

ÍNDICE DE VULNERABILIDAD COMERCIAL

Edición 2021



CENTRO DE ESTUDIOS
PARA EL DESARROLLO



OBSERVATORIO INSERCIÓN
INTERNACIONAL

Equipo de trabajo

Coordinación: Nicolas Albertoni

Participaron: Agustín Iturralde, Ramiro Correa, Sabrina Riveiro y Luis Alberto Rodríguez.

Para citar este informe: Albertoni, N.; Iturralde, A.; Correa, R; Riveiro, S; Rodríguez, L (2021) Índice de Vulnerabilidad comercial Edición 2021. CED: Montevideo, Uruguay.

Por más información sobre este índice contactar a aiturralde@ced.uy

RESUMEN EJECUTIVO

Un entendimiento moderno y válido sobre la calidad de la inserción internacional de un país no puede basarse únicamente en la diversificación comercial. La alta interdependencia del comercio mundial originada por la creciente red de acuerdos comerciales existentes y las cadenas globales de valor, hace necesario que se incorporen nuevas variables al análisis sobre la *performance* de la inserción internacional de un país. Es en este marco que el Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC) del CED busca incorporar otros elementos para tener una idea clara, y basada en evidencia, sobre el estado de la inserción internacional de un país en la economía internacional

En diversas instancias, hemos insistido que un elemento central a incluir en el debate sobre la inserción del país, son las condiciones con las que se ingresa a los destinos comerciales. La idea subyacente es que la inserción comercial es más vulnerable cuantos más aranceles se deben pagar para ingresar a los mercados destino. En estos casos, solo podrán ser exportados aquellos productos con importantes ventajas comparativas dificultando la diversificación comercial; los márgenes de ganancia de los productos exportados serán menores a los de competidores con preferencias arancelarias y por lo tanto muy sensibles a variaciones del precio. El Índice de Vulnerabilidad Comercial del CED intenta, desde 2018, captar cómo varían estas características de la inserción internacional en el tiempo y entre países comparables.

En las ediciones anteriores el CED intentó medir el porcentaje de las exportaciones de un país que entran sin preferencias arancelarias de ningún tipo. Un país hipotético que realiza todas y cada una de sus exportaciones sin ninguna preferencia arancelaria tendría un IVC igual a 100. En caso contrario, un país donde todas y cada una de las exportaciones se realizan con preferencia arancelaria tendría un IVC de valor cero.

Índice de Vulnerabilidad Comercial 2021

Al igual que el año anterior trabajaremos con el IVC-Preferencia y el IVC-Integral

- El “**IVC – Preferencia**”: mantiene el mismo criterio de los años anteriores cuantificando la proporción de exportaciones de cada país que ingresan a su destino sin ningún tipo de preferencia. Creemos que se trata de un aporte muy valioso que pone en el foco algo cada vez más relevante para la inserción internacional de los países como es la preferencia comercial.
- El “**IVC – Integral**”: Este indicador agrega al IVC preferencia información sobre la concentración de exportaciones en el mercado más relevante, cuando un destino supera el 15% pasa a ser penalizado de forma incremental.

En esta nueva edición de 2021 se mantienen los ajustes metodológicos ya realizados en años anteriores. Además la presente edición del índice aumenta la cantidad de países analizando incorporando todos los países Sudamericanos que aún no habían sido considerados¹

¹ No se considera a Venezuela por la falta de datos referido a las exportaciones de ese país.

1. Las preferencias y la diversificación

Desde el nacimiento del **Índice CED de Vulnerabilidad Comercial (IVC) del CED** en 2018 hubo un objetivo bien definido: realizar un aporte que ayude a transitar a un debate basado en preferencias comerciales y no meramente en un debate de apertura vs proteccionismo. En otras palabras, desde el principio, nuestro foco estuvo en responder la pregunta de qué porcentaje de nuestras exportaciones no están accediendo al mundo con preferencias arancelarias. De aquí la razón de hablar de un índice de vulnerabilidad.

Históricamente el foco había estado puesto en la diversificación de productos y de mercados. Por ejemplo, el Índice Hirschman Herfindahl (IHH) es el comúnmente utilizado para determinar la concentración de mercados y productos, y es una buena medida de la potencial exposición que los países en desarrollo han tenido a las volatilidades de precio de sus *commodities*.

Sin embargo, el foco en la diversificación como factor central para entender la calidad de la inserción internacional tenía sentido en un mundo que ya no existe. Era válido cuando las condiciones de acceso eran generalizadas y similares para todos. Todo lo contrario a lo que sucede hoy en día, donde la regla es la discriminación. De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio (OMC), en la actualidad existen 496 acuerdos comerciales en el marco de dicha organización.

El ámbito multilateral de la OMC parece estar absolutamente estancado. Los últimos 15 años han sido particularmente intensos en la concreción de acuerdos comerciales bilaterales o regionales. En consecuencia, además de la diversificación de mercados, lo importante para la competitividad de un país pasa en gran medida por no estar fuera del nuevo entramado de acuerdos comerciales que hoy existen en el mundo. Esto es especialmente relevante para nuestro país dada la composición de nuestra canasta exportadora que se concentra en el sector agroexportador.

En resumen, el IVC es un intento por poner mucho más foco en la desventaja en la que muchos países han caído por quedar fuera de los procesos de apertura comercial que se han dado vía acuerdos y por fuera de la OMC. De todos modos no dejamos de reconocer la importancia de la diversificación, de hecho es por esta razón que el año anterior generamos el Índice de Vulnerabilidad Comercial - Integral que penaliza la concentración de las exportaciones.

2. Descripción general del Índice

El Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC) busca poner el foco en el acceso a mercados con preferencias. La idea subyacente es que una inserción comercial tiene mayor vulnerabilidad cuantos más aranceles se deben pagar para ingresar a los mercados destino. En estos casos, solo podrán ser exportados aquellos productos con importantes ventajas comparativas dificultando la diversificación comercial; los márgenes de ganancia de los productos exportados serán menores a los de competidores con preferencias arancelarias y por lo tanto muy sensibles a variaciones del precio.

En el 2021 el IVC se desdobra en dos indicadores. El IVC - Preferencia y el IVC - Integral.

Índice de Vulnerabilidad Comercial - Preferencia

El IVC - P mantiene los criterios idénticos de los años anteriores. El puntaje del IVC-P es el porcentaje de las exportaciones de un país que entran sin preferencias arancelarias de ningún tipo. Un país hipotético que realiza todas y cada una de sus exportaciones sin ninguna preferencia arancelaria tendría un IVC-P igual a 100. En caso contrario, un país donde todas y cada una de las exportaciones se realizan con preferencia arancelaria tendría un IVC - P de valor cero. Naturalmente estos dos casos ideales no existen en la práctica.

Limitaciones del índice:

El índice propuesto, al igual que cualquier modelo, es una simplificación que trata de captar algunos elementos muy importantes de una realidad más compleja. En particular cabe señalar cuatro limitaciones del IVC - Preferencia:

1. La vulnerabilidad de una estrategia de inserción internacional no está dada solo por el acceso preferencial a los mercados de exportación. La diversificación de productos y mercados sigue siendo un elemento trascendente a atender y tomar como insumo cuando queremos entender la realidad de un país en particular. También lo es la ausencia de barreras no arancelarias para acceder a otros mercados. El IVC - P no pretende describir todas las características de la inserción internacional de un país, sino un aspecto que entendemos clave y que creemos lo será cada vez más en un mundo de cadenas globales de valor: el acceso preferencial a los mercados comerciales a través del no pago de aranceles.
2. Conectado con la primera debilidad, hay que ser cuidadoso en la comparación del valor absoluto del IVC - P entre países. Hay casos de países que podrían tener un IVC - P relativamente bajo, pero que se

explica por una dependencia muy directa con algún vecino con el que tiene un acuerdo. Es más oportuno comparar la evolución del IVC - P entre países, que los valores absolutos del IVC - P.

3. Para la mayoría de los acuerdos comerciales el índice asume que existe una preferencia comercial del 100% cuando es probable que en muchos casos no lo sea. Muchos acuerdos prevén desgravaciones parciales del comercio de bienes y dejan importantes sectores excluidos. En los casos que se contó con información de buena calidad disponible se estableció con mayor precisión el grado de la preferencia comercial. Algo similar ocurre con las preferencias surgidas del Sistema General de Preferencia, en este caso cuando no se contó con buena información que permitiera ponderar el grado de la preferencia se optó por asumir que el 50% de las exportaciones tenían preferencia comercial.
4. Otra limitante identificada es que el IVC se basa solo en comercio de bienes y no de servicios.

