



PROGRAMA ICI
Inserción al Comercio Internacional



Análisis Estratégico de Inserción Externa de Uruguay

PRODUCTOS AGROPECUARIOS

4 – QUESOS

Con el apoyo del:



ÍNDICE

Agradecimientos.....	2
Introducción.....	3
I. Situación y evolución de la producción y el consumo de quesos a nivel mundial.....	5
II. El mercado internacional de los quesos.....	7
III. Situación de las exportaciones uruguayas.....	9
IV. Estrategias de inserción externa del Uruguay.....	11
IV.1 Federación Rusa.....	11
IV.2 Estados Unidos de América.....	13
IV.3 Unión Europea.....	16
IV.4 México.....	17
IV.5 Corea del Sur.....	20
IV.6 Japón.....	22
IV.7 Venezuela.....	23
IV.8 Chile.....	25
IV.9 Perú.....	27
IV.10 Angola.....	28
V. Consideraciones finales.....	29

Agradecimientos

Este informe ha sido elaborado bajo la supervisión general del Coordinador del Programa ICI, Carlos Pérez del Castillo. Sus principales autores fueron los Economistas Carlos Pérez del Castillo, Pedro Arbilla, Martín Olivera y el Dr. Mateo Bervejillo.

Los autores agradecen los valiosos comentarios que recibieron del Emb. Guillermo Valles y de la Lic. Valeria Csukasi, así como del Cr. Nelson Laurino y de Martín Berrutti.

Igualmente, se agradece la asistencia y el apoyo recibido por parte de Katherine Fernández.

Introducción

El tema de la inserción internacional de Uruguay en la región y en el mundo se ha convertido en un tema de gran relevancia en la agenda nacional, tanto a nivel del gobierno como del sector privado y de los medios de comunicación masiva. Ha adquirido mayor protagonismo en los últimos años fruto del desencanto generalizado con los procesos de integración regional, y en particular del MERCOSUR, la frustración con el estancamiento de los diversos foros de negociación internacional, y la creciente percepción de una falta de rumbo claro en materia de política exterior.

Junto al tema de la recesión económica y el desarrollo social, la seguridad y el empleo, las estrategias de inserción externa del país serán, seguramente, temas prioritarios en las plataformas electorales de los distintos partidos en este año electoral.

Con este trabajo el Programa de Inserción al Comercio Internacional (ICI), copatrocinado por la Asociación Rural del Uruguay, la Cámara Mercantil de Productos del País y la Cámara de Industrias del Uruguay, y cofinanciado por el BID-FOMIN, pretende hacer una contribución en la definición por parte de nuestro país, de una estrategia de inserción al comercio internacional.

Visto el carácter agroindustrial del Programa, se analizará dicha estrategia para los principales productos agropecuarios del país. El primer informe, sobre carne bovina, fue presentado en marzo de este año, y en esta instancia se presenta el documento dedicado a los quesos.

Partimos del reconocimiento de que Uruguay no tiene ni peso ni gravitación para definir los escenarios de negociación internacional. Más bien, nuestra agenda de inserción externa debería procurar las mejores posibilidades de integrarnos a los diferentes escenarios que se nos presentan. No podemos darnos el lujo de ser muy selectivos o excluyentes. Tenemos que participar en todos ellos -multilateral, hemisférico, regional y bilateral-. Lo que sí está claro es que nuestra estrategia debe apuntar a definir con mayor claridad cuales son los objetivos concretos que buscamos, por producto, por sector y por mercado, y dirigir nuestros esfuerzos a aquellos escenarios donde tengamos mayores posibilidades de alcanzar nuestros objetivos.

Es, por ejemplo, notorio que la eliminación de subsidios a las exportaciones y la reducción de apoyos domésticos a la producción de productos agrícolas, sólo se puede obtener en una instancia multilateral. Por consiguiente es inútil canalizar esfuerzos y desgastarse en plantear esta temática en negociaciones de otra índole, como se ha hecho en el pasado.

En el caso de los quesos, se realiza un análisis de las posibles estrategias para el mejoramiento de la inserción de estos productos en varios de los principales mercados importadores mundiales, así como otros que podrían ser de interés para la producción nacional. Se examina la situación actual y las dificultades que Uruguay enfrenta en dichos mercados, la posición y las modalidades de acceso por parte de nuestros principales competidores, y los diferentes escenarios de negociación disponibles para lograr nuestros objetivos.

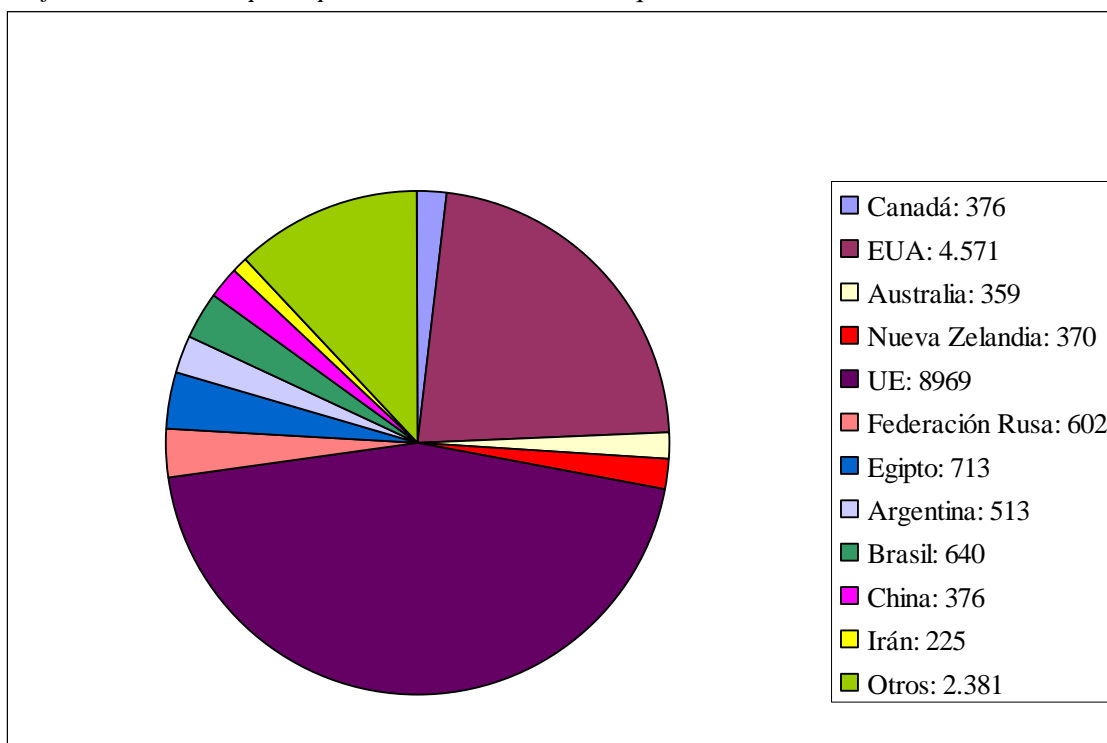
Consideración previa

En el Sistema Armonizado, la partida arancelaria que abarca a los quesos es la 0406 – Quesos y requesón. Ésta está dividida en cinco subpartidas, que son: 040610 – Queso fresco (sin madurar), incluido el del lactosuero, y requesón; 040620 – Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo; 040630 – Queso fundido, excepto el rallado o en polvo; 040640 – Queso de pasta azul; y 040690 – Los demás quesos. Dada la enorme variedad de quesos y subproductos, y fruto que Uruguay ha exportado (en 2008) más del 96% de los mismos a través de la subpartida 040690 (Los demás quesos), es que el análisis que se hace en este trabajo sobre los quesos, en general, se refiere a los productos incluidos en la mencionada subpartida.

I. Situación y evolución de la producción y el consumo de quesos a nivel mundial

Según datos de la OCDE y la FAO, los países de la Unión Europea (UE) son los principales productores de queso a nivel mundial con el 44,75% de las cerca de 20 millones de toneladas producidas en 2008. Los siguen los Estados Unidos de América (EUA) con el 22,54% y, ya más distanciados, aparecen Egipto, la Federación Rusa, Brasil y Argentina con alrededor de un 3% cada uno. Uruguay, según la fuente mencionada, produjo en 2008, 44 mil toneladas de queso, que representaron un 0,22% de la producción mundial.

Gráfico No. 1: Principales productores mundiales de quesos en 2008, en miles de toneladas



Fuente: OCDE-FAO

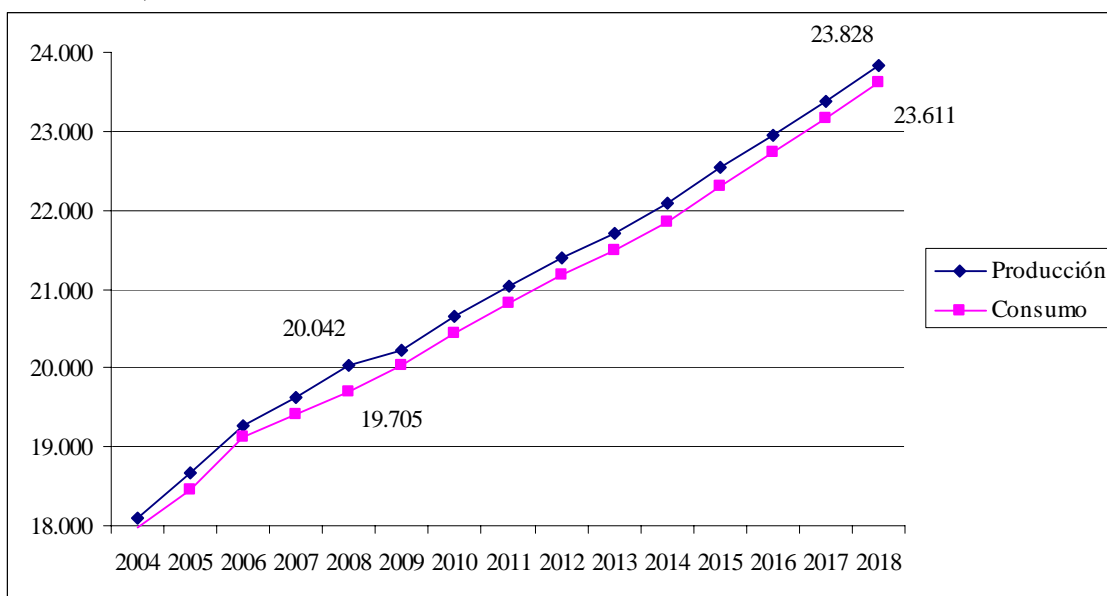
Cuando se analiza el consumo por país, o bloque de países, son los mismos países los que se destacan entre los principales consumidores de quesos del mundo, según la fuente ya mencionada. Sin embargo, cuando comparamos el consumo de cada país respecto a su producción, debemos destacar a algunos países con importantes déficit de producción de quesos. Entre estos encontramos, siempre para el año 2008, a Japón que consume más de cinco veces la cantidad de quesos que produce, Corea del Sur con casi tres veces la cantidad consumida frente a la producida, y México y la Federación Rusa con alrededor de un 50% más consumido que producido. En el otro extremo se encuentran Nueva Zelanda con un 7,5% del queso consumido frente al producido, y Uruguay con el 27% del queso consumido frente al producido. También se encuentran Arabia Saudita con 37% y Australia con alrededor del 60% de consumo de quesos sobre la producción de los mismos.

Del mismo modo, si comparamos las toneladas exportadas de quesos por cada país en el año 2008 frente a las producidas, se destacan Arabia Saudita con 95% de exportaciones sobre la cantidad producida, Nueva Zelanda y Uruguay con el 74 y el 73% respectivamente, y Australia con el 57% exportado sobre producido. Del análisis de estas últimas cifras y de las cifras de

consumo anteriormente expuestas, uno puede concluir que, siempre según los datos de OCDE-FAO, mientras Uruguay exportó durante 2008 todo el saldo de la producción no consumida internamente, en Nueva Zelandia aumentaron las existencias de quesos durante ese año. Por su parte, tanto Arabia Saudita como Australia importaron buena parte de los quesos consumidos durante ese año.

