones de US\$	2015, millones de US\$	1999	2015
5101	Lana sin cardar ni peinar	5,5	0,4	12,8	9,0	57,9%	63,3%
4403	Madera	0,8	0,0	1,5	1,4	8,1%	9,8%
4107	Cueros preparados después de curtidos	0,5	0,0	0,0	0,0	4,8%	0,0%
5112	Tejidos	0,4	0,0	0,0	0,0	3,9%	0,0%
4302	Peletería	0,3	0,1	0,3	0,2	3,6%	1,2%
4104	Cueros curtidos	0,3	0,0	0,0	0,0	3,5%	0,1%
5103	Desperdicios de lana	0,3	0,1	0,1	0,1	2,9%	0,6%
0402	Leche y nata	0,3	0,0	0,0	0,0	2,7%	0,0%
5105	La cardada o peinada	0,2	0,0	0,3	0,5	1,9%	3,3%
Sub total		8,5	0,6	15,1	11,1	89%	78%
Resto		1,0	0,1	1,7	3,0	11%	22%
Total		9,5	0,7	16,8	14,1	100%	100%

Fuente: elaboración propia en base a SmartDATA.

Cuadro B – Importaciones uruguayas desde India por partida

Descripción abreviada Producto	Millones de US\$				Participación	
	Promedio 2001 - 2015	1999	2014	2015	1999	2015
8502-GRUPOS ELECTROGENOS Y CONVERTIDORES ROTATIVOS	4,0	0,0	0,0	68,0	0,1%	25,7%
8703-AUTOMOVILES PARA TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES	10,5	1,1	44,2	49,3	7,3%	18,6%
3907-POLIACETALES, LOS DEMAS POLIETERES Y RESINAS EPOXI	8,5	0,0	16,5	31,5	0,0%	11,9%
2933-COMPUESTOS HETEROCICLICOS CON HETEROATOMO(S)	8,9	1,6	21,7	25,9	10,3%	9,8%
2922-COMPUESTOS AMINADOS CON FUNCIONES OXIGENADAS	1,1	0,4	2,0	5,3	2,3%	2,0%
7210-PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR	1,1	0,0	2,4	4,6	0,2%	1,7%
3204-MATERIAS COLORANTES ORGANICAS SINTETICAS	1,3	0,1	5,4	4,0	0,4%	1,5%
2934-ACIDOS NUCLEICOS Y SUS SALES	1,7	0,1	3,8	3,9	0,9%	1,5%
8701-TRACTORES	1,4	0,0	3,0	3,1	0,0%	1,2%
6305-SACOS (BOLSAS) Y TALEGAS, PARA ENVASAR	0,7	0,0	2,9	3,0	0,2%	1,1%
3004-MEDICAMENTOS	1,1	0,0	2,6	3,0	0,1%	1,1%
6206-CAMISAS, BLUSAS Y BLUSAS CAMISERAS, PARA MUJERES O NIÑAS	1,0	0,1	2,7	3,0	0,7%	1,1%
2926-COMPUESTOS CON FUNCION NITRILLO	1,6	0,3	3,6	3,0	2,2%	1,1%
5407-TEJIDOS DE HILADOS DE FILAMENTOS SINTETICOS	1,4	0,0	3,7	2,6	0,1%	1,0%
6204-TRAJES SASTRE, CONJUNTOS, CHAQUETAS (SACOS), VESTIDOS, FALDAS	1,2	0,2	2,5	2,5	1,3%	0,9%
4011-NEUMATICOS (LLANTAS NEUMATICAS) NUEVOS DE CAUCHO	1,3	0,1	3,3	2,3	0,5%	0,9%
3003-MEDICAMENTOS CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS ENTRE SI	1,6	0,1	2,5	2,3	0,9%	0,9%
6110-SUETERES (JERSEYS), <PULLOVERS>, CARDIGANES, CHALECOS	0,8	0,0	4,1	2,0	0,0%	0,7%
8504-TRANSFORMADORES ELECTRICOS, CONVERTIDORES ELECTRICOS	1,7	0,3	10,2	1,9	1,7%	0,7%
8711-MOTOCICLETAS (INCLUIDOS LOS CICLOMOTORES) Y VELOCIPEDOS	0,9	1,8	0,9	1,7	11,5%	0,6%
2930-TIOCOMPUESTOS ORGANICOS	0,6	0,3	1,1	1,5	2,2%	0,6%
3808-INSECTICIDAS, RATICIDAS Y DEMAS ANTIRROEDORES, FUNGICIDAS	1,7	0,0	3,1	1,4	0,1%	0,5%
6106-CAMISAS, BLUSAS Y BLUSAS CAMISERAS, DE PUNTO, PARA MUJERES	0,6	0,0	0,4	1,2	0,0%	0,4%
6211-CONJUNTOS DE ABRIGO PARA ENTRENAMIENTO O DEPORTE	0,2	0,0	0,7	1,1	0,1%	0,4%
2710-ACEITES DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	0,9	0,0	1,3	1,1	0,0%	0,4%
8429-TOPADORAS FRONTALES (<BULLDOZERS>), TOPADORAS ANGULARES	0,1	0,0	1,4	1,1	0,0%	0,4%
2935-SULFONAMIDAS.	0,5	0,0	1,0	1,0	0,2%	0,4%
8708-PARTES Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS AUTOMOVILES	0,4	0,1	0,8	1,0	0,5%	0,4%
6109-<T-SHIRTS> Y CAMISetas INTERIORES, DE PUNTO	0,2	0,0	0,7	0,9	0,0%	0,3%
2920-ESTERES DE LOS DEMAS ACIDOS INORGANICOS DE LOS NO METALES	0,2	0,0	0,0	0,9	0,1%	0,3%
2401-TABACO EN RAMA O SIN ELABORAR; DESPERDICIOS DE TABACO	0,3	0,1	0,8	0,9	0,6%	0,3%
6114-LAS DEMAS PRENDAS DE VESTIR, DE PUNTO.	0,5	0,0	0,8	0,7	0,0%	0,3%
3402-AGENTES DE SUPERFICIE ORGANICOS (EXCEPTO EL JABON)	0,2	0,0	0,9	0,7	0,0%	0,3%
2921-COMPUESTOS CON FUNCION AMINA.	0,6	0,4	0,3	0,7	2,8%	0,3%
Subtotal	59	7	151	237	47%	90%
Resto	17	8	35	28	53%	10%
Total general	76	15	186	265	100%	100%