Índice de Vulnerabilidad Comercial - Preferencia

Cálculo

$$IVCP = \sum_{i=1}^n [xi/X * d_{i(0,1)}] * 100$$

Donde x_i son las exportaciones al país i y X son las exportaciones totales al resto del mundo. El cociente de estas dos variables nos da el porcentaje de cada destino al que el país exporta sobre el total exportado. “ d_i ” es una variable que en principio fue pensada binaria sobre la existencia o no de un acuerdo de preferencia comercial (APC) entre el país analizado y dichos destinos a los que el país exporta (esta variable tomará un valor de 0 cuando existe un acuerdo comercial, y un valor de 1 cuando no existe un acuerdo). Sin embargo, en varios casos toma un valor intermedio, dado que sabemos que una parte de las exportaciones a un país entran libres y otras no. Este es el caso de países que están dentro del “Sistema General de Preferencias”² o de acuerdos de libre comercio que sabemos no desgravan el total de los intercambios comerciales. En caso de que estimemos que el 40% de las exportaciones al país i están exentas de aranceles, d_i tomará un valor de 0,6, en caso de que el 70% están exoneradas d_i valdrá 0,3.

² Contemplar el Sistema General de Preferencias (SGP): existen casos en los que Uruguay si bien no tiene un acuerdo tradicional de preferencia comercial (por ejemplo, TLC) si tiene acceso a determinados mercados mediante el SGP. Por ejemplo, si bien Uruguay no tiene un acuerdo con Rusia, éste país otorga preferencias para aproximadamente 2.800 ítems de su nomenclatura en el marco del SGP. Los productos originarios de países en desarrollo, como Uruguay, cuentan con un margen de preferencia del 25% sobre los aranceles NMF. Uruguay también accede con preferencias en el marco del SGP a los mercados de Australia, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza y Turquía. En este caso nuestra variable X debería tomar un valor de 0.75 y no de 1. Porque en realidad el 25% entra con preferencia y el 75% no.

Rango de valor: de 0 a 100 (porcentual)

Valores cercanos a 100 indican una vulnerabilidad alta y valores cercanos a 0 una vulnerabilidad baja. Es decir, un IVC-P de 40 quiere decir que el 40% de las exportaciones del país analizado son a destinos con los que el país no tiene preferencia comercial y el 60% restante se dirige a destinos con los que el país sí tiene preferencia comercial.

Índice de Vulnerabilidad Comercial - Integral

El IVC-I agrega al IVC-P información sobre la concentración de mercados. En primer lugar, al igual que el IVC-P, considera que la vulnerabilidad comercial de un país es mayor cuanto mayor sea el porcentaje de exportaciones que ingresa sin ninguna preferencia. La única diferencia en este sentido es que el IVC-I considera que el ingreso preferencial en el marco del Sistema General de Preferencias no reduce la vulnerabilidad.

Además se incluye una penalización por concentración cuando un país exporta más del 15% de sus exportaciones a un mismo destino. El IVC-I tiene dos términos, el primero

muy similar al IVC-P penaliza el acceso sin preferencias comerciales, el segundo penaliza la concentración de más del 15% de las exportaciones en un solo mercado. La suma de todo esto se divide por 1,85.

Cálculo

$$IVC = \left\{ \sum_{i=1}^n [xi/X * d_{i(0,1)}] + \sum_{i=1}^n [xi/X - 0.15 \text{ si } xi/X > 0,15] \right\} * 100 / 1,85$$

Donde xi son las exportaciones al país i y X son las exportaciones totales al resto del mundo. El cociente de estas dos variables nos da el porcentaje de cada destino al que el país exporta sobre el total exportado. “ d_i ” es una variable binaria sobre la existencia o no de un acuerdo de preferencia comercial (APC) entre el país analizado y dichos destinos a los que el país exporta. A su vez, en este IVC-I se le agrega un componente adicional que castiga la concentración de exportaciones en un mismo país.

Además el IVC-I, a diferencia del IVC-P, contabiliza el acceso en el marco del Sistema General de Preferencias como una exportación que se realiza sin preferencias. La idea subyacente es que si bien el SGP otorga preferencias estas no son sólidas ya que podrían ser eliminadas unilateralmente por el país de destino. En este sentido no parece razonable considerarlas como preferencias que reduzcan la vulnerabilidad comercial desde una mirada integral.

Rango de valor: de 0 a 100

3. Resultados globales

La pandemia impactó fuertemente al comercio internacional de bienes y servicios al punto que fue el año de peor desempeño mundial luego de la crisis del 2008. Si consideramos los países que incluimos en nuestra investigación nos encontramos que, salvo Paraguay, el resto de los países exportaron menos bienes en el 2020 con respecto al 2019.



Si analizamos los resultados del IVCp e IVCi para todos los países seleccionados y lo combinamos con el nivel de inserción comercial previa al COVID-19 encontramos las siguientes 4 categorías:

- 1- Buena inserción pre Covid-19 y que lograron disminuir su vulnerabilidad comercial: En este grupo encontramos a Chile y Colombia.
- 2- Buena inserción pre Covid-19 y que aumentaron su vulnerabilidad comercial marginalmente: esta categoría está compuesta por un lado a Australia y Nueva Zelanda. Para estos dos países el aumento del IVCp fue menor. En Australia el aumento fue del 0,54% y del 2,7% para Nueva Zelanda. Por otro lado tenemos el caso de Perú que es un país con un gran nivel de apertura comercial y que tuvo un aumento del 18% en su IVCp.
- 3- Mala inserción pre Covid-19 y disminución de su vulnerabilidad comercial: En este punto encontramos a Bolivia, Paraguay y Uruguay. Cabe resaltar que la disminución en el IVC de estos países responde a la

concentración de las exportaciones en los mercados tradicionales y no a la firma de nuevos acuerdos.

4- Mala inserción pre Covid-19 y aumento de su vulnerabilidad: esta última categoría está compuesta por Argentina, Brasil y Ecuador. Argentina y Brasil son los países de América del Sur que consistentemente han mostrado las peores performances en términos de vulnerabilidad comercial.

En el 2020 todos los países abarcados en el estudio se apegaron a sus principales destinos de exportación. La diferencia fundamental es que los países con buena inserción comercial tienen acuerdos vigentes con sus principales socios comerciales, por lo tanto la vulnerabilidad comercial tiende a disminuir. En los países con mala inserción el aumento en el peso relativo de sus principales destinos de exportación les jugó en contra ya que no poseen acuerdos con los mismos. Lo anterior se puede ilustrar claramente con el aumento de la importancia de China como destino comercial, en los países del pacífico ese aumento jugó favorablemente en la mayoría de los casos, mientras que en los países del Mercosur la situación fue la contraria.

¿Qué pasó entre el 2006 y el 2021?

Cuando hacemos el análisis de largo plazo los resultados son contundentes. Dividimos a los países abarcados en el estudio en 3 grandes grupos:

-Países del pacífico:

este grupo está compuesto por Australia, Colombia, Chile, Nueva Zelanda y Perú. Este conjunto de países muestra una inserción comercial virtuosa. En el 2006 el IVC-P promedio para este grupo era de 63,7, en el 2021 este número se redujo a 22, prácticamente un tercio del valor original. Este resultado no es casualidad, es producto de una enorme “carrera” de firma de acuerdos comerciales por parte de los países en cuestión.

En la actualidad Chile posee 25 acuerdos comerciales con distintos países y bloques económicos, Perú por su parte llega a 19 acuerdos comerciales y Colombia 15. Pese a la cantidad, lo importante es con quién se firman los acuerdos comerciales, los países en cuestión han logrado importantes acuerdos con economías muy fuertes como China, Estados Unidos, Japón y la Unión Europea.