Las proyecciones de la OCDE y la FAO para la producción y consumo de quesos para los próximos diez años, indican un crecimiento estimado del 18,9% en la producción y del 19,8% en el consumo de quesos para el año 2018, frente a las cantidades estipuladas para 2008.

Gráfico No. 2: Evolución y estimación de la producción y consumo de quesos para los años 2004 – 2018, en miles de toneladas



Fuente: OCDE-FAO

Cuando se observa las proyecciones efectuadas por estos organismos respecto a la producción de quesos por países para los próximos años, Uruguay aparece como el país con el mayor crecimiento relativo de producción de quesos para los próximos diez años. Según los datos de OCDE-FAO, Uruguay aumentará en 42% su producción de quesos en 2018 respecto a 2008.

Otros países destacados en cuanto al aumento estimado de su producción son Egipto con 41%, Nueva Zelandia con 33%, Argentina con 32% y Sudáfrica con 30%.

Con respecto al consumo de quesos, los países donde se pronostica un mayor crecimiento del mismo para el año 2018 son, Malasia con un 60% de aumento frente al consumo actual, Ucrania con 59%, Argelia con 45% y Egipto con 38%. Uruguay se encuentra entre los países que se estima tengan un mayor crecimiento relativo en el consumo de quesos para los próximos diez años, con un 33% de aumento frente al consumo actual.

II. *El mercado internacional de los quesos*

Los principales importadores del mundo de quesos según la base de datos Comtrade de las Naciones Unidas, son países de la UE. Sin embargo, gran parte de este comercio se trata de ventas dentro del mercado de la UE. Según los datos recabados de la Comisión Europea, las importaciones anuales promedio de los últimos cuatro años de la UE, desde terceros países fueron solamente de 87,6 mil toneladas. Teniendo presente estas consideraciones, aparecen también como importadores de queso de gran importancia a nivel mundial los EUA, la Federación Rusa, Japón, México, Australia, Suiza, Canadá y Arabia Saudita.

Cuadro No.1: Principales importadores mundiales de quesos (rubro 040690) entre los años 2005-2007 (Promedio anual del trienio en valores y en volumen)

Países	Millones de USD	Miles de Toneladas
Alemania	\$2.391	438,1
Italia	\$1.028	228,3
Reino Unido	\$977	202,8
EUA	\$988	183,3
Bélgica	\$788	158,8
Francia	\$700	150,3
Federación Rusa	\$596	201,4
España	\$536	111,9
Japón	\$439	126,9
Holanda	\$435	106,2
Grecia	\$341	93,2
Austria	\$232	48,9
México	\$210	61,1
Suecia	\$206	39,8
Dinamarca	\$181	47,9
Luxemburgo	\$166	21,8
Australia	\$164	43,3
Suiza	\$151	18,7
Canadá	\$148	18,3
Finlandia	\$138	25,1
República Checa	\$116	28,6
Arabia Saudita	\$114	43,3
Irlanda	\$106	25,3
Portugal	\$88	18,9
Hungría	\$81	19,6
Polonia	\$57	13,4
Emiratos Árabes Unidos	\$51	15,0
Líbano	\$50	17,0
Corea del Sur	\$40	11,7
Argelia	\$38	22,6
TOTAL	\$12.299	2.736,5

Fuente: Comtrade-ONU

Cuando se examina cuales son los principales exportadores para los años 2005 – 2007 en la base de Comtrade, se observa que los mayores exportadores son también países de la UE. Sin embargo, debe hacerse la misma observación respecto a que la mayor parte de las exportaciones de los países de la UE van a otros países dentro de la misma. Según los datos de la Comisión Europea, las exportaciones de quesos de los países de la UE a países extra-UE para el año 2008, han sido de casi 398.000 toneladas.

En términos mundiales, Uruguay se encuentra entre los 23 mayores exportadores de queso entre los años 2005 y 2007, tanto en términos de volumen como en términos de valor. Si tomamos a los países de la UE en su conjunto como exportador, Uruguay sería considerado como el octavo exportador mundial, y la UE el primero.

Cuadro No. 2: Principales exportadores mundiales de quesos (rubro 040690) entre los años 2005-2007 (Promedio anual del trienio en valores y en volumen)

País	Millones de USD	Miles de Toneladas
Holanda	\$2.430	541,2
Alemania	\$1.995	488,1
Francia	\$1.992	323,9
Italia	\$918	112,8
Dinamarca	\$613	122,9
Nueva Zelandia	\$593	214,3
Irlanda	\$429	106,6
Suiza	\$385	47,2
Australia	\$347	111,9
Bélgica	\$318	66,3
Austria	\$277	47,3
Polonia	\$240	61,7
Reino Unido	\$196	37,7
Grecia	\$186	31,3
España	\$167	28,7
Bielorrusia	\$160	50,0
Lituania	\$154	41,4
Luxemburgo	\$127	16,2
EUA	\$125	34,1
Finlandia	\$124	29,1
Argentina	\$114	39,2
Arabia Saudita	\$103	106,0
Uruguay	\$93	29,4
TOTAL	\$12.804	2.885,4

Fuente: Comtrade-ONU

III. Situación de las exportaciones uruguayas

Uruguay ha triplicado las exportaciones de quesos entre los años 1996 y 2008, pasando de 9.229 toneladas anuales a 28.873 toneladas anuales, respectivamente.

Si bien la subpartida arancelaria considerada no engloba un producto homogéneo, a partir del estudio de las cifras de exportaciones, puede concluirse que en los últimos años se ha verificado un aumento considerable de los precios de las ventas de quesos al exterior. Esto puede deducirse al comprobar que las exportaciones de quesos se han mantenido estables en los últimos cuatro años en términos de toneladas, pero han aumentado considerablemente en términos de valor. De estos datos se puede inferir que ha habido un aumento considerable de los precios de los quesos a nivel internacional en los últimos años, o que las ventas de las empresas uruguayas han evolucionado hacia quesos de mayor valor relativo, o calidad.

Cuadro No. 3: Exportaciones uruguayas de quesos en peso y valor, años 2002-2008

	Miles de USD	Toneladas
2002	31.379	15.219
2003	37.155	17.436
2004	56.585	22.922
2005	88.133	32.417
2006	83.903	30.834
2007	108.016	29.348
2008	144.329	28.873

Fuente: DNA

Al analizar los principales destinos de estas exportaciones, se observa que en los últimos años, de 2005 a la fecha, prácticamente se han repetido los seis principales países compradores de quesos uruguayos; simplemente con alguna diferencia en la posición ocupada en los seis primeros lugares. Estos países han sido México, Venezuela, Corea del Sur, EUA, la Federación Rusa y Brasil. En los últimos cuatro años las compras de estos países sumados han representado no menos del 85% de las exportaciones de quesos de cada año.

Cuadro No. 4: Principales destinos de las exportaciones de quesos uruguayos en USD

País	2005		2006		2007		2008	
	Miles de USD	% del Total	Miles de USD	% del Total	Miles de USD	% del Total	Miles de USD	% del Total
México	32.885	37.31%	21.174	25.24%	36.331	33.63%	31.867	22.08%
Venezuela	5.305	6.02%	11.515	13.72%	21.076	19.51%	62.923	43.60%
Corea del Sur	10.865	12.33%	14.850	17.70%	14.733	13.64%	9.161	6.35%
EUA	16.381	18.59%	16.015	19.09%	7.070	6.55%	9.663	6.70%
Federación Rusa	7.311	8.30%	6.737	8.03%	10.750	9.95%	5.771	4.00%
Brasil	3.047	3.46%	5.477	6.53%	4.180	3.87%	8.391	5.81%
Total	88.133		83.903		108.016		144.329	

Fuente: DNA

Luego de estos destinos, aparecen repetidos como destinos importantes en los últimos años los casos de Chile, Angola, Cuba, Perú y Argentina.

Cuadro No. 5: Principales destinos de las exportaciones de quesos uruguayos en toneladas

País	2005		2006		2007		2008	
	Toneladas	% del Total	Toneladas	% del Total	Toneladas	% del Total	Toneladas	% del Total
México	11.989	36,98%	7.675	24,89%	10.111	34,45%	6.785	23,50%
Venezuela	1.759	5,42%	3.880	12,58%	5.272	17,96%	11.702	40,53%
Corea del Sur	4.291	13,24%	6.064	19,67%	4.412	15,03%	2.076	7,19%
EUA	5.361	16,54%	5.101	16,54%	1.882	6,41%	1.834	6,35%
Federación Rusa	3.071	9,47%	2.354	7,64%	2.581	8,80%	1.244	4,31%
Brasil	1.148	3,54%	2.550	8,27%	1.161	3,96%	1.696	5,88%
Total	32.417		30.834		29.348		28.873	

Fuente: DNA

IV. Estrategias de inserción externa del Uruguay

Uruguay no cuenta con ninguna traba sanitaria o fitosanitaria para el ingreso de sus quesos en los mercados internacionales. Hay que cumplir con ciertas condiciones para ingresar los quesos a algunos mercados. A modo de ejemplo, para ingresar a la UE hay que tener las plantas habilitadas y la leche utilizada debe cumplir con ciertas exigencias, pero lograr el cumplimiento de estos requisitos no ha ofrecido grandes problemas cuando empresas uruguayas han querido exportar al mercado europeo. Otro ejemplo de barreras son las aplicadas por algunos países musulmanes que piden ciertos certificados religiosos para el ingreso de los lácteos.

Existen sí mecanismos proteccionistas que muchos países establecen para preservar a sus productores de quesos, y de lácteos en general. Como es sabido, la producción lechera trae consigo un fuerte arraigo de sus tamberos a la zona rural, lo cual es fuertemente apoyado por parte de los gobiernos de los países desarrollados. Es así que se observan altos aranceles y el establecimiento de cuotas en muchos de estos países como medida de protección a la producción local, además de otro tipo de ayudas directas y subsidios.

La elección de los países para el trabajo de análisis de estrategias de inserción, ha seguido diferentes pautas. Por un lado, se estudiaron los países que han sido los principales mercados de los quesos uruguayos en los últimos años; por otro se tomaron algunos de los principales importadores mundiales donde prácticamente no se está exportando en la actualidad; y por último se analizaron algunos mercados de menor envergadura, donde vienen creciendo las exportaciones uruguayas de quesos, y donde se observó un interesante potencial de crecimiento de las mismas.

No se analizaron con detenimiento los mercados de los países socios del MERCOSUR que, aunque son muy importantes, no se han verificado trabas hasta el momento para la comercialización de los quesos uruguayos específicamente. No obstante, la reiteración periódica de la implantación de barreras no arancelarias a los productos uruguayos hacia los mercados argentino y brasileño, hace que no se pueda dejar de estar alerta al mantenimiento del libre acceso de los quesos hacia estos mercados. Sobre todo frente a trabas que han sufrido productos relacionados, como la leche en polvo a Brasil en días recientes.

IV.1 Federación Rusa

La Federación Rusa aparece como el principal importador de quesos extranjeros a nivel mundial en el trienio 2005-2007, en términos de volumen, y el segundo en términos de valor. El promedio anual de las importaciones de estos años alcanzó las 201,4 mil toneladas por un valor de USD 596 millones.

Para el año 2008, según los datos de Comtrade, las importaciones de quesos han alcanzado los USD 889 millones, y casi las 200 mil toneladas. Sus principales proveedores han sido Ucrania y los países de la Unión Europea, dentro de ellos Alemania. Fuera de éstos, se destaca Argentina con un 3,9% de las importaciones en toneladas y Nueva Zelanda con el 1,8%.

Tanto en términos de toneladas como en términos de valor, Uruguay ocupa el puesto número 13 como proveedor externo del mercado ruso (quinto si tomamos a la UE en su conjunto). Las ventas uruguayas en términos de valor constituyeron el 0,8% de las importaciones rusas, y en términos de toneladas el 1,1% durante el año 2008. Esto demuestra que los quesos que vende Uruguay a la Federación Rusa son de un valor menor a la media.