Fuente: elaboración propia en base a SmartDATA.

Cuadro C – Exportaciones uruguayas a India por empresa

Empresa	Millones de US\$		Participación	
	1999	2015	1999	2015
TOPS FRAY MARCOS S A	0,0	5,7	3,6%	40,5%
RANTEX S A	0,2	1,7	24,8%	12,1%
THOMAS MORTON S A	0,0	1,0	0,0%	7,1%
TGL URUGUAY SOCIEDAD ANONIMA	0,0	0,9	0,0%	6,2%
WERBA S A	0,1	0,6	7,6%	4,2%
SUZLON WIND ENERGY URUGUAY S.A.	0,0	0,6	0,0%	4,1%
FERRES & PIKE S.A.	0,0	0,6	0,0%	4,0%
TECNOBLEN S A	0,0	0,4	0,0%	2,9%
ESTANCIAS PUPPO SOCIEDAD ANONIMA	0,0	0,3	0,0%	2,4%
ULANA S A	0,0	0,3	0,0%	2,3%
IDALEN S.A.	0,0	0,3	0,0%	2,3%
CONAPROLE	0,0	0,3	0,0%	2,2%
RIO TUMBES S A	0,0	0,2	0,0%	1,6%
ENGRRAW EXPORT & IMPORT CO	0,0	0,2	0,6%	1,1%
CENTRAL LANERA URUGUAYA COOP AGRARIA	0,0	0,2	4,0%	1,1%
COMPAÑIA FORESTAL URUGUAYA S A	0,0	0,1	0,0%	0,7%
LANAS TRINIDAD S A	0,0	0,1	2,9%	0,6%
AGRIFOX S. EN C.	0,0	0,1	0,0%	0,5%
MILADIR SOCIEDAD ANONIMA	0,0	0,1	0,0%	0,5%
FILMETAL SOCIEDAD ANONIMA	0,0	0,1	0,0%	0,5%
Sub total	0,3	13,7	44%	97%
Resto	0,4	0,4	56%	3%
Total	0,7	14,1	100%	100%

Fuente: elaboración propia en base a SmartDATA.