-Mercosur:

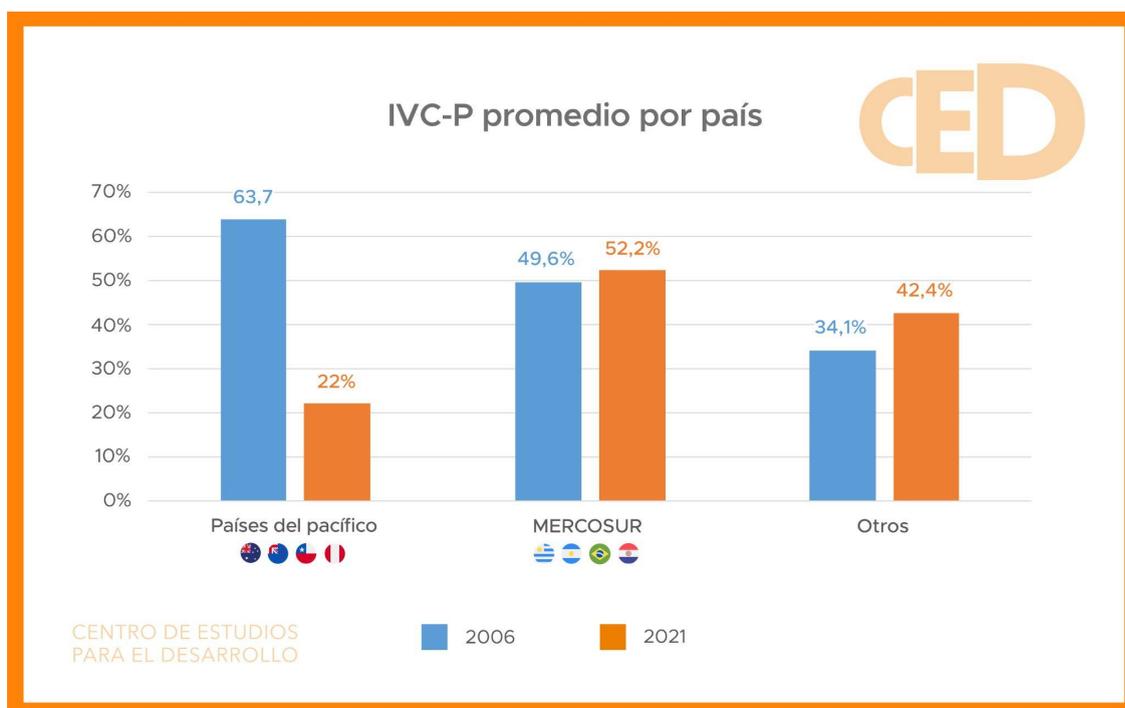
en este grupo encontramos a los países fundadores del bloque comercial, es decir Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. La historia es la opuesta a la del grupo anterior. El IVC-P promedio para estos países era de 49,6 en el 2006, en el 2021 el valor escala a 52,2. En función de los resultados

anteriores es que podemos decir que la estrategia de inserción comercial del Mercosur ha fracasado.

Considerando a los países fundadores del Mercosur encontramos que cada uno tiene 11 acuerdos comerciales vigentes. No es casualidad que tengan exactamente el mismo número de acuerdos, la explicación es que los únicos acuerdos que poseen son los firmados por todo el bloque. Nuevamente reafirmamos que el Mercosur no ha sido la plataforma de inserción comercial con el mundo que prometía ser en su origen.

-Otros:

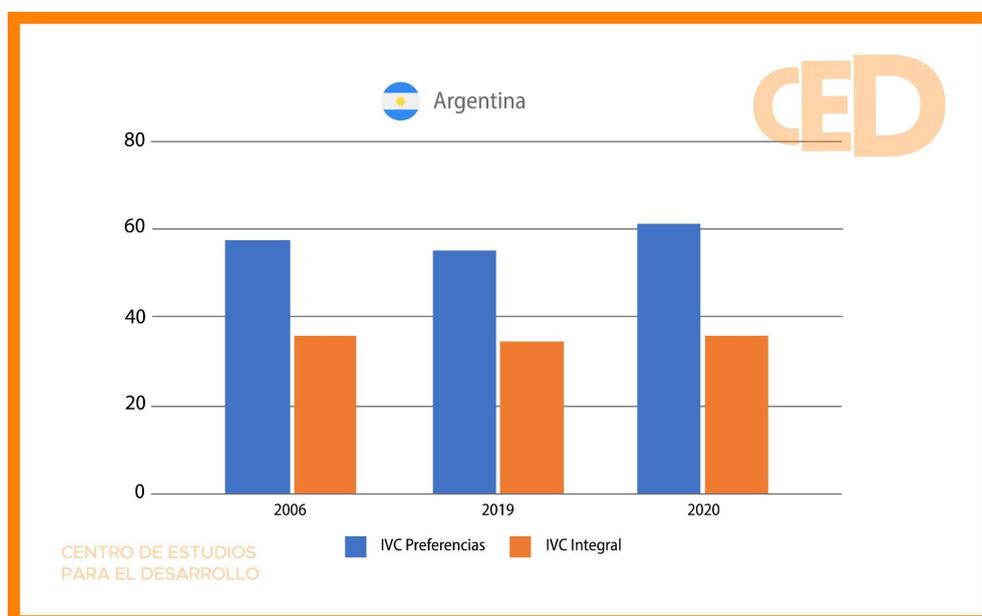
en esta categoría tenemos a Ecuador y Bolivia, son países que por distintas características no han sido incluido en ninguno de los grupos anteriores. Si bien Ecuador posee costas en el pacífico, su performance de inserción comercial no ha sido virtuosa como los países del primer grupo. Bolivia muestra una historia similar. El IVC-P promedio para estos países era de 34,1 en el 2006 mientras que en el 2021 es de 42,4.



4. Resultados por país

Argentina

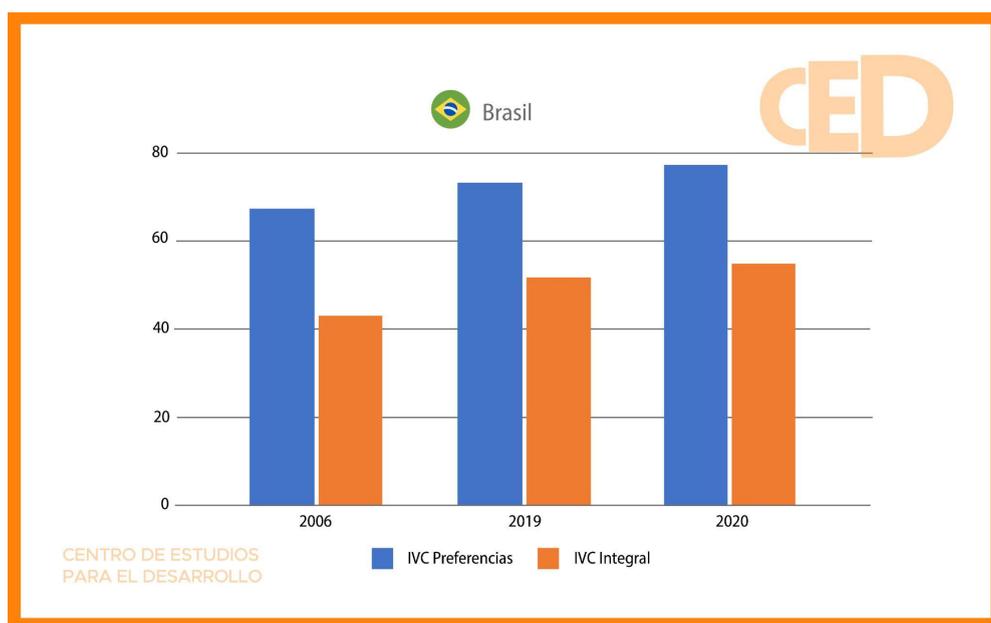
Argentina obtiene un IVCp de 60,9 en el 2021 lo cual implica un aumento con respecto al año anterior cuando obtuvo 55,2. La explicación de este aumento está centrada en el aumento de China y Vietnam como destinos de exportación, países con los cuales Argentina no posee un acuerdo comercial. Al igual que Uruguay la norma para Argentina es la estabilidad con una leve tendencia al deterioro producto de no lograr ningún acuerdo comercial en el 2020. Si observamos el IVCi vemos que Argentina obtiene un valor de 35,4 lo que implica un leve aumento con respecto al año anterior en dónde el valor se ubicaba en 34,8. La explicación nuevamente radica en los cambios de pesos relativos de China y Vietnam, en concreto hubo un aumento en la concentración de las exportaciones a esos países.