Cuadro No. 6: Importaciones de quesos de la subpartida 040690 en la Federación Rusa para el año 2008

Países	Millones de USD	Toneladas
Ucrania	\$331,3	62.227
Alemania	\$152,5	44.912
Lituania	\$119,4	28.493
Holanda	\$66,5	18.322
Finlandia	\$53,4	8.502
Argentina	\$24,1	7.752
Francia	\$32,1	4.970
Polonia	\$18,9	3.944
Nueva Zelandia	\$12,5	3.597
Dinamarca	\$13,5	2.715
Estonia	\$15,5	2.678
Letonia	\$10,2	2.339
Uruguay	\$7,0	2.244
Total	\$889,4	199.877

Fuente: Comtrade-ONU

El arancel de Nación Más Favorecida (NMF) de la Federación Rusa para los productos de la subpartida 040690 son aranceles específicos que van, según información del Centro de Comercio Internacional, desde USD 419,31 por tonelada a USD 978,47 por tonelada, que equivalen, según estimaciones de la misma fuente, a aranceles ad valorem de 10,04% y 23,42% respectivamente. De los principales socios, Ucrania tiene un acceso preferencial que lo exonera del 100% del arancel por ser miembro de la CEI (Comunidad de Estados Independientes), mientras que Argentina y Uruguay tienen un 25% de preferencia por el Sistema General de Preferencias (SGP). El resto, los países pertenecientes a la UE y Nueva Zelandia, pagan el arancel NMF.

La Federación Rusa no es miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC), está negociando su adhesión a la misma.

Recomendaciones de estrategias de inserción futura para el mercado de la Federación Rusa

En su proceso de adhesión para ser miembro de la OMC, los países deben entablar negociaciones bilaterales con todos sus miembros para que éstos aprueben su ingreso. En este proceso se encuentra la Federación Rusa en su aspiración de formar parte de la Organización.

La negociación bilateral con Uruguay culminó en enero de 2006 con la firma de un protocolo bilateral. En dicha instancia se acordó para los quesos de la subpartida 040690 un arancel consolidado que partiendo 25%, pero no menor a €500 por tonelada, se reduciría hasta llegar a 15%, pero no menor a €300 por tonelada. Estas tarifas significan una baja de los aranceles más altos cobrados actualmente por la Federación Rusa a algunos de los quesos de la subpartida 040690.

Es importante establecer que este tratamiento podría verse mejorado como resultado de las negociaciones bilaterales acordadas con otros países de la Organización. Las negociaciones con los diferentes países son secretas, pero al término de las mismas los resultados se aplican a todos los miembros por el principio de NMF.

Sería bueno, además, que Uruguay estuviera atento para mantener la preferencia del SGP del 25%, que gozan en la actualidad los quesos uruguayos.

Por otra parte, es importante estar atento a los resultados que se puedan obtener respecto al monto de los subsidios que la Federación Rusa pueda disponer para el apoyo a sus productores de lácteos, que serán objeto de una negociación multilateral dentro de su proceso de adhesión al organismo rector de la relaciones comerciales en el mundo. Hasta ahora la Federación Rusa se encuentra interesado en mantener un plan de apoyo para el desarrollo agrícola que significan montos crecientes de ayuda hasta el año 2012.

Es importante también mencionar que las negociaciones de adhesión de la Federación Rusa pasan por un período de incertidumbre, mencionándose incluso la posibilidad que pida su ingreso a la Organización como parte de una Unión Aduanera junto a Kazajstán y Bielorrusia.

IV.2 Estados Unidos de América

EUA es el principal comprador de quesos extranjeros del mundo en términos de valor, y el segundo en términos de toneladas. El promedio anual de quesos importados para los años 2005-2007 fue de 183,3 mil toneladas por un valor de USD 988 millones.

Los principales proveedores de EUA han sido los países de la UE, especialmente Italia y Francia. En un segundo escalón aparece Nueva Zelanda, y luego Suiza, Argentina, Australia y Noruega. Uruguay ocupa el puesto número 12 en términos de volumen y el número 16 términos de valor de las importaciones anuales promedio de los años 2005 – 2007, con el 2,2% y el 1,4 % de los totales, respectivamente. Nuevamente se observa que los quesos exportados por nuestro país tienen un menor valor relativo a la media de los quesos importados por EUA.

Para 2008, según los datos del Departamento de Agricultura de los EUA (USDA), Uruguay ocupó el noveno lugar como exportador a EUA de quesos en valores, estadística que lideran ampliamente los países de la UE en su conjunto con el 73,6% del total importado. Durante este año las ventas uruguayas representaron el 0,7% del total importado en la subpartida 040690. Respecto al crecimiento, entre los principales proveedores, se destacan Argentina y Nicaragua con un aumento del 120,5% y 114,7% respectivamente, con relación a lo vendido en el 2007.

Cuadro No. 7: Importaciones de EUA en USD para el año 2008 y variación frente al 2007

Países	Millones de USD	Variación 07-08
Unión Europea	788,8	7,8%
Suiza	55,4	12,2%
Argentina	54,1	120,5%
Nueva Zelandia	48,0	-28,9%
Noruega	40,5	3,7%
Canadá	23,3	7,9%
Australia	20,2	-47,8%
México	13,4	45,6%
Uruguay	9,6	31,8%
Israel	5,4	4,2%
Nicaragua	4,2	114,7%
Total	1.072,3	6,8%

Fuente: USDA

Los aranceles que cobra EUA a las importaciones de quesos de la subpartida 040690 varía mucho dependiendo de cual ítem se trate. Los hay ad valorem y también los hay específicos.

Los ad valorem van desde un 0% (04069056 y 04069057) en algunos quesos de oveja hasta 25% en algunos quesos Goya (04069028). Los específicos, por su parte, van desde los USD 1.055 la tonelada en algunos quesos Colby (04069054) y otros (04069084) hasta los USD 2.269 la tonelada para los quesos del ítem arancelario 04069074 del nomenclatura norteamericana (ver Anexo 1). Los aranceles consolidados por los EUA en la OMC son los mismos que los aplicados NMF.

Por otra parte, existen varios ítems de la subpartida 040690 que tienen cuotas de importación con un arancel menor al aplicado a las importaciones fuera de éstas (ver Anexo No. 2). Estas cuotas fueron consolidadas en la OMC, para la Ronda Uruguay. Se utiliza un sistema de licencias para administrar la asignación de cuotas entre los importadores estadounidenses.

De un total de 131.298 toneladas, Uruguay tiene cuotas asignadas en tres ítems de la subpartida 040690 por un total de 1.430 toneladas, que según empresarios del rubro son usufructuadas todos los años. Algunos de los quesos que tienen cuota son los que actualmente ingresan libre de aranceles por el SGP, apunte que se verá más adelante.

De los cinco principales proveedores, sólo Argentina tiene preferencia en algunos quesos, por el Sistema General de Preferencias, el resto paga el arancel NMF.

Dentro de los demás proveedores importantes, Canadá, Australia, México, Israel y Nicaragua tienen acuerdos preferenciales con los EUA. En ellos se otorgan distintas preferencias y cuotas preferenciales a los quesos provenientes de los socios (ver Anexo No. 1).

En 2008, de los quesos exportados por Uruguay, más de USD 7 millones ingresaron por el ítem 04069041 (quesos de tipo italiano) y más de USD 2 millones ingresaron por el ítem 04069095. Los quesos del primero de estos ítems ingresan libre de aranceles por el SGP, mismo ítem por el cual ingresan más de USD 33 millones desde Argentina, también libre de aranceles. El total de importaciones de este ítem para el año fue de USD 99,4 millones y el principal proveedor fue Italia con poco más de USD 56 millones. Los quesos del segundo de los ítems, totalizaron importaciones por cerca de USD 221 millones en 2008, siendo países de la UE y Suiza sus principales proveedores. De los países que ingresan libres de aranceles en este ítem, fruto de sus acuerdos comerciales, el que más exportó en el 2008 fue Nicaragua con USD 2,8 millones, y Australia lo siguió con USD 1,8 millones

Recomendaciones de estrategias de inserción futura para el mercado de los EUA

Los quesos son objeto de negociación en el capítulo de Agricultura de la Ronda de Doha de la OMC. Actualmente existe un proyecto de modalidades de negociación para los productos incluidos en este capítulo.

Dentro de estas modalidades, debemos tomar en cuenta las disposiciones para acceso a mercados para determinar los aranceles resultantes de las negociaciones. Dada la enorme variabilidad de los aranceles y cuotas que aplica actualmente EUA en las importaciones de quesos, los resultados de la negociación son difíciles de predecir en su totalidad, sobre todo considerando la posibilidad de designación de productos sensibles, que pueden disminuir la rebaja arancelaria en principio acordada en el acceso a mercados para los productos agrícolas, hasta en dos tercios. La declaración de productos como sensibles a su vez genera la obligación de abrir una cuota NMF de hasta el 4% del consumo interno del producto así declarado.

Otro de los aspectos importantes establecido en el documento de modalidades de la negociación agrícola es la reducción a la mitad de los aranceles cobrados dentro de los contingentes. En este caso los favorecidos obviamente serán los países que tienen asignados estos contingentes.

Los quesos, y los lácteos en general, son el producto sensible por excelencia a ser declarado por EUA en el marco de la negociación agrícola de Doha. Se podría especular que la desviación estipulada para los quesos estadounidenses estaría en el máximo permitido. Dada la sensibilidad extrema del sector para EUA, y a pesar de los grandes esfuerzos que han hecho los neocelandeses, sobre todo para los quesos Cheddar, posiblemente también utilicen las flexibilidades extra permitidas por las modalidades para algunos quesos, esto es, “minimum tariff quota expansion”, que les permitiría ampliar la cuota únicamente en un 1%.

Si las líneas arancelarias de los quesos que Uruguay exporta actualmente no fueran declaradas sensibles, se podría adelantar que el arancel NMF del ítem arancelario 04069095 caería a la mitad, a un 5%, en cinco años. En el año 2008, ingresaron pagando el arancel del 10% más de USD 2 millones de quesos uruguayos. Esta reducción acercaría nuestras condiciones de ingreso a las de algunos competidores que entran libre de aranceles; pero los grandes proveedores de este rubro son los países europeos que gozan de las mismas condiciones de ingreso que Uruguay, y también se verían favorecidos por la rebaja.

Respecto al SGP, al ser beneficiario de la exoneración de aranceles en los productos incluidos en el sistema para países en desarrollo, Uruguay simplemente debe mantener dicho status, el cual es revisado anualmente.

Es importante resaltar que las importaciones de quesos fuera de las cuotas preferenciales, o de otro tipo de preferencia, son una proporción menor de las importaciones totales de dicho producto en EUA. Esto presupone que los aranceles extra-cuota son muy altos y los flujos comerciales fuera de las cuotas no son atractivos. Sin duda, una reducción arancelaria por cualquier vía, ya sea ampliación de cuotas u otorgamiento de preferencias unilaterales o recíprocas, es el camino para expandir las exportaciones de quesos uruguayos con destino a EUA.

Por otro lado, a pesar de las declaraciones acerca de la no incursión de medidas proteccionistas para hacer frente a la crisis internacional, en mayo último EUA reimplantó el programa de subsidios a las exportaciones de productos lácteos después de cinco años. Los subsidios comprometidos alcanzan el máximo consolidado ante la OMC. Una de las razones argumentadas por los EUA para el reestablecimiento de su programa de subsidios fue la introducción de los subsidios europeos a las exportaciones en enero, que, si bien fueron muy limitados respecto a los máximos que tiene permitidos en la OMC, han estado desplazando productos estadounidenses de algunos mercados claves, según voceros del USTR (Oficina del Representante de Comercio de EUA). De la misma forma, estos establecieron que estaban dispuestos a conversar sobre la desactivación de los subsidios con los europeos, de modo de establecer nuevamente reglas claras para el comercio de lácteos.