Cuadro D – Importaciones uruguayas a India por empresa

Empresa	En millones de US\$		Participación	
	1999	2015	1999	2015
ROUAR SA	0,0	67,8	0,0%	25,6%
AYAX S A	1,2	38,4	7,5%	14,5%
CRISTALPET S A	0,0	30,5	0,0%	11,5%
CHEMINOVA URUGUAY S.A	0,0	21,0	0,0%	7,9%
ROEMMERS S A	0,3	13,1	2,1%	5,0%
HYUNDAI FIDOCAR SOCIEDAD ANONIMA	0,0	8,2	0,0%	3,1%
CHIC PARISIEN S A	0,2	5,5	1,2%	2,1%
ARMCO URUGUAYA S A	0,0	2,8	0,0%	1,1%
JULIO CESAR LESTIDO S A	0,0	2,3	0,0%	0,9%
TORNOMETAL SOCIEDAD ANONIMA	0,0	2,3	0,0%	0,9%
INDUTOP S A	0,0	2,3	0,0%	0,9%
JUAN CAVAJANI S A	0,0	1,8	0,3%	0,7%
INTERAGROVIAL S A	0,0	1,7	0,0%	0,6%
LABORATORIOS MICROSULES URUGUAY S A	0,4	1,4	2,4%	0,5%
PINTURAS INDUSTRIALES S A	0,0	1,4	0,0%	0,5%
ICU VITA S A	0,5	1,2	3,1%	0,5%
NIMANSUR SA	0,0	1,2	0,0%	0,4%
LOLITA S A	0,2	1,1	1,1%	0,4%
LABORATORIOS CELSIUS S A	0,1	1,1	0,7%	0,4%
ZENDALEATHER S A	0,0	1,1	0,0%	0,4%
GRANDES TIENDAS MONTEVIDEO S A	0,6	1,1	3,9%	0,4%
ANCAP	0,0	1,1	0,0%	0,4%
ESTRELLADA S.A.	0,0	1,0	0,0%	0,4%
LEB SA	0,0	1,0	0,0%	0,4%
SERVIMEDIC SOCIEDAD ANONIMA	0,6	0,9	4,1%	0,4%
Sub total	3,5	210,4	26%	80%
Resto	12,0	54,4	74%	20%
Total general	15,5	264,8	100%	100%

Fuente: elaboración propia en base a SmartDATA.

Cuadro E – Aranceles promedio del Mercosur por secciones del Sistema Armonizado

Código de la sección	Descripción	Promedio
1	Live animals; animal products	11,57%
2	Vegetable products	6,94%
3	Animal or vegetable fats and oils and their cleavage products; prepared edible fats; animal or vegetable waxes	9,90%
4	Prepared foodstuffs; beverages, spirits and vinegar; tobacco and manufactured tobacco substitutes	14,56%
5	Mineral products	0,44%
6	Products of the chemical or allied industries	8,11%
7	Plastics and articles thereof; rubber and articles thereof	12,37%
8	Raw hides and skins, leather, furskins and articles thereof; saddlery and harness; travel goods, handbags and similar containers; articles of animal gut (other than silkworm gut)	20,42%
9	Wood and articles of wood; wood charcoal; cork and articles of cork; manufactures of straw, of esparto or of other plaiting materials; basketware and wickerwork	8,96%
10	Pulp of wood or of other fibrous cellulosic material; recovered (waste and scrap) paper or paperboard; paper and paperboard and articles thereof	10,08%
11	Textiles and textile articles	25,73%
12	Footwear, headgear, umbrellas, sun umbrellas, walking-sticks, seat-sticks, whips, riding-crops and parts thereof; prepared feathers and articles made therewith; artificial flowers; articles of human hair	30,40%
13	Articles of stone, plaster, cement, asbestos, mica or similar materials; ceramic products; glass and glassware	11,19%
14	Natural or cultured pearls, precious or semi-precious stones, precious metals, metals clad with precious metal, and articles thereof; imitation jewellery; coin	8,35%
15	Base metals and articles of base metal	11,64%
16	Machinery and mechanical appliances; electrical equipment; parts thereof; sound recorders and reproducers, television image and sound recorders and reproducers, and parts and accessories of such articles	10,98%
17	Vehicles, aircraft, vessels and associated transport equipment	24,36%
18	Optical, photographic, cinematographic, measuring, checking, precision, medical or surgical instruments and apparatus; clocks and watches; musical instruments; parts and accessories thereof	10,58%
19	Arms and ammunition; parts and accessories thereof	19%
20	Miscellaneous manufactured articles	18,78%
21	Works of art, collectors' pieces and antiques	3,78%

Fuente: elaboración propia en base a Market Access.