Brasil

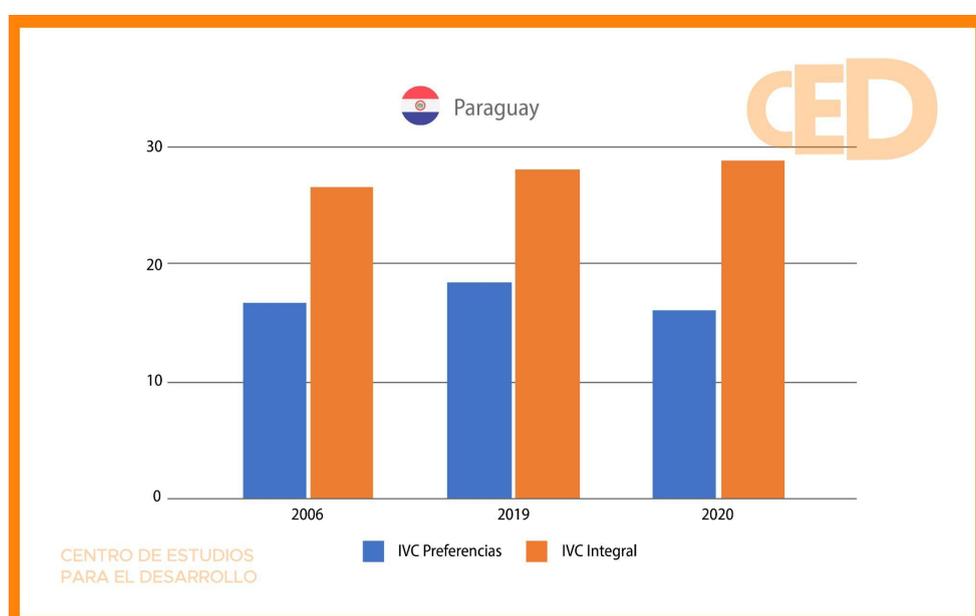
Brasil obtiene un IVCp de 76,8 en el 2021, podemos decir que casi no existió variación con respecto al 2020 cuando el país obtenía 73,55. Al igual que Argentina y Uruguay, el cambio marginal observado se debe al movimiento relativo de los destinos de exportación más importantes. Se observa un importante aumento de China, que se reafirma como el principal socio comercial de Brasil y una leve disminución de Estados Unidos que se mantiene como el segundo destino más importante. En lo que respecta al IVCi el país obtiene un valor de 55,1, la tendencia es la misma, un leve aumento explicado por el aumento en la concentración de las exportaciones a China. Cabe aclarar que estos resultados eran de esperar

en el sentido de que Brasil tampoco logra ningún acuerdo comercial a lo largo del 2020.



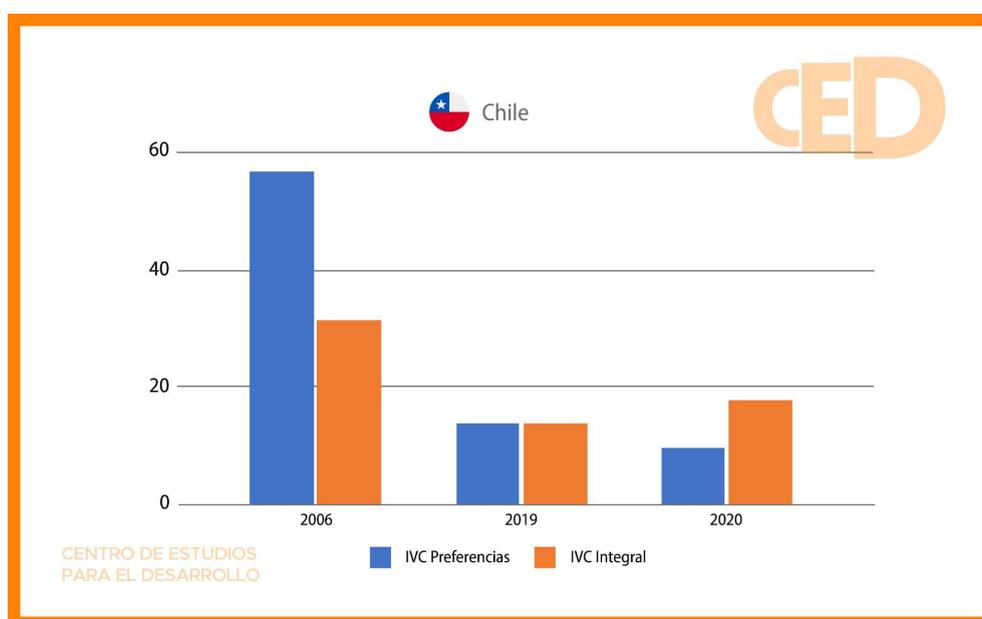
Paraguay

En el 2021 Paraguay obtiene un IVCp de 16,1 esto significa una pequeña reducción con respecto al año anterior cuando el país obtuvo un IVCp de 18,4. Al igual que el resto de los países del Mercosur, el movimiento observado se explica por variaciones en las proporciones exportadas a los principales destinos. En el caso de Paraguay la mejora observada se debe al aumento en el peso relativo de Argentina y Brasil en conjunto con la caída de Rusia, país con el que no tiene acuerdo comercial. Dado que las exportaciones de Paraguay se concentraron en gran medida en Argentina y Brasil (60% del total) era esperable el aumento del IVCi que pasó de 28,6 en el 2020 a 28,9 en el 2021. Paraguay como miembro del Mercosur tampoco firmó ningún acuerdo comercial en el 2020 lo que explica el estancamiento de su vulnerabilidad comercial.



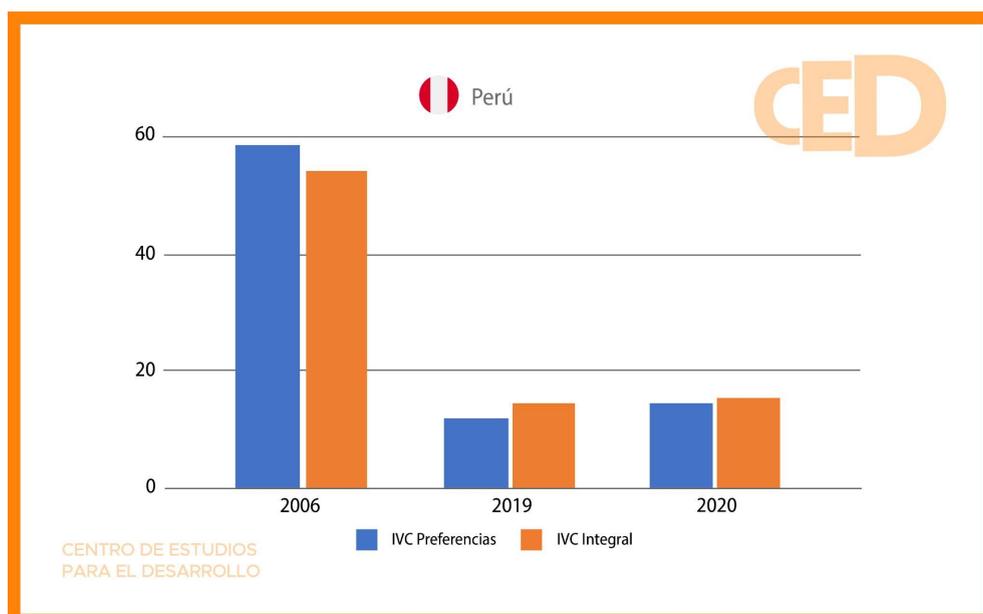
Chile

Chile obtiene un IVCp de 9,7 lo que implica una importante reducción con respecto al 2020 cuando el país registraba un valor de 13,9. Esta reducción debe ser analizada cuidadosamente, la principal razón es el considerable aumento de las exportaciones a China, país con el que Chile posee un acuerdo comercial. La contrapartida de este fenómeno es el aumento del IVCi que pasa de 13,5 en el 2020 a 17,7 en el 2021. En conclusión, Chile disminuye su vulnerabilidad comercial pero aumenta considerablemente el peso de China como principal destino de sus exportaciones de bienes (37,4%). Chile disminuyó su vulnerabilidad comercial porque logró exportar más a un destino con el cual tiene un acuerdo comercial vigente. El fuerte proceso de apertura comercial de Chile se produjo fundamentalmente entre finales de la década del 90 y la primera década del siglo XXI, hoy en día el país tiene poco espacio para seguir avanzando en su inserción comercial.