Si bien los quesos no fueron incluidos en los subsidios de la UE, los EUA establecieron en su programa subvenciones a las exportaciones la cantidad de 3.030 toneladas de varios tipos de quesos por un máximo de USD 3,6 millones. En total, los subsidios de todos los lácteos alcanzarían un monto de entre el 0,5% y el 1% de la producción estadounidense de dichos productos. El objetivo es alinear los costos de producción internos de EUA con los precios que se obtienen en los mercados internacionales para estos productos.

Estas actitudes demuestran claramente la importancia de impulsar en forma continuada la negociación ante la OMC, único foro donde se negocian los subsidios y el apoyo económico a los productores agrícolas de estos países; y donde los subsidios a las exportaciones serían eliminados definitivamente para el año 2013 según un acuerdo existente de la Ronda de Doha. Como se puede observar, nunca se está libre del uso de los mismos por parte de los gobiernos, uso que distorsiona los mercados y afecta directamente los precios y volúmenes de exportación de los productos de origen agrícola.

IV.3 Unión Europea

El mayor comercio de quesos dentro de la UE se verifica entre los países de la propia Unión. Según los datos de la Comisión Europea, desde el año 2005 al 2008, las importaciones de países no integrantes de la UE ronda el 5% del total de lo importado por los países de la misma, es decir, incluyendo el comercio entre países de la Unión. Este porcentaje, bajo en sí mismo, ha disminuido sistemáticamente en estos años.

Dentro de los mayores exportadores extra-Unión, entre los años 2005 y 2008, encontramos a Suiza con un promedio anual de 38.947 toneladas, Nueva Zelandia con 26.693 toneladas y Australia con 12.266 toneladas. Entre estos tres países suman un 89% de las importaciones de quesos extracomunitarias que promedian las 87.601 toneladas anuales. Otros orígenes de una importancia relativa son Canadá, Noruega y EUA con promedios anuales de 4.150, 2.879 y 2.083 toneladas respectivamente. Ninguno de los demás países supera 250 toneladas de promedio anual de ventas al mercado comunitario.

Uruguay sólo ha exportado en los últimos tres años a Alemania y Holanda, dentro de la UE, por cifras muy bajas. Sumando los tres años y ambos destinos, se totalizan 358 toneladas por USD 1,7 millones.

La Unión Europea tiene una gran desagregación de ítems arancelarios dentro de la subpartida 040690. Salvo en el ítem 0406901900 (Queso de Glaris con hierbas) que tiene un arancel del 7,70%, en el resto de los ítems los aranceles son específicos. Estos no bajan de los € 1.500 la tonelada, a excepción de aquellos ítems que tienen cuotas NMF donde los aranceles intracuotas oscilan entre €210 y €858 la tonelada. (ver Anexo No. 3). Los aranceles consolidados por la UE en la OMC son los mismos que los aplicados por NMF.

Todos los quesos suizos ingresan a la UE libre de aranceles según lo establece el acuerdo comercial entre Suiza y la UE. Noruega, por su parte, cuenta con una cuota combinada de 3.467 toneladas para seis quesos de la subpartida 040690, libre de aranceles.

Recomendaciones de estrategias de inserción futura para el mercado de la UE

Como ya fue mencionado, los quesos son objeto de negociación en el capítulo de Agricultura de la Ronda de Doha de la OMC. Al igual que lo comentado con EUA, dada la enorme variabilidad de los aranceles y cuotas que aplica actualmente la UE en las importaciones de quesos, los resultados de la negociación son difíciles de predecir en su totalidad, sobre todo considerando la posibilidad de designación de productos sensibles, que pueden disminuir la rebaja arancelaria en principio acordada en el acceso a mercados para los productos agrícolas, hasta en dos tercios.

En este caso, como contrapartida, deberá ampliarse el contingente arancelario NMF de los quesos exceptuados de la norma general, a un 4% de su consumo interno. Por otro lado, la reducción arancelaria intra-cuota sería del 50% de lo que actualmente se cobra dentro de ellas.

Al igual que con EUA, los quesos, y los lácteos en general, son el producto sensible por excelencia a ser declarado por UE en el marco de la negociación agrícola de Doha. Por lo tanto también se podría especular que la desviación estipulada para los quesos europeos estaría en el máximo permitido. Dada la sensibilidad extrema del sector para la UE posiblemente también utilicen las flexibilidades extra permitidas por las modalidades para algunos quesos, esto es, “minimum tariff quota expansion”, que les permitiría ampliar la cuota únicamente en un 1%.

En enero, la UE reimplantó los subsidios a la exportación de productos lácteos. El embajador de la UE ante la OMC, Eckart Guth, declaró que los subsidios a las exportaciones de lácteos que aplica la UE están dentro de los acordados en los compromisos y que no serán eliminados antes del 2013. Hasta ahora no se han verificado efectos importantes en el comercio, aunque se están empezando a sentir presiones por parte de algunos miembros de aumentar los subsidios.

La UE está habilitada para aplicar subsidios anuales a las exportaciones de lácteos para 1,95 millones de toneladas (de los cuales 321.300 toneladas son quesos), por un monto total de € 2.300 millones. Si bien hasta el momento sólo se dispusieron para manteca y leche descremada en polvo, las presiones mencionadas podrían generar nuevos subsidios, y la inclusión de los quesos en los mismos es potencialmente posible.

Si bien las negociaciones para establecer un acuerdo comercial entre la UE y el MERCOSUR se encuentran estancadas hace casi cinco años, es de señalar que en un momento de las mismas se llegó a hablar de una oferta de hasta 40.000 toneladas de quesos para todo el MERCOSUR, con un arancel intracuota de €401,4 por tonelada.

Como no se observa en el horizonte una reanudación fructífera de las negociaciones entre los bloques, Uruguay debe intentar un diálogo a partir de foros bilaterales para conseguir la concesión de cuotas preferenciales para sus quesos, las cuales, una vez alcanzadas, se podrá estudiar el foro donde cristalizar las mismas.

IV.4 México

México ha sido el principal destino de las exportaciones uruguayas en los últimos cuatro años. Entre los años 2005 y 2008, se han exportado más de USD 120 millones con destino a ese mercado.

Uruguay tiene en el Tratado de Libre Comercio vigente con México un cupo libre de aranceles de 6.600 toneladas al año para los ítems de la subpartida 040690 junto al ítem 04062001 (queso de cualquier tipo rayado o en polvo) en conjunto. Fuera del cupo, no se cuenta con ninguna preferencia, se paga el 100% del arancel NMF. Los cupos son administrados por la Cámara de Industrias según reglamento aprobado por el Ministerio de Economía y Finanzas.

La subpartida 040690 está dividida en el código arancelario mexicano en siete ítems arancelarios. Sus aranceles NMF varían entre 20% y 125%. Por otra parte, los quesos de la subpartida 040690 incluidos en los ítems 04069003, 04069005, 04069006 y 04069099, sin perjuicio de las condiciones negociadas, están sujetos al cumplimiento del permiso previo de importación otorgado por el gobierno mexicano.

Cuadro No. 8: Quesos de la subpartida 040690 y aranceles NMF aplicados en México

Código arancelario	Descripción	Arancel NMF	Arancel consolidado ante la OMC
04069001	De pasta dura, denominado Sardo, cuando su presentación así lo indique	20%	30%
04069002	De pasta dura, denominado Reggiano o Reggianito, cuando su presentación así lo indique.	20%	30%
04069003	De pasta blanda, tipo Colonia, cuando su composición sea: humedad de 35.5% a 37.7%, cenizas de 3.2% a 3.3%, grasas de 29.0% a 30.8%, proteínas de 25.0% a 27.5%, cloruros de 1.3% a 2.7% y acidez de 0.8% a 0.9% en ácido láctico.	125%	USD 1.044 por tonelada con un mínimo de 125,1%
04069004	Duros o semiduros, con un contenido en peso de materias grasas inferior o igual al 40%: únicamente Grana o Parmegiano-reggiano, con un contenido en peso de agua, en la materia no grasa, inferior o igual al 47%; únicamente Danbo, Edam, Fontal, Fontina, Fynbo, Gouda, Havarti, Maribo, Samsøe, Esrom, Itálico, Kernhem, Saint-Nectaire, Saint-Paulin o Taleggio, con un contenido en peso de agua, en la materia no grasa, superior al 47% sin exceder de 72%	20%	30%
04069005	Tipo Petit Suisse, cuando su composición sea: humedad de 68% a 70%, grasa de 6% a 8% (en base húmeda), extracto seco de 30% a 32%, proteína mínima de 6%, y fermentos con o sin adición de frutas, azúcares, verduras, chocolate o miel	125%	USD 1.044 por tonelada con un mínimo de 125,1%
04069006	Tipo Egmont, cuyas características sean: grasa mínima (en materia seca) 45%, humedad máxima 40%, materia seca mínima 60%, mínimo de sal en la humedad 3.9%	45%	45%
04069099	Los demás	125%	USD 1.044 por tonelada con un mínimo de 125,1%

Fuente: Secretaría de Economía de México

De los datos de las importaciones mexicanas de 2008 proporcionados por al Secretaría de Economía de dicho país, se observa que los quesos uruguayos de la subpartida 040690 ingresan a México en los ítems 04069002 (Reggiano o Reggianito), 04069003 (tipo Colonia), 04069004 (Grana o Parmegiano; y Dambo, Edam, Fontina, Gouda, etc.) y 04069099 (los demás).

Para el ítem 04069002, de un total de importaciones de 978 toneladas, 846 fueron exportadas por Uruguay (USD 5,4 millones de USD 6,3 millones). El resto de las ventas se las repartieron Argentina y Chile. Argentina paga el arancel NMF de 20% para este producto mientras que Chile está exento del pago de arancel fruto del acuerdo bilateral de libre comercio que mantiene con México.

Para el ítem 04069003, de un total de importaciones de 44 toneladas, 24 fueron ventas uruguayas (USD 132,5 mil de USD 244,8 mil), siendo el resto provenientes de EUA. Las exportaciones de EUA están exentas del arancel NMF de 125%, en base a lo acordado en el NAFTA.

Dentro de ítem 04069004 se incluyen, como se ve en el Cuadro No. 8, una gran cantidad de variedades de quesos. Lo mismo ocurre pues con los orígenes de las exportaciones que ingresan por el mismo. No es posible distinguir entre orígenes y variedades dentro del ítem. En total se importaron 25.102 toneladas dentro de este ítem por un valor de USD 126,5 millones. El principal proveedor fue Chile con 11.015 toneladas por un valor de USD 52,5 millones, seguido de los países de la UE con 6.719 toneladas por un valor de USD 37 millones y de Uruguay con 5.711 toneladas y USD 28,5 millones. Los otros exportadores dentro de este ítem fueron Nueva

Zelandia, EUA, Argentina y Suiza. De estos países, las exportaciones de Chile y EUA están exentas del pago de arancel, Argentina y Nueva Zelandia pagan el arancel NMF del 20%. La UE y Suiza no tienen negociado los quesos en sus respectivos acuerdos bilaterales con México así que sus exportaciones pagan el arancel NMF.

En el ítem de “los demás”, 04069099, EUA es el principal vendedor con 18.060 de las 18.803 toneladas (USD 89 millones de USD 95 millones). Uruguay vendió 444 toneladas por un valor de USD 2,4 millones siendo el segundo vendedor en volumen, pero el tercero en valor, detrás de la agrupación de los países de la UE. Los quesos de origen estadounidense están exentos de aranceles mientras que los de la UE pagan el arancel NMF del 125%.

Los ítems 04069001 (Sardo) y 04069005 (tipo Petit Suisse) no registraron importaciones en 2008, mientras que en el ítem 04069006 Uruguay no realizó exportaciones, habiendo sido los únicos proveedores España y Nueva Zelandia.

Recomendaciones de estrategias de inserción futura para el mercado de México

En el marco del TLC vigente entre Uruguay y México existen algunos temas aún pendientes de negociación. Entre ellos están los capítulos de Servicios Financieros y Compras Gubernamentales. Estos fueron un planteo original de la contraparte mexicana. Uruguay debería incluir una renegociación en las concesiones para los quesos, así como en otros productos, como parte de la negociación anexa.

Si bien los capítulos antedichos quedaron pendientes de negociar, mientras los quesos fue un producto negociado para la firma del TLC, también está vigente la posibilidad de mejorar las condiciones de ingreso de productos ya negociados. Las condiciones de ingreso de los quesos, están estipuladas en el Anexo 3-03(4) del TLC; pero en literal 5 del artículo 3-03 del mismo, se establece expresamente que las Partes realizarán consultas a solicitud de cualquiera de ellas para examinar la incorporación de los bienes comprendidos en dicho Anexo al Programa de Desgravación Arancelaria.

Por ello, se podría aspirar a mejorar las condiciones de ingreso de los quesos a partir de dos proposiciones; a través de un cupo libre de aranceles creciente -o en su defecto un aumento del cupo actual-; o a través de una preferencia fija o un proceso de desgravación, fuera del cupo ya estipulado. EUA, Bolivia y Nicaragua tienen pleno acceso en todos los quesos de la subpartida estudiada, y Chile en algunos.

A nivel de la OMC, México tiene consolidado para sus quesos de la subpartida 040690 cuatro aranceles ad valorem, tres en 30% y uno en 45%, y tres aranceles específicos de USD 1.044 por tonelada con un mínimo de 125,1% (ver Cuadro No. 8). Como país en desarrollo, de acuerdo al último documento de negociación agrícola de diciembre de 2008, y siempre que no declare a estos productos como especiales o sensibles, México debería reducir en 10 años su aranceles ad valorem en un 38% y los específicos en 42,7%, mínimo.

En los tres quesos que tienen aranceles consolidados en 30%, se está aplicando actualmente un 20% de arancel. Estos bajarían a 18,6% sus derechos de importación. El arancel de los quesos del ítem 04069006, donde hoy se aplica el 45% (igual al consolidado), bajaría a 27,9%. Para los específicos está previsto que se calcule su equivalente ad valorem para ver su reducción; pero en todo caso, el mínimo de 125,1% debería reducirse a 71,7%.

México no va a utilizar la categoría de sensibles, al menos no a través del tratamiento de desviación a cambio de expansión de cuota. Lo que sí podría hacer es declarar un producto como sensible con tratamiento alternativo (implementación más larga del arancel o incluso

desviación de la fórmula a cambio de una implementación más corta) o como especial. Pero, como en el caso de todos los países en desarrollo, México no ha anunciado nada al respecto.

En la OMC México tiene además una cuota combinada de 9.385 toneladas para varios quesos (están incluidos los quesos de la subpartida 040690 que tienen consolidados aranceles específicos), con un arancel de 50%. 6.980 toneladas le correspondían a EUA, en virtud de lo acordado en el NAFTA, y 2.405 eran NMF. En este caso, el arancel dentro de la cuota se reduciría en un 15%.

IV.5 Corea del Sur

Del análisis de los datos de exportación proporcionado por la Aduana uruguaya y de los datos de importaciones coreanas surgidos de la base de datos de Comtrade de las Naciones Unidas, surge que los quesos que son exportados por la subpartida 040690 (0406903000 – Quesos de pasta blanda) desde Uruguay, ingresan en su mayor parte por la subpartida 040610 (Quesos frescos) en Corea del Sur. Por ello, para hacer el análisis de las importaciones al mercado coreano incluimos ambas subpartidas.

El arancel NMF aplicado por Corea del Sur para todos los quesos (partida 0406) es 36%, el mismo que el consolidado en la OMC.

De los datos aportados por la base Comtrade, se desprende que los principales exportadores de quesos que entraron por la subpartida 040610 (Quesos frescos) al mercado coreano en el trienio 2005 – 2007, fueron Nueva Zelandia y Australia. Se importaron un promedio anual para los tres años de 100 millones de USD y 30.730 toneladas. De Nueva Zelandia provino el 32% de las toneladas mientras que de Australia el 19%.

Uruguay ocupa el tercer lugar en volumen con el 16,6% de las importaciones coreanas y el cuarto lugar en valor con el 14,6% del promedio anual, detrás los países de la UE que en promedio exportan quesos de mayor precio que los uruguayos.

Además de estos países tienen importancia las importaciones provenientes de Argentina, Brasil y EUA con el 5,8%, el 4,4% y el 3,5% de las toneladas que ingresaron al mercado coreano en el trienio considerado.

Cuando se analiza los quesos que ingresan por la subpartida 040690, los países de mayores exportaciones son EUA, Nueva Zelandia y Australia. De las 11.706 toneladas anuales promedio del trienio 2005 – 2007, EUA vende el 37%, Nueva Zelandia el 27% y Australia el 17%. Otros países con ventas fueron Argentina, países miembros de la UE y Brasil con el 8%, el 6% y el 3% de las toneladas importadas en los años considerados. Por esta subpartida en los años 2005 y 2006 ingresaron 388 toneladas de quesos uruguayos al mercado coreano por un valor cercano al millón de USD, no registrándose importaciones en el año 2007.

Cuadro No. 9: Principales países exportadores de quesos en Corea del Sur. Promedios anuales para los años 2005-2007. Subpartidas 040610 y 040690

Países	040610		040690	
	Mill. de USD	Toneladas	Mill. de USD	Toneladas
Nueva Zelanda	\$29,7	9.916	\$10,0	3.218
Australia	\$19,4	5.932	\$6,7	2.022
Unión Europea	\$15,0	2.737	\$2,5	691
Uruguay	\$14,5	5.111	\$0,4	129
Argentina	\$10,1	3.653	\$2,4	882
EUA	\$5,1	1.363	\$17,0	4.331
Brasil	\$4,9	1.781	\$0,9	328
Total	\$99,8	30.730	\$40,1	11.706

Fuente: Comtrade - ONU

Recomendaciones de estrategias de inserción futura para el mercado de Corea del Sur

Corea ha sido presentada por nuestra Embajada en dicho país como el eje central de nuestra política comercial en el Sudeste asiático, basándose, entre otras cosas, en que es el país de mayor apertura mental y con mayor tendencia de la región a recibir, probar y/ o, eventualmente, adoptar nuevos productos.

Hay claros ejemplos de ellos, los quesos (sobre todo el Mozzarella), la carne fresca, y los vinos finos, cuyo crecimiento de consumo anual aumenta de un 10 a un 15%. Esto en una población con un ingreso actual de USD 15.000 por habitante por año, y con 47 millones de personas, es sumamente interesante.

Consolidar las corrientes de quesos exportados y avanzar en otros tipos parece ser la estrategia a seguir. Actualmente Uruguay no tiene demasiada presencia en la subpartida 040690, rubro que habría que buscar explotar. En estos productos los principales proveedores son EUA, Australia y Nueva Zelanda. Con EUA, Corea tiene firmado un TLC desde el año 2007. Sin embargo, este no ha sido ratificado por el congreso norteamericano. Con Australia, los coreanos lanzaron su primera ronda de negociaciones hacia un TLC el 18 de mayo pasado. En el caso de Nueva Zelanda, en marzo pasado se anunció el lanzamiento de las negociaciones para lograr un TLC con Corea del Sur.

Se tienen muy serias reservas en cuanto a que Uruguay pueda atender sus intereses y necesidades específicas en un contexto de negociación MERCOSUR - Corea. De ahí la importancia de buscar un paquete negociador que refleje los intereses de ambos países en un marco bilateral. Una mejora en el acceso de los quesos uruguayos figuraría prominentemente en la agenda. El contenido final de dichas negociaciones (tipo de acuerdo), así como las posibles modalidades de instrumentación, serían temas abiertos que se decidirían a la luz de los resultados.

En el marco de las negociaciones de Doha de la OMC, el arancel NMF para los quesos caería a 22,3%, si se aplicara la fórmula de desgravación del documento de Modalidades para la Negociación Agrícola. Sin embargo, no se espera demasiado de Corea del Sur dentro de la negociación agrícola en la OMC. Siendo de los países más defensivos, el número de productos exceptuados, ya sea como sensibles o especiales, que tendrán autorizados no permiten augurar una reducción de aranceles mayor a 10%.

IV.6 Japón

La subpartida de quesos 040690 se divide en Japón en dos subpartidas, una para utilizarse en el procesamiento de otros quesos, y la otra para los demás. Por la segunda ingresaron 56,5% de las casi 105 mil toneladas importadas en la subpartida en el 2008 (casi el 60% si las medimos en yenes), según datos del Ministerio de Finanzas japonés. Para el primer ítem no se paga arancel, mientras que para el otro, el arancel NMF aplicado es el mismo que el consolidado en la OMC, 29,8%.

Los principales proveedores de Japón para el último año calendario fueron Nueva Zelanda con el 38%, Australia con el 37% y los países de la UE con el 19% de las importaciones medidas en toneladas. Entre los demás proveedores se destacan los EUA y Argentina con el 3 y el 2% respectivamente.

Cuadro No. 10: Importaciones japonesas de quesos de la subpartida 040690 en el año 2008

Países	Toneladas
Nueva Zelanda	39.734
Australia	39.002
Unión Europea	19.784
EUA	3.275
Argentina	2.205
Suiza	664
Chile	50
Noruega	24
Total	104.761

Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón

Ninguno de estos países cuenta con un acceso preferencial en el mercado japonés, por lo que ingresan sus productos pagando el arancel NMF.

Uruguay registra un marcado descenso en las exportaciones a este destino en los últimos años. De las 625 toneladas exportadas en 2005, se pasó a 271 toneladas en 2006 y a sólo 26 toneladas en el 2007. Durante el año 2008 no se registraron ventas hacia Japón.

Recomendaciones de estrategias de inserción futura para el mercado de Japón

No se conocen causas que no sean de decisión empresarial para explicar el marcado descenso que han tenido las exportaciones a Japón por parte de Uruguay. Notoriamente los países que más venden al mercado japonés, Nueva Zelanda y Australia, tienen una mayor cercanía al mismo, lo cual los favorece en términos de costos de transporte. Sin embargo, esto no ha sido obstáculo para que Uruguay haya desarrollado una corriente comercial interesante con Corea del Sur, siendo el tercer proveedor, medido en toneladas, de ese mercado, justamente detrás de los países mencionados anteriormente.

La culminación de las negociaciones de la Ronda Doha con las condiciones que actualmente se manejan para los productos agrícolas llevaría el arancel NMF de los quesos en Japón a 12,8%. Igualmente, se debe tener presente que Australia y Japón ya se encuentran en la 8ª ronda de las negociaciones iniciadas en abril de 2007 para firmar un TLC entre ellos, donde probablemente obtengan un acceso preferencial para los quesos. En el caso de Nueva Zelanda, hace más de un año se anunció el establecimiento de un grupo de trabajo para estudiar la factibilidad de avanzar hacia la negociación de un TLC entre neocelandeses y japoneses.

IV.7 Venezuela

Venezuela fue durante 2008 el principal destino de las exportaciones uruguayas de quesos de la subpartida 040690, duplicando el valor exportado al segundo destino, México, que había sido el principal comprador de quesos uruguayos desde el año 2000. En total se exportaron a Venezuela 11.702 toneladas, un 40,5% del total.

A su vez, según los datos de ALADI, las importaciones de quesos uruguayos superaron la mitad del valor total de las importaciones de Venezuela de los quesos de la subpartida considerada, más que duplicando las del segundo proveedor, los países de la UE en su conjunto.

Hay que considerar, sin embargo, que este aumento desproporcionado de las ventas de quesos con destino a Venezuela es difícilmente repetible. Se conjugaron en el 2008 algunos factores extraordinarios como el alto precio del petróleo y las especulaciones cambiarias, provenientes de un sistema de cambios con la existencia de más de un mercado. Esto generó un gran salto de las importaciones que no se ha repetido en el primer semestre del presente año.