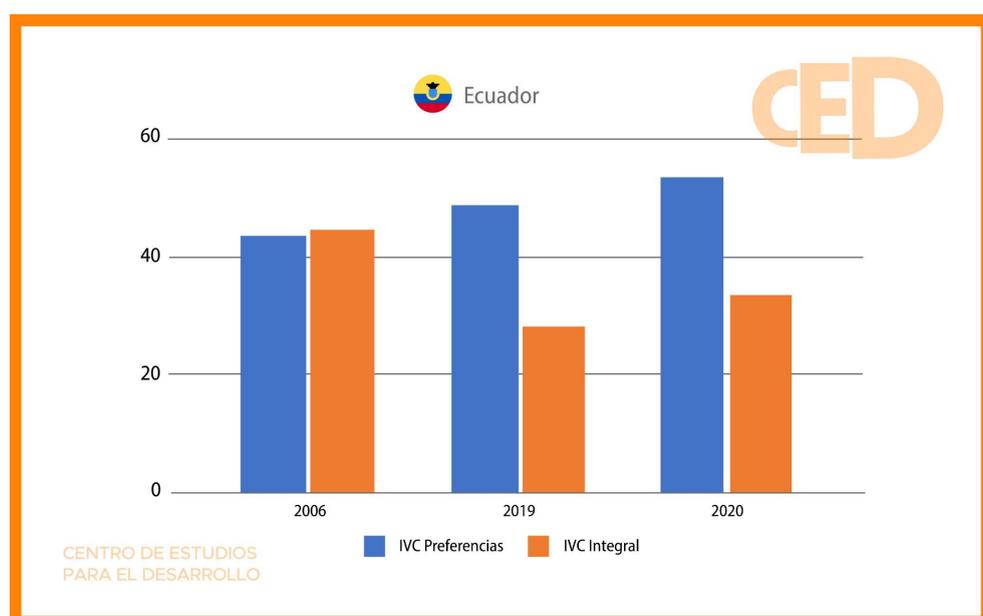
Perú

En el 2021 Perú obtiene un IVCp de 14,4 lo que implica un pequeño aumento con respecto al año anterior cuando el país obtenía 12,2. La principal explicación de este cambio es el reordenamiento interno de los destinos de exportación. Se observa una pequeña reducción en el peso de China, así como de la Unión Europea, mercados con los que posee acuerdos comerciales. Con respecto al IVCi la historia es similar, el país andino obtiene 15,7 en el año presente lo cuál implica un leve aumento con respecto al año anterior cuando obtenía 14,4. Al igual que Chile, Perú es una economía con un bajo nivel de vulnerabilidad comercial en dónde existe poco margen para seguir reduciendo tanto el IVCp como el IVCi.



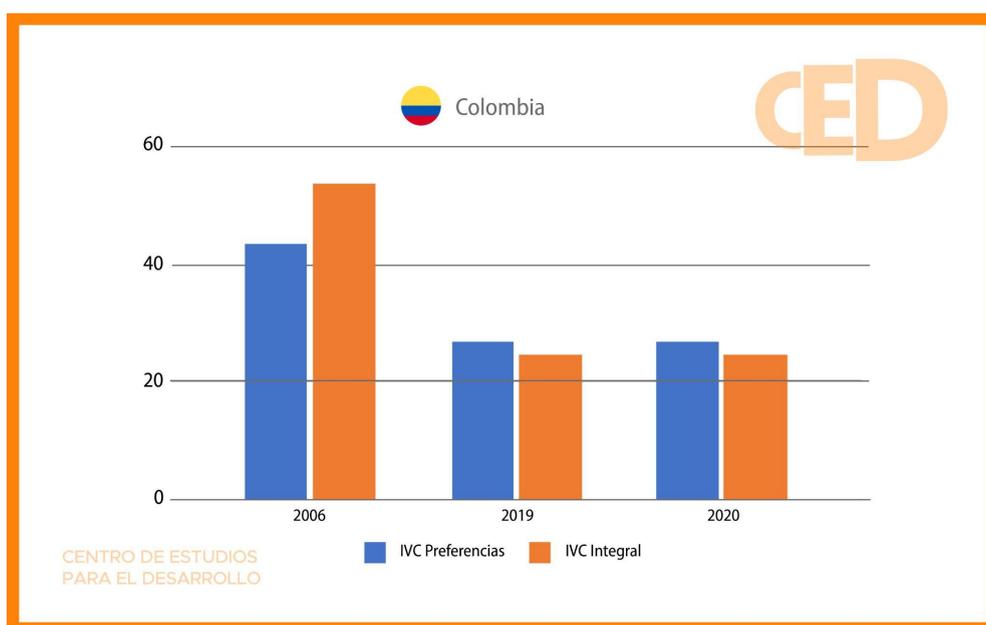
Ecuador

Ecuador al igual que la gran mayoría de los países en análisis muestra estabilidad en sus resultados. Con respecto al IVCp el país obtiene un resultado de 52,9 valor algo mayor que el año anterior cuando alcanzaba 48,5. Con respecto al IVCi vemos un comportamiento similar, para el 2020 el resultado fue de 33,7 lo que implica un pequeño aumento con respecto al 28,2 alcanzado en el año anterior. La principal explicación de ambos resultados es el aumento en el peso relativo de China (país con el que Ecuador no tiene acuerdo comercial) que crece casi 7 puntos porcentuales reforzando su posición como segundo socio comercial de Ecuador después de Estados Unidos.



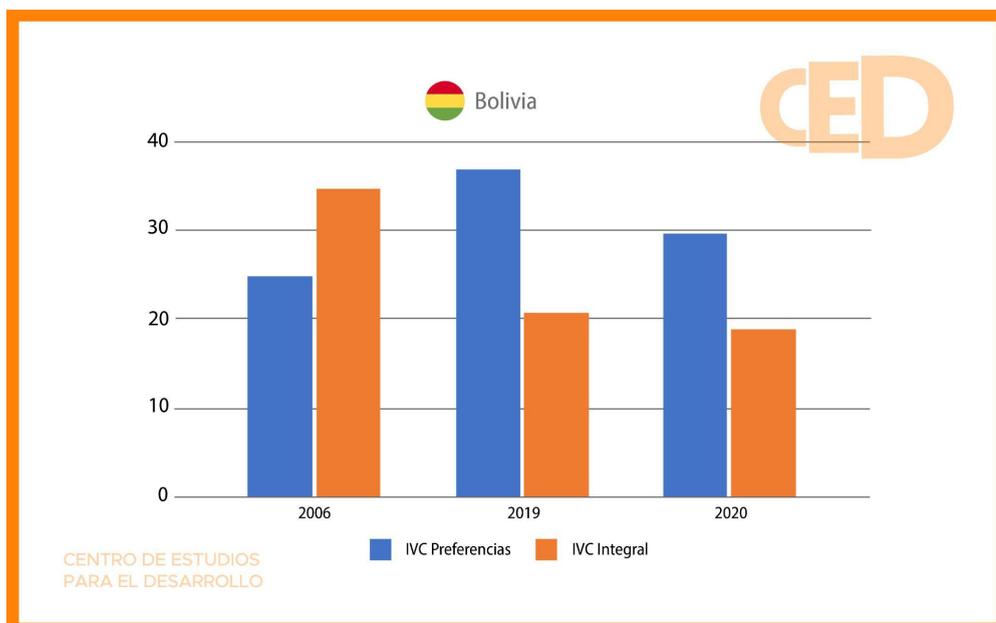
Colombia

En el 2021 Colombia muestra una gran estabilidad con respecto al 2020. En cuanto al IVCp el país obtiene 27,1 con respecto al 27,1 del año anterior. Lo mismo sucede en con el IVCi, en el 2021 se observa un resultado de 24,3 contra el 24,6 obtenido en el 2020. Si observamos al interior de cada índice lo que sucedió es un cambio en los pesos relativos en dos de los destinos de exportación más importantes para Colombia. En concreto existió una reducción del peso de China y Panamá que son compensados casi exactamente por el aumento de las exportaciones a mercados menores.