Cuadro No. 11: Importaciones de quesos de la subpartida 040690 a Venezuela en miles de USD

País	2007		2008	
	Miles de USD	% del Total	Miles de USD	% del Total
Uruguay	\$19.258	31,7%	\$60.384	51,9%
Unión Europea	\$20.083	33,1%	\$25.401	21,8%
Nueva Zelanda	\$10.018	16,5%	\$19.955	17,1%
Colombia	\$8.799	14,5%	\$6.115	5,3%
Argentina	\$687	1,1%	\$1.590	1,4%
Suiza	\$1.445	2,4%	\$1.068	0,9%
Total	\$60.762		\$116.383	

Fuente: ALADI

La subpartida arancelaria 040690 (Los demás quesos) está dividido en el código arancelario venezolano en 4 ítems según el contenido de humedad de los quesos. El arancel NMF es el 40% para todos los ítems. Sin embargo, según los acuerdos resultantes de las negociaciones sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay, existe un contingente NMF de 3.686 toneladas de quesos que actualmente tiene un arancel intracuota de 20%. El arancel consolidado en la OMC para todos los quesos es de 98%. Para la cuota de 3.686 toneladas, el arancel consolidado es 40%.

Cuadro No. 12: Exportaciones de quesos uruguayos a Venezuela según código arancelario de ingreso

	04069040		04069050		04069060		04069090	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Miles de USD	\$8.960	\$16.359	\$1.244	\$4.743	\$8.481	\$38.362	\$573	\$920

Fuente: ALADI

Según el ACE No. 59 de la ALADI, firmado entre el MERCOSUR y Colombia, Ecuador y Venezuela, éste último otorga preferencias a los quesos uruguayos de la subpartida 040690, teniendo cada ítem arancelario un calendario diferente. Adicionalmente, en el ACE No. 63 que recoge el acuerdo alcanzado con Uruguay en ocasión de la adhesión de Venezuela al MERCOSUR, se otorga un acceso libre e inmediato a algunos quesos de la subpartida considerada. En suma, algunos quesos han quedado con acceso desgravado y otros aún cumplen los calendarios del ACE No. 59.

Cuadro No. 13: Condiciones de ingreso al mercado venezolano de los quesos uruguayos

Código NCM	Código Venezuela	Preferencia actual ACE No. 63	Calendario de desgravación ACE No. 59
04069010 (Pasta dura)	04069040	100%	
04069020 (Pasta semidura)	04069040	100%	
04069030 (Pasta blanda) (Exclusivamente: con un contenido de humedad superior o igual al 46% pero inferior al 50% en peso)	04069040	100%	
04069030 (Pasta blanda) (Exclusivamente: con un contenido de humedad superior o igual al 50% pero inferior al 55% en peso)	04069050	100%	
04069090 (Los demás)	04069050 (Exclusivamente: con un contenido de humedad superior o igual al 55% pero inferior al 56% en peso)	81%	2010 – 88% 2011 – 94% 2012 – 100%
04069090 (Los demás)	04069060 (Con un contenido de humedad superior o igual al 56% pero inferior al 69% en peso)	59%	2010 – 66% 2011 – 73% 2012 – 80% 2013 – 86% 2014 – 93% 2015 – 100%
04069090 (Los demás)	04069090 (Con un contenido de humedad superior al 69% en peso)	91%	2010 – 96% 2011 – 100%

Fuente: ALADI

El resto de los principales países competidores paga el arancel NMF, salvo los casos de Colombia que ingresa libre de aranceles a través de la Comunidad Andina y Argentina que actualmente tiene una preferencia de 40%, que se incrementa en un 7% anual hasta llegar al 100% en el 2018, según lo acordado en el ACE No. 59 de ALADI. Sin embargo, hay que tener en cuenta que Venezuela denunció el Acuerdo de Cartagena en el año 2006, por lo cual las preferencias otorgadas a los países andinos, entre ellos Colombia, caen a los cinco años de dicha denuncia.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que las importaciones venezolanas están sujetas a barreras no arancelarias. Por un lado existe un sistema de licencias para las importaciones y por otro un régimen de control de divisas; es decir, una vez que los importadores consiguen el permiso luego deben conseguir las divisas para efectivizar la operación. En el ACE No. 63 firmado con Uruguay, Venezuela se compromete a adoptar las medidas necesarias para la facilitación de las operaciones de importación de los productos incluidos las listas, entre ellos los quesos señalados.

A nivel de la OMC, los quesos son claros candidatos a ser declarados como productos especiales, sin reducción arancelaria. Esto implicaría que Uruguay mantendría las ventajas con las que actualmente cuenta en el acceso, más allá que se logre una mejora a través de los caminos discutidos anteriormente.

Recomendaciones de estrategias de inserción futura para el mercado de Venezuela.

Se observa que la mayor parte de las exportaciones de quesos uruguayos del año 2008 al mercado de Venezuela ingresan por el código arancelario que tiene una menor preferencia y un calendario de desgravación más largo en el marco del ACE No. 59. De reanudarse las negociaciones hoy estancadas para el ingreso efectivo de Venezuela al MERCOSUR, Uruguay podría aspirar a adelantar el calendario de desgravación que, según el Protocolo de Adhesión suscrito entre los venezolanos y el MERCOSUR, Venezuela tiene margen hasta el 1° de enero de 2012 para otorgarle a Uruguay el libre ingreso de sus productos.

En caso de que estas negociaciones no se retomen, habría que manejar la posibilidad de mejorar el acceso a través de un adelantamiento de los cronogramas vigentes en el ACE No. 59 para el intercambio bilateral entre Uruguay y Venezuela. El hecho de que el Uruguay ya haya internalizado el Protocolo de Adhesión de Venezuela al MERCOSUR, ha sido un sólido argumento para acordar con los venezolanos el libre ingreso a su mercado de los productos de acceso inmediato que se habían negociado en ocasión de la firma del Protocolo. Se debería seguir avanzando en ese camino para adelantar los calendarios a las fechas establecidas en el mismo, para todos los productos.

Es también importante hacer cumplir con el artículo 3° del ACE No. 63, que es aquel en que Venezuela se compromete a facilitar las operaciones de importación a los productos incluidos en este acuerdo, también sea extendido para los productos que son objeto del comercio a través del ACE No. 59.

IV.8 Chile

Las exportaciones de quesos uruguayas a Chile han sido de importancia en los últimos cinco años, promediando unos 2 millones de USD anuales y unas 600 toneladas, lo que ha ubicado al país trasandino como el séptimo destino de las exportaciones de este rubro.

Según los datos proporcionados por ProChile, Uruguay es el segundo exportador a Chile de quesos de la subpartida 040690, detrás de Argentina, que lo desplazó del primer puesto multiplicando por cinco sus ventas del año 2007 al 2008.

Cuadro No. 14: Importaciones a Chile de quesos de la subpartida 040690 según origen

Países	2007		2008	
	Miles de USD	% del total	Miles de USD	% del total
Argentina	\$ 2,654	26.2%	\$ 10,136	67.2%
Uruguay	\$ 4,142	40.9%	\$ 2,748	18.2%
UE	\$ 956	9.4%	\$ 1,557	10.3%
Australia	\$ 177	1.7%	\$ 292	1.9%
Brasil	\$ 74	0.7%	\$ 142	0.9%
Estados Unidos	\$ 122	1.2%	\$ 78	0.5%
No declarado	\$ 0	0.0%	\$ 119	0.8%
Total	\$ 8,125		\$ 15,072	

Fuente: ProChile

La subpartida 040690 está dividida en el código arancelario chileno en cinco ítems. El arancel NMF aplicado para todos los ítems es de 6%. El arancel consolidado en la OMC es 31,5% para todos los quesos.

Cuadro No. 15: Exportaciones de quesos de Uruguay a Chile según código de ingreso, en USD

	2007	2008
04069010 – Queso Gouda y del tipo Gouda	3.757.699	2.221.723
04069020 – Queso cheddar y del tipo cheddar		
04069030 – Queso Edam y del tipo Edam	23.764	56.092
04069040 – Queso parmesano y del tipo parmesano		
04069090 – Los demás quesos y requesón	360.681	470.667

Fuente: ProChile

Uruguay, y demás países del MERCOSUR, acceden con un 100% de preferencia otorgado en el ACE No. 35 de ALADI, acuerdo entre Chile y el MERCOSUR. EUA también tiene una preferencia del 100% para el acceso de estos productos desde el año 2007, según lo acordado en su Tratado de Libre Comercio con los chilenos.

Australia tiene acordado en su Tratado de Libre Comercio con Chile un calendario de aumento de las preferencias para todos los quesos de la subpartida 040690 (salvo para el ítem 04069040, donde el acceso libre de aranceles fue inmediato), según el siguiente detalle:

Cuadro No. 16: Márgenes de preferencia acordados para los quesos australianos en el TLC Chile-Australia

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Margen de preferencia	14,3%	28,6%	42,9%	57,2%	71,5%	85,8%	100%

Fuente: ProChile

Australia ha exportado a Chile en los últimos dos años, exclusivamente, quesos cheddar y del tipo cheddar (ítem 04069020), siendo el principal proveedor de los mismos. Uruguay no ha exportado quesos por este ítem en el período considerado.

Los países de la Unión Europea, por su parte, tienen una cuota libre de aranceles de 1.500 toneladas anuales para todos los quesos (partida 0406) desde el año 2003, con un incremento de 75 toneladas anuales. Fuera de la cuota, los productos pagan el arancel NMF.

Si bien actualmente Nueva Zelanda no está exportando estos quesos a Chile, por su importancia a nivel mundial en las ventas de estos, debe tenerse presente las condiciones acordadas por ambos en su Acuerdo de Asociación P4, de Chile con Nueva Zelanda, Brunei y Singapur. Por el mismo, Chile comienza a bajar su arancel un punto porcentual anual a los quesos de la subpartida 040690 neozelandeses a partir del año 2012, llegando el mismo a 0% en el año 2017; salvo a los quesos del ítem arancelario 04069040 (Queso parmesano y del tipo parmesano) del código chileno que tiene acceso libre de aranceles desde el 2006. Los proveedores de Chile de los quesos parmesano han sido en los últimos años Argentina, Italia, EUA y Francia.

Recomendaciones de estrategias de inserción futura para el mercado de Chile.

Aparentemente, Uruguay no tiene problemas para el ingreso de sus quesos a Chile. En lo medular, se cuenta con el ingreso libre de aranceles, y por la cercanía, existe una ventaja en costos de transporte con la mayoría de los competidores. Sin embargo, por un lado Argentina tiene al menos las mismas ventajas que Uruguay, y por otro, muchos de los competidores, y potenciales competidores, van mejorando sus condiciones de ingreso al mercado chileno. Están los países de la UE que aumentan su contingente libre de aranceles en un monto de 75 toneladas por año; Australia tiene acordado el libre ingreso a partir de 2015, con un calendario de

desgravación progresiva que ya ha comenzado; y Nueva Zelandia, que si bien no está exportando en la actualidad, ya cuenta con un acuerdo comercial con Chile por el cual dentro de tres años comienza una desgravación arancelaria para el ingreso de sus quesos hasta llegar a 0% en cinco años.

Todas estas circunstancias generan ciertamente un escenario de amenazas creciente para los quesos uruguayos en el mercado chileno. Sin duda, es necesario trabajar fuertemente en términos de competitividad de los quesos, en la relación calidad – precio de los mismos.

Por otro lado, Chile ha aumentado notablemente sus exportaciones de quesos en los últimos cuatro años. Haciendo uso de las preferencias acordadas con varios socios comerciales, las exportaciones han crecido especialmente hacia México, EUA y Corea del Sur; todos mercados con presencia uruguaya. Esta expansión de las exportaciones ha generado una mayor demanda de importaciones de quesos para la sustitución de los productos exportados.

IV.9 Perú

Uruguay fue el primer exportador de quesos de la subpartida 040690 al mercado peruano en el año 2008, según los datos recabados de la ALADI. Con un incremento de USD 1,3 millones respecto al año anterior, pasó de proveer un 23% de las importaciones peruanas de quesos a un 37%; en un mercado que aumentó sus importaciones en un 46%.

Cuadro No. 17: Importaciones peruanas de quesos de la subpartida 040690, en miles de USD

Países	2008	2007	Var. 08- 07
Uruguay	2.260	953	137%
UE	1.846	1.436	29%
Argentina	1.351	1.106	22%
Chile	176	0	
Estados Unidos	175	285	-39%
Nueva Zelandia	119	229	-48%
Suiza	109	86	27%
Australia	47	70	-33%
Swazilandia	14	5	180%
Total	6.097	4.170	46%

Fuente: ALADI

El arancel que cobra Perú por los quesos de la subpartida estudiada, según la información proveniente de ALADI, es 0% respecto de todo origen. El NMF consolidado en la OMC es 30%.

Analizando las preferencias negociadas con los principales vendedores en acuerdos comerciales, se puede observar que Uruguay tiene negociado en el ACE No. 58 un calendario de desgravación que actualmente se encuentra en un 11% de preferencia, y llega al 100% en el año 2017. Por su parte, Argentina, en el mismo acuerdo, tiene actualmente una preferencia del 10%, llegando al libre acceso en 2019. Chile tiene acordada una preferencia

Recomendaciones de estrategias de inserción futura para el mercado de Perú.

Perú ha modificado a la baja una cantidad de aranceles en el último tiempo, entre ellos el de los quesos de la subpartida 040690 que fue llevado a 0%, como una estrategia del gobierno para frenar las presiones inflacionarias. Esto no asegura que los mismos no vuelvan a sus valores

anteriores, frente a cambios en la coyuntura, o presiones de productores locales. Es importante por ende, de ser posible, mantener un diálogo abierto con las autoridades peruanas para mejorar el acceso estipulado para los quesos en el ACE No. 58, adelantando los calendarios de desgravación; máxime si se tiene en cuenta que empresarios del sector han manifestado que este acuerdo no siempre ha funcionado en las mejores condiciones.

Por otra parte, Perú está manteniendo una agresiva política de negociación de acuerdos comerciales internacionales, por lo que cada acuerdo negociado puede dar lugar a una desventaja relativa para las exportaciones uruguayas a este destino.

IV.10 Angola

Angola ha venido creciendo como destino de las exportaciones de quesos de Uruguay. De las 191 mil toneladas exportadas en el año 2005, se creció todos los años hasta llegar a las 446 mil toneladas en el 2008, por un valor de USD 2,2 millones, constituyéndose en el octavo importador de quesos uruguayos.

Según los datos del Centro de Comercio Internacional, Angola ha venido aumentando sus importaciones de quesos notablemente en los últimos años, pasando de 1.081 toneladas anuales en 2004 a 2.276 toneladas en 2007. Los exportadores para este último año fueron la UE con el 54% de las toneladas (75% de éstas provenientes de Portugal, 40% del total), Brasil con el 23%, Uruguay con el 14%, Argentina con el 5% y Sudáfrica con el 3%.

Según la misma fuente que los datos anteriores, el arancel NMF aplicado por Angola para los quesos estudiados es 10% para todo origen. El arancel consolidado en la OMC es 55%.

Recomendaciones de estrategias de inserción futura para el mercado de Angola.

Angola es una ex colonia portuguesa en Africa que se internó en una larga guerra civil que no permitió desarrollar al país por casi 25 años. A partir de la década pasada, Angola ha empezado a crecer en forma muy fuerte, en términos de 2 dígitos anuales, aunque partiendo, como se dijo, de un estado de la economía muy deteriorado. Se trata de un país muy grande con enormes riquezas minerales, especialmente petróleo y diamantes, sobre las costas del Atlántico sur, frente a Brasil.

El prometedor crecimiento de esta economía, sus riquezas potenciales y algunas características particulares de cercanía e idioma, se entiende que configuran un mercado muy atractivo para acompañar en su crecimiento, proveyendo productos como los quesos que, como lo demuestran los datos, están teniendo un consumo creciente. Por haber sido una colonia portuguesa, así como por su ubicación geográfica, Brasil viene desarrollando una agresiva política comercial con Angola. Uruguay, más allá de algunas misiones que se han llevado adelante en los últimos años, debería utilizar al MERCOSUR como puente para avanzar hacia el establecimiento de relaciones comerciales más cercanas al país africano, como podría ser el establecimiento de un área de libre comercio. Entonces, a partir del interés demostrado por Brasil en este país, Uruguay tendría que impulsar a nivel de MERCOSUR el pronto inicio de los estudios de factibilidad junto a los angoleños para avanzar en el establecimiento de acuerdos comerciales de mutuo beneficio. A nivel mercosuriano ya existen antecedentes sobre negociación con países del sur de África (con la Unión Aduanera SACU, integrada por Sudáfrica, Namibia, Lesotho, Botswana y Swazilandia), con quienes se ha firmado en diciembre pasado un acuerdo de libre comercio que aún no está vigente.

V. *Consideraciones finales*

Las exportaciones de quesos han crecido enormemente en valor en los últimos años acompañando un aumento considerable de los precios de los productos lácteos a nivel mundial. Esto se verifica por la estabilidad que han tenido las toneladas exportadas en los últimos años frente al aumento de los montos exportados. Si bien puede existir una mayor agregación de valor en los quesos exportados no se cuenta con información que acredite este supuesto, y sí se verifica la tendencia creciente de los precios mundiales de este tipo de producto en los años estudiados.

Según los datos recabados, lo que efectivamente se verifica es que la importancia relativa de Uruguay como exportador de quesos a nivel mundial, y en casi todos los mercados estudiados, es mayor en términos de volumen que en valores. Esto demuestra que el horizonte para la producción de quesos en Uruguay es ampliamente favorable, no sólo para crecer en cantidad sino para hacerlo en la calidad de sus productos, y por ende en el precio relativo de los mismos. No es menor el hecho que de los países que tienen una cierta importancia relativa en la producción mundial de quesos, el trabajo conjunto de la OCDE y la FAO considere a Uruguay como el que mayor crecimiento puede tener en los próximos diez años.

Aumentar la producción de quesos puede significar la disminución de la leche destinada a otros productos. Obviamente cada empresa sabe cual es el mix de productos más conveniente para desarrollar su actividad productiva. En este aspecto, algunas empresas del sector pueden no estar previendo, o necesitando, la expansión de su producción de quesos específicamente. Sin embargo, la posibilidad de generar los espacios para aumentar sus ventas de quesos al exterior debe ser igualmente estudiada para el desarrollo de nuevas competencias y estrategias empresariales. La generación de nuevas oportunidades es fundamental para un sector muy dinámico de la agropecuaria nacional.

Si bien se han dado pasos muy importantes en algunos mercados, especialmente los regionales, el análisis realizado en este trabajo demuestra que el país no puede quedarse quieto en el mejoramiento y ampliación del acceso de sus quesos a los mismos. Hay mercados donde Uruguay cuenta con una posición privilegiada en participación y acceso, pero donde los principales proveedores mundiales han mejorado, y están buscando mejorar, sus condiciones de ingreso a los mismos en los últimos tiempos; y en muchos casos ya se encuentran acordadas las mejores condiciones en acuerdos comerciales vigentes. En otros mercados de importancia, Uruguay no está teniendo una participación activa, y ni siquiera se vislumbra una política agresiva de inserción para tratar de conseguir una buena porción de los mismos. Es trascendente por lo tanto, actuar para despejar el horizonte de las amenazas ya existentes, y mejorar el ingreso de los quesos a mercados de importancia mundial, así como a aquellos donde se prevé un importante crecimiento en su consumo en el futuro próximo.

En definitiva, las posibilidades de crecimiento para el sector productor de quesos son, a nuestro juicio, muy amplias. Ya sea por el lado de la ampliación de los mercados, más del 85% de las exportaciones de quesos en los últimos cuatro años tuvieron sólo seis países como destino, como por el lado de una mayor agregación de valor para el logro de precios más altos a través de quesos de mayor calidad, el país puede expandir sus exportaciones en forma muy importante y fortalecer enormemente la cadena productiva de este producto en el futuro, ratificando, e incluso superando, los pronósticos internacionales.

Informe Técnico N° 24 – Análisis estratégico - Quesos
Junio de 2009

Anexo 1: Aranceles aplicados por EUA en los quesos de la subpartida 040690, NMF y a sus socios comerciales

Código	Descripción	Arancel NMF aplicado	Equivalente ad valorem	Canadá	México	Australia	Israel	Nicaragua
4069005	Bryndza cheese	7,20%	7,20%	0,00%	0,00%	5,10%	0,00%	0,00%
4069006	Cheddar cheese, described in general note 15 of the tariff schedule and entered pursuant to its provisions	12,00%	12,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4069008	Cheddar cheese, described in additional U.S. note 18 to this chapter and entered pursuant to its provisions	12,00%	12,00%	0,00%	NMF	0,00%	0,00%	0,00%
4069012	Cheddar cheese, other	1.227 \$/Ton	FC : 35,84% IC : 12,00%	NMF IC 0,00%	0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%
4069014	Edam and gouda cheeses, described in general note 15 of the tariff schedule and entered pursuant to its provisions	15,00%	15,00%	0,00%	NMF	0,00%	0,00%	0,00%
4069016	Edam and gouda cheeses, described in additional U.S. note 20 to this chapter and entered pursuant to its provisions	15,00%	15,00%	0,00%	NMF	NMF	0,00%	0,00%
4069018	Edam and gouda cheeses, other	1.803 \$/Ton	FC : 44,68% IC : 15,00%	NMF	0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%
4069020	Gjetost cheese from goat's milk, whey or whey obtained from a mixture of goat's & n/o 20% cow's milk, not grated, powdered or processed	4,20%	4,20%	0,00%	0,00%	2,50%	0,00%	0,00%
4069025	Gjetost cheese, made from goats' milk, whey or whey obtained from a mixture of goats' & n/o 20% cows milk, not grated, powdered or processed	8,50%	8,50%	0,00%	0,00%	6,50%	0,00%	0,00%
4069028	Goya cheese, nesoi, subject to gen. note 15 of the HTS	25,00%	25,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4069032	Goya cheese from cow's milk, not in original loaves, nesoi, not subject to gen. note 15 or to add. US note 21 to Ch. 4	2.146 \$/Ton	FC : 53,91% IC : 25,00%	NMF	0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%
4069033	Goya cheese not from cow's milk, nesoi, not subject to gen. note 15 or to add. US note 21 to Ch. 4	21,30%	21,30%	0,00%	0,00%	16,50% IC 0,00%	0,00%	0,00%
4069034	Sbrinz cheese, nesoi, subject to gen. note 15 of the HTS	19,00%	19,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4069037	Sbrinz cheese from cow's milk, nesoi, not subject to gen. note 15 or to add. US note 21 to Ch. 4	2.146 \$/Ton	FC : 53,91% IC : 19,00%	NMF	0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%
4069038	Sbrinz cheese not from cow's milk, nesoi, not subject to gen. note 15 or to add. US note 21 to Ch. 4	12,20%	12,20%	0,00%	0,00%	9,40%	0,00%	0,00%
4069039	Romano from cows milk, Reggiano, Parmeson, Provolne, and Provoletti cheese, nesoi, subject to gen. note 15 of the HTS	15,00%	15,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4069041	Romano, Reggiano, Parmeson, Provolne, and Provoletti cheese, nesoi, from cow's milk, subj to add.to US note 21 to Ch.4	15,00%	15,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4069042	Romano, Reggiano, Parmeson, Provolne, and Provoletti cheese, nesoi, from cow's milk, not subj to to GN 15 or Ch4 US note 21	2.146 \$/Ton	FC : 38,34% IC : 15,00%	NMF	0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%
4069043	Reggiano, Parmeson, Provolne, and Provoletti cheese, nesoi, not from cow's milk, not subject to gen. note 15	9,60%	9,60%	0,00%	0,00%	7,40%	0,00%	0,00%
4069044	Swiss or emmenthaler cheese with eye formation, nesoi, subject to gen. note 15 of the HTS	6,40%	6,40%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4069048	Swiss or emmenthaler cheese with eye formation, nesoi, not subject to gen. note 15 or to add. US note 25 to Ch. 4	1.877 \$/Ton	FC : 43,62% IC : 6,40%	NMF IC 0,00%	0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%