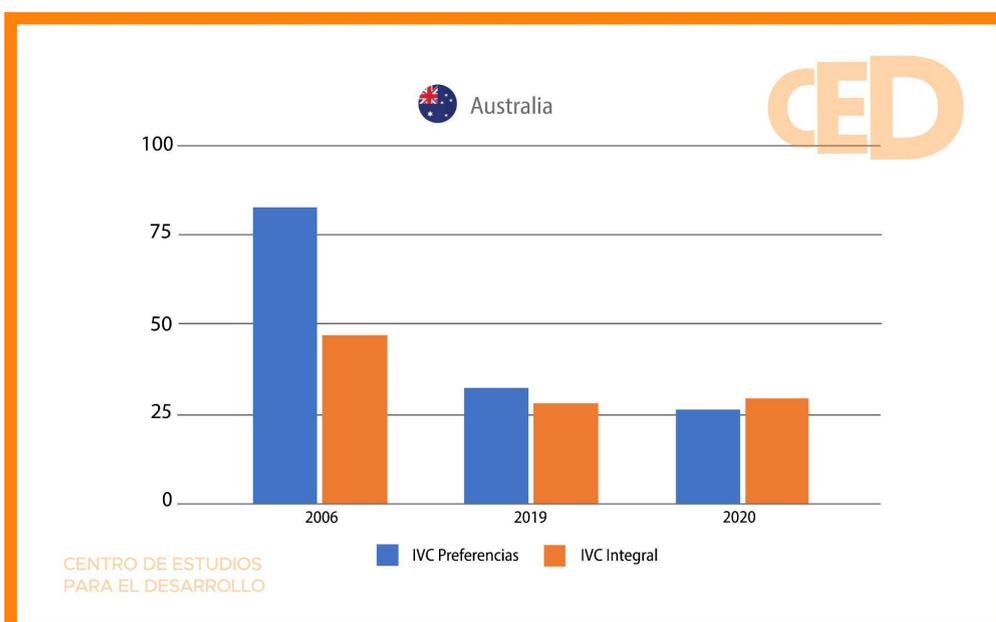
Bolivia

Bolivia muestra un IVCp de 31,9 para el 2021 lo cuál implica una reducción con respecto al año anterior cuando el país marcaba un IVCp de 36,8. Una de las razones que explica la caída observada es el aumento en el peso relativo de las exportaciones con destino a Perú, país con el que Bolivia posee acuerdo comercial. Por el otro lado se dio una considerable reducción en el peso relativo de las exportaciones con destino a la República de Corea, país con el cuál Bolivia no posee un acuerdo comercial. En lo que respecta al IVCi el mismo arroja un resultado de 20,2 para el 2021 el cual es muy similar al del año anterior que se ubicaba en 20,8.

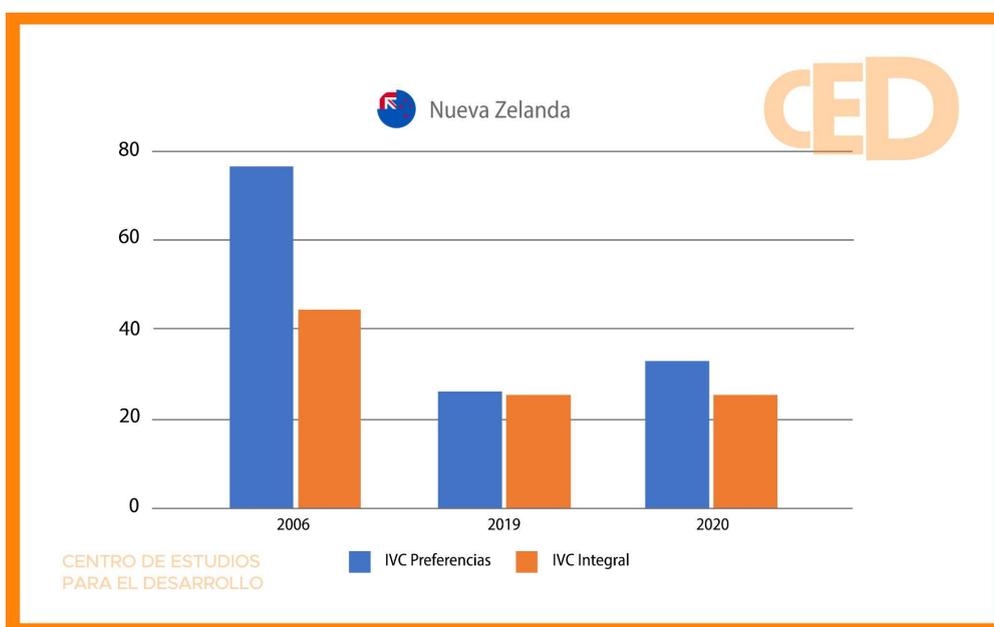


Australia

Australia presenta una gran estabilidad con en el IVCp, obtiene un resultado de 25,9 que es prácticamente igual al resultado del año anterior el cual se ubicaba en 25,8. Al observar el interior del IVCp lo que vemos es una especie de juego de suma cero entre los 3 principales destinos de exportación del país. Una leve disminución en el peso de China, principal destino de exportación de Australia, que fue compensado con un aumento conjunto de Estados Unidos y Japón (que son el segundo y tercer destino de exportación respectivamente). Por el lado del IVCi, en este año el resultado obtenido es de 29,1 lo que significa un leve aumento con respecto al año anterior en dónde el resultado era de 27,7. La explicación nuevamente radica en el aumento del peso relativo de Estados Unidos y Japón lo cual generó un ascenso en la concentración de los mercados de exportación.



Nueva Zelanda logra un IVCp de 32,8 que es levemente superior al del año anterior que fue de 31,9. En el IVCi la historia es la misma, en el año presente el país obtiene un resultado de 25,2, el valor es prácticamente similar al 24,8 obtenido el año anterior. Existe gran estabilidad al interior de ambos resultados, las pequeñas variaciones se explican por muy leves movimientos en el peso relativo de los principales mercados de exportación de Nueva Zelanda.



Uruguay

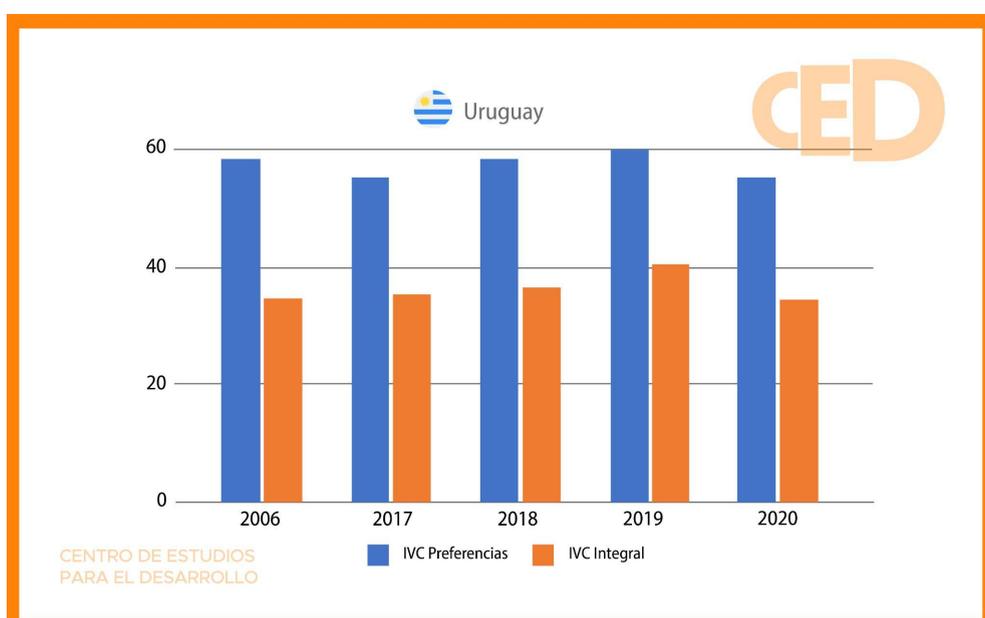
En el caso particular de Uruguay, las exportaciones se redujeron un 12,5% a lo largo del 2020, siendo la mayor caída durante la última década. En base al reporte de comercio exterior del 2020 elaborado por Uruguay XXI, encontramos que la caída de las exportaciones estuvo fuertemente explicada por la reducción de las ventas al extranjero de carne, celulosa y soja. Por otro lado, las exportaciones de arroz, productos farmacéuticos y trigo crecieron a lo largo del 2020.

Nuestro país marca un IVC Preferencias 2021 (IVCp) de 55,1 lo que implica una caída marginal con respecto al 60 obtenido en el 2020. La disminución del IVCp no responde a una mejora de la inserción comercial sino más bien se debe a pequeños cambios en los pesos relativos de los principales destinos de exportación. Lo anterior es esperable en el sentido que nuestro país no logró ningún acuerdo comercial a lo largo del 2020. En esta edición del IVC se confirma a China como nuestro principal socio comercial seguido bastante lejos por Brasil. Se destaca el importante aumento de Estados Unidos como destino de exportación que pasa de ser el 5,8% al 7,6% fortaleciéndose como el tercer país a dónde más exportamos bienes. Las

exportaciones cárnicas jugaron fuerte en el mercado norteamericano lo que explica el aumento del peso de dicho destino.

En cuanto al resultado del IVCi Uruguay obtiene un resultado de 34,3 lo que implica una reducción con respecto al 40,6 obtenido en el año anterior. La explicación de este fenómeno responde a movimientos entre los principales destinos de exportaciones, en concreto Uruguay logró exportar más a pequeños mercados lo que llevó a disminuir su IVCi.