Código	Descripción	Arancel NMF aplicado	Equivalente ad valorem	Canadá	México	Australia	Israel	Nicaragua
4069049	Gammelost and nokkelost cheese, nesoi	5,40%	5,40%	0,00%	0,00%	4,10%	0,00%	0,00%
4069051	Colby cheese, nesoi, subject to gen. note 15 of the HTS and entered pursuant to its provisions	20,00%	20,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4069054	Colby cheese, nesoi, not subject to gen. note 15 or to add. US note 19 to Ch. 4	1.055 \$/Ton	FC : 26,50% IC : 20,00%	NMF	0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%
4069056	Cheeses, nesoi, from sheep's milk in original loaves and suitable for grating	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4069057	Pecorino cheese, from sheep's milk, in original loaves, not suitable for grating	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4069059	Cheeses, substitute for cheese (including mixtures of cheeses), nesoi, made from sheep's milk	9,60%	9,60%	0,00%	0,00%	7,40%	0,00%	0,00%
4069061	Cheeses & substitutes for cheese (incl.mixtures) w/romano/reggiano/parmesan/provolone/etc from cows milk, subj. to gen. note 15	7,50%	7,50%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4069063	Cheeses & substitutes for cheese (incl.mixtures) not cont.romano/reggiano/parmesan/provolone/etc from cows milk, subj. to gen. note 15	10,00%	10,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4069068	Cheeses & subst. for cheese(incl. mixt.), nesoi, w/romano/reggiano/parmesan/provolone/etc, f/cow milk, not subj. Ch4 US note 21, not GN15	2.146 \$/Ton	FC : 53,91% IC : 7,50%	NMF	0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%
4069074	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/ or from blue-veined cheese, not subj. to add. US note 17 to Ch.4, not GN15	2.269 \$/Ton	FC : 57,00% IC : 10,00%	NMF	0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%
4069078	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/ or from cheddar cheese, not subj. to add. US note 18 to Ch.4, not GN15	1.227 \$/Ton	FC : 30,82% IC : 10,00%	NMF IC 0,00%	0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%
4069084	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/ or from Am. cheese except cheddar, not subj. to add. US note 19 to Ch.4, not GN15	1.055 \$/Ton	FC : 39,17% IC : 10,00%	NMF	0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%
4069088	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/ or from edam or gouda cheese, not subj. to add. US note 20 to Ch.4, not GN15	1.803 \$/Ton	FC : 45,30% IC : 10,00%	NMF	0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%
4069092	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/ or from swiss, emmentaler or gruyere, not subj. Ch4 US note 22, not GN15	1.386 \$/Ton	FC : 24,68% IC : 10,00%	NMF	0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%
4069094	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/butterfat n/o 0.5% by wt, not subject to add. US note 23 to Ch. 4, not GN15	1.128 \$/Ton	FC : 31,88% IC : 10,00%	NMF	0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%
4069095	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/cows milk (except soft-ripened cow's milk cheese),addtl u s note 16& provision	10,00%	10,00%	0,00%	NMF	0,00%	0,00%	0,00%
4069097	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/cows milk, w/butterfat o/0.5% by wt, not subject to Ch4 US note 16, not GN15	1.509 \$/Ton	FC : 42,50% IC : 10,00%	NMF IC 0,00%	0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%	NMF IC 0,00%
4069099	Cheeses & subst. for cheese (incl. mixt.), nesoi, w/o cows milk, w/butterfat o/0.5% by wt, not GN15	8,50%	8,50%	0,00%	0,00%	6,50%	0,00%	0,00%

Fuente: Centro de Comercio Internacional – USITC
IC: Intra-cuota; FC: Fuera de cuota

Anexo No. 2: Cuotas consolidadas por EUA en la OMC que contengan quesos de la subpartida 040690, en toneladas

Códigos de los quesos incluidos en la cuota	UE	Portug	Finland	Island	Norueg	Polon	Suecia	Suiza	Nva Zeland	Canadá	Austria	Israel	Argent	Austral	Costa Rica	Rep. Checa	Eslovaq	Chile	Urug	Ruman	Hungr	Otros países	
04061004, 04061084, 04062089, 04063089 o 04069095	21.903	353	1.300	323	150	1.286	1.059	1.720	11.322	1.141	1.196	673	100	1.550	625	200	600						202
04062024, 04062061, 04063014, 04063061, 04064054, 04064058 o 04069072	2.779												2			50		80					
04061024, 04062031, 04062065, 04063024, 04063065, 04069008 o 04069076	1.263								8.200	833						50		220					140
04061034, 04062036, 04062069, 04063034, 04063069, 04069062 o 04069082	354								2.000					1.000									169

Códigos de los quesos incluidos en la cuota	UE	Portug	Finland	Island	Norueg	Polon	Suecia	Suiza	Nva Zeland	Canadá	Austria	Israel	Argent	Austral	Costa Rica	Rep. Checa	Eslovaq	Chile	Urug	Ruman	Hungr	Otros países	
04061044, 04062044, 04062073, 04063044, 04063073, 04069016 o 04069086	5.848				167		41				400		236		925	100			250				25
04061054, 04062051, 04062077, 04063077, 04069031, 04069036, 04069041 o 04069066	4.082					250							6.383						930	500	400		13
04061064, 04062081, 04063051, 04063081 o 04069090	3.925		1.000					1.850			1.000												80
04061074, 04062085, 04063085, 04069093 o 19019034	4.000					175	250		1.000			50		250									
04069046	6.700		8.200	300	6.883		300	3.630		70	6.500	27	80	500		400			250			400	85
TOTAL	50.854	353	10.500	623	7.200	1.711	1.650	7.200	22.522	2.044	9.096	750	6.801	3.300	1.550	800	600	300	1.430	500	800	714	

Fuente: OMC

Anexo No. 3: Aranceles aplicados por la UE en los quesos de la subpartida 040690

Código	Descripción	Tipo de medida	Derecho de aduana
406900100	Que se destinen a una transformación	Derecho no preferencial en régimen de destino especial	167.1 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial en régimen de destino especial (20.000 tons.)	83.5 EUR/100 kg
406901300	Emmental	Derecho terceros países	171.7 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (18.400 tons.) ^{1/}	85.8 EUR/100 kg
406901500	Gruyère, sbrinz	Derecho terceros países	171.7 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (5.200 tons.) ^{2/}	85.8 EUR/100 kg
406901700	Bergkäse, appenzell	Derecho terceros países	171.7 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons.) ^{4/}	85.8 EUR/100 kg
406901800	Fromage fribourgeois, vacherin mont d'or y tête de moine	Derecho terceros países	171.7 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons.) ^{4/}	75.5 EUR/100 kg
406901900	Queso de Glaris con hierbas (llamado schabziger) fabricado con leche desnatada con adición de hierbas finamente molidas	Derecho terceros países	7,70%
406902110	Cheddar fabricado a partir de leche sin pasteurizar, con un contenido mínimo en materias grasas del 50% en peso de la materia seca, con un período de maduración de nueve meses, como mínimo, con un valor franco frontera por 100 kg de peso neto igual o superior a 334,20 Euro para las formas enteras normalizadas (las ruedas de un peso neto de 33 a 44 kg inclusive; los bloques de forma cúbica o paralelepípedica de un peso neto igual o superior a 10 kg), igual o superior a 354,83 Euro para los quesos de peso neto igual o superior a 500 g, e igual o superior a 368,58 Euro para los quesos de peso neto inferior a 500 g	Derecho terceros países	167.1 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (15.000 tons.) ^{3/}	21 EUR/100 kg
406902120	Cheddar en formas enteras (ruedas de un peso neto de 33 a 44 kg inclusive y ruedas o bloques de forma cúbica o paralelepípedica de un peso neto igual o superior a 10 kg) con un contenido mínimo en materias grasas del 50% en peso de la materia seca y con un período de maduración de tres meses como mínimo	Derecho terceros países	167.1 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (15.000 tons.) ^{3/}	21 EUR/100 kg
406902190	Cheddar - Los demás	Derecho terceros países	167.1 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (15.000 tons.) ^{3/}	21 EUR/100 kg
406902310	Edam Noruego	Derecho terceros países	171.7 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons.) ^{4/}	75.5 EUR/100 kg
406902390	Edam- Los demás	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons.) ^{4/}	75.5 EUR/100 kg
406902500	Tilsit	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons.) ^{4/}	75.5 EUR/100 kg
406902700	Butterkäse	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons.) ^{4/}	75.5 EUR/100 kg
406902900	Kashkaval	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons.) ^{4/}	75.5 EUR/100 kg

Código	Descripción	Tipo de medida	Derecho de aduana
406903200	Feta	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75.5 EUR/100 kg
406903500	Kefalotyri	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406903700	Finlandia	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75.5 EUR/100 kg
406903900	Jarlsberg	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75.5 EUR/100 kg
406905000	De oveja o de búfala en recipientes con salmuera o en odres de piel de oveja o de cabra	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75.5 EUR/100 kg
406906100	Grana padano, parmigiano reggiano	Derecho terceros países	188.2 EUR/100 kg
406906310	Pecorino	Derecho terceros países	188.2 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	94,1 EUR/100 kg
406906390	Fiore sardo, pecorino - Los demás	Derecho terceros países	188.2 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	94,1 EUR/100 kg
406906900	Con un contenido de materias grasas inferior o igual al 40 % en peso, y un contenido de agua en la materia no grasa inferior o igual al 47 % en peso - Los demás	Derecho terceros países	188.2 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	94,1 EUR/100 kg
406907300	Provolone	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406907510	Caciocavallo	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406907590	Asiago, caciocavallo, montasio, ragusano - Los demás	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406907610	Fontina	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406907690	Danbo, fontal, fontina, fynbo, havarti, maribo, samso - Los demás	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406907810	Gouda Noruego	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406907890	Gouda - Los demás	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg

Código	Descripción	Tipo de medida	Derecho de aduana
406907910	Esrom, itálico, kernhem, saint-paulin	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406907990	Esrom, itálico, kernhem, saint-nectaire, saint-paulin, taleggio - Los demás	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406908110	Cantal	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406908190	Cantal, cheshire, wensleydale, lancashire, double gloucester, blarney, colby, monterey - los demás	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406908200	Camembert	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406908400	Brie	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406908500	Kefalograviera, kasseri	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
406908620	"Tulum Peyniri", preparado con leche de oveja o de búfala, en envases de menos de 10 kg	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406908690	Los demás quesos, con un contenido de agua en la materia no grasa superior al 47 % pero inferior o igual al 52 % en peso - Los demás	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406908720	"Tulum Peyniri", preparado con leche de oveja o de búfala, en envases de menos de 10 kg	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406908790	Los demás quesos, con un contenido de agua en la materia no grasa superior al 52 % pero inferior o igual al 62 % en peso - Los demás	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406908820	"Tulum Peyniri", preparado con leche de oveja o de búfala, en envases de menos de 10 kg	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406908890	Los demás quesos, con un contenido de agua en la materia no grasa superior al 62 % pero inferior o igual al 72 % en peso - Los demás	Derecho terceros países	151 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	75,5 EUR/100 kg
406909300	Los demás quesos, con un contenido de agua en la materia no grasa superior al 72 % en peso	Derecho terceros países	185.2 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	92,6 EUR/100 kg
406909900	Los demás	Derecho terceros países	221.2 EUR/100 kg
		Contingente arancelario no preferencial (19.500 tons)4/	106,4 EUR/100 kg

Fuente: Comisión Europea

1/ La cuota de 18.400 toneladas es combinada con los quesos del código 04063010 (Emmental fundido)

2/ La cuota de 5.200 toneladas es combinada con los quesos del código 04063010 (Gruyère fundido)

3/ La cuota de 15.000 toneladas es combinada para los tres ítems

4/ La cuota de 19.500 toneladas es combinada para todos los ítems señalados más los ítems 04061020, 04061080, 04062090, 04063031, 04063039, 04063090, 04064010, 04064050 y 04064090