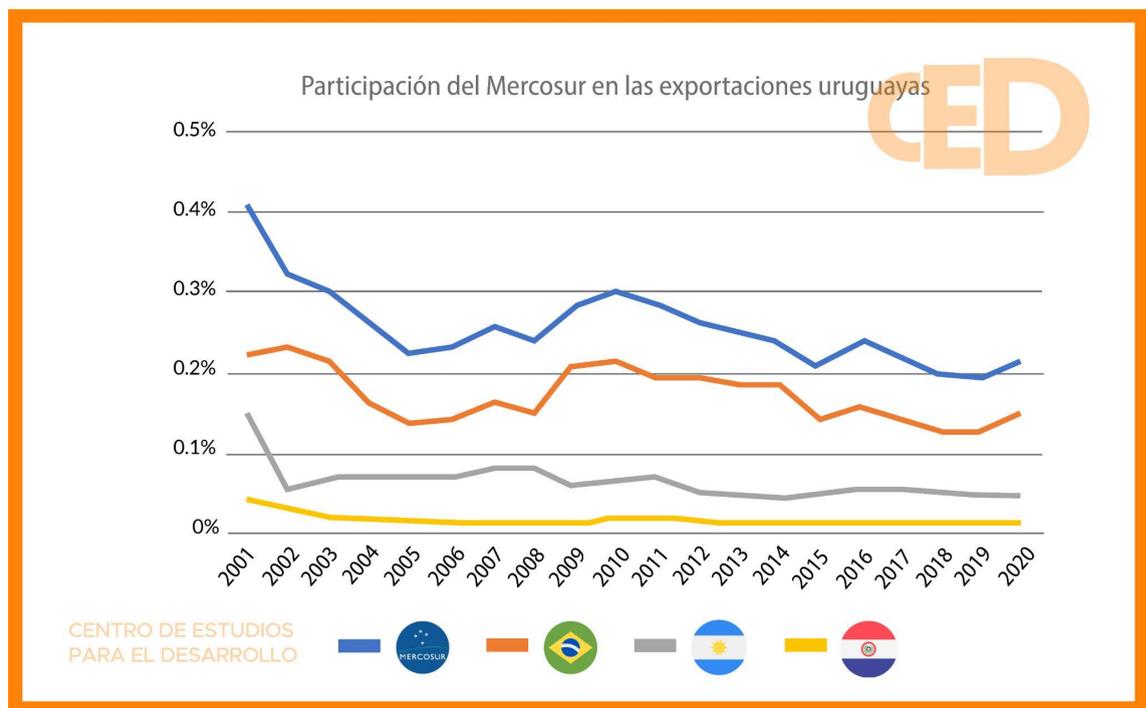
En base a los datos del 2019 y de proyecciones propias del CED estimamos que Uruguay dejará aproximadamente 300 millones de dólares en las aduanas del mundo por concepto de aranceles. Este valor no solamente tiene importancia en sí mismo sino que debe considerarse el efecto multiplicador que se pierde. Son recursos que no llegan a los bolsillos de los productores y esto redonda en menores ingresos para todas las actividades vinculadas al sector exportador.



5. ¿Cuánto y qué le exportamos al Mercosur?

En el 2020 Uruguay exportó bienes al mundo por un valor de 8022 millones de dólares de los cuáles 1731 millones fueron al bloque comercial.

El Mercosur como destino de las exportaciones uruguayas de bienes viene cayendo sistemáticamente desde hace 20 años. En el 2001 el Mercosur absorbía el 41,3% de las exportaciones de bienes de nuestro país, siendo nuestro principal socio. En la actualidad el Mercosur representa el 21,6% de las exportaciones de bienes del país. La principal explicación de este fenómeno es la gran caída de Argentina, las cifras son elocuentes: en el 2001 este destino absorbía el 15% de los bienes exportados por Uruguay, en la actualidad este número es de apenas el 4,8%.

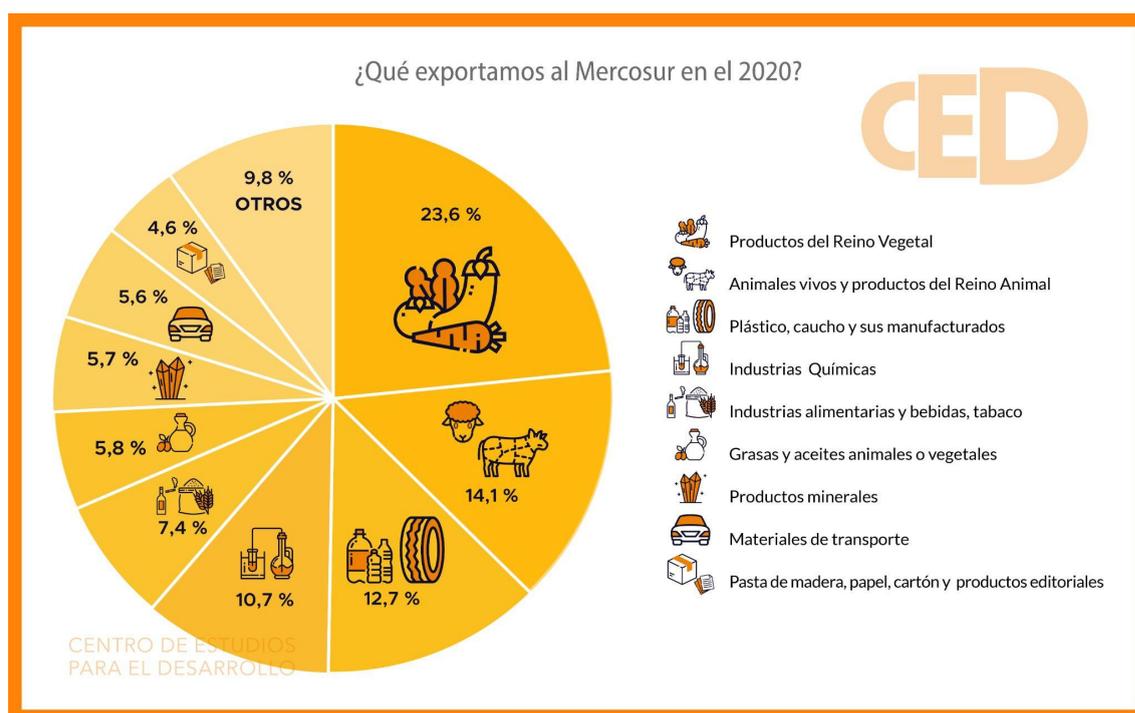


Las exportaciones tradicionales al Mercosur

Si nos adentramos en las exportaciones de bienes al Mercosur encontramos que el 43,5% de las mismas son derivadas de productos animales y agrícolas, es decir lo que podemos llamar como exportaciones tradicionales. En el 2020 estas exportaciones representaron ingresos por aproximadamente 750 millones de dólares.

Por la naturaleza de estos productos es probable que los mismos puedan colocarse fácilmente fuera del bloque. Para confirmar lo anterior basta ver que en la categoría de animales vivos el Mercosur representa solamente el 8,9% del total de la categoría y en productos del reino vegetal el bloque

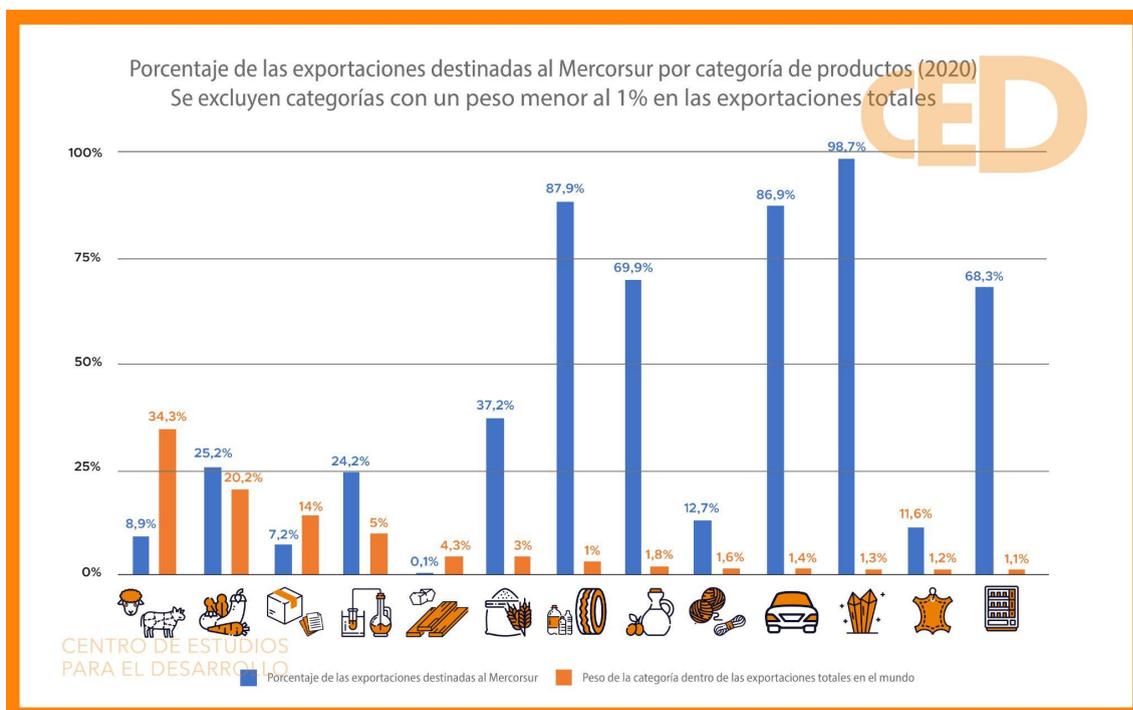
comercial llega a un 25,2%. En efecto, la mayoría de estos bienes ya se están exportando a destinos extra Mercosur.



El desafío de los bienes industriales

El otro grupo tiene que ver con exportaciones de corte industrial que, en el 2020 representaron el 46,7% de las exportaciones al Mercosur reportando ingresos por 808 millones de dólares aproximadamente. En este grupo encontramos fundamentalmente plásticos, industrias químicas, industria alimentaria, bebidas y tabaco, productos minerales, material de transporte y pasta de madera, papel, cartón y productos editoriales.

Es quizás en este grupo en dónde encontramos los mayores beneficios de la pertenencia al Mercosur, son productos que en su gran mayoría se exportan al bloque comercial. Por ejemplo en el 2020 el 87,9% de las exportaciones de la industria del plástico tuvieron como destino al Mercosur, en el caso de los materiales de transporte el porcentaje aumenta al 86,9%, en los productos minerales el valor trepa al 98,7% y en maquinaria y productos eléctricos el valor es de 68,3%.



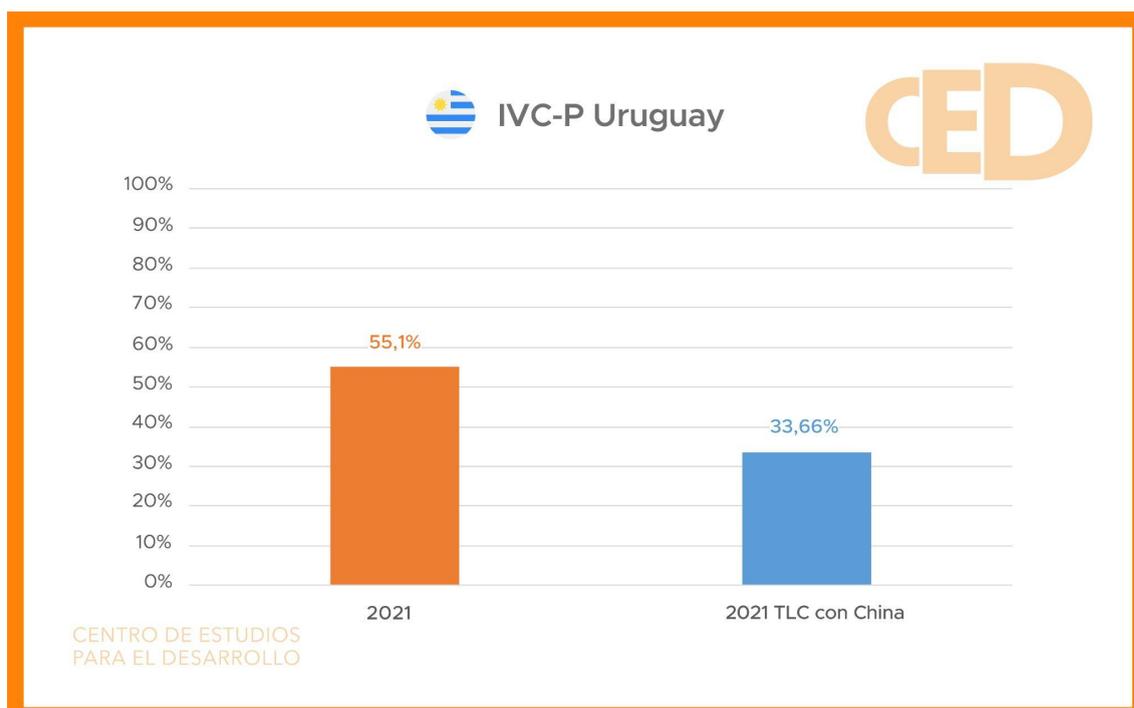
Los resultados muestran que gran parte de la vida económica de estos sectores depende de las exportaciones regionales con un mayor peso relativo de Argentina. Al mismo tiempo se debe considerar que son actividades económicas intensivas en mano de obra, por lo tanto un deterioro del comercio interbloque podría tener importantes impactos en el nivel de empleo sectorial y nacional.

6. El posible TLC entre China y Uruguay

El pasado 7 de septiembre el Presidente Lacalle Pou anunció que se comenzaría a realizar un estudio de prefactabilidad para estudiar un eventual tratado de libre comercio (tlc) con la República Popular China. La propuesta llegó desde China en la cual se remarca la voluntad de firmar un acuerdo comercial con Uruguay.

China es el principal socio comercial de Uruguay desde hace ya varios años, en el 2020 el 27% de las exportaciones de bienes de nuestro país fueron a China. En términos monetarios dichas exportaciones representaron ingresos por 2149 millones de dólares. Dentro de lo que le exportamos al país asiático se destaca la carne como principal rubro, seguido por la soja, la celulosa y los subproductos cárnicos.

Si realizamos el ejercicio de calcular el IVC-P los resultados son totalmente favorables. El IVC-P considerando el TLC con China arrojaría un resultado de 33,66 para el 2021. Con este valor de IVC-P nos acercaríamos a países de gran inserción comercial como Australia (25,9) y Nueva Zelanda (32,8). La firma de un eventual TLC con China significaría una gran reducción en el pago de aranceles, solamente en el 2019 Uruguay pagó aranceles por 184 millones de dólares en las exportaciones a China. La reducción en los aranceles pagados es un efecto importante pero que es de una sola vez, en este sentido es fundamental considerar el enorme potencial productivo que tendrá el libre acceso al mercado Chino. Sin lugar a dudas el complejo agroindustrial será uno de los grandes beneficiarios del eventual TLC, pero también, vía efecto multiplicador este shock positivo se dispersará por el resto de las actividades económicas del país.



CONCLUSIONES

El índice de vulnerabilidad comercial CED 2021 agrega un eslabón más al trabajo realizado desde el 2018. Consideramos que hay 3 conclusiones muy relevantes que se desprenden del trabajo.

- Desde 2018 el índice viene mostrando el **enorme rezago de los países del Mercosur con respecto a otros en el acceso con preferencia a los mercados**. El bloque ha fracasado como plataforma de salida al mundo y no ha concretado un solo acuerdo comercial significativo. La vulnerabilidad comercial (IVC) promedio del MERCOSUR en 2006 era 46,6 y hoy en día es 52,2. En el mismo período los países del pacífico redujeron su vulnerabilidad comercial promedio de 66,7 a 22. Esta enorme reducción es explicada por una verdadera “carrera” de tratados de libre comercio llevada adelante por Australia, Chile, Nueva Zelanda, Perú y en menor medida Colombia.

- Uruguay, al igual que la gran mayoría de los países de América del Sur, se ha vuelto muy dependiente de China en los últimos años, lo cuál se ve agravado por no contar con ninguna preferencia para el acceso a dicho mercado. **Un potencial TLC de Uruguay con China reduciría en 21,4 puntos la vulnerabilidad comercial del país**, se trataría de un salto muy significativo. En caso de confirmarse el potencial TLC entre China y Uruguay, nuestro país alcanzaría niveles de IVC-P muy similares a los de Australia y Nueva Zelanda.

- El Mercosur viene reduciendo su peso relativo en la estructura exportadora uruguaya desde más del 50%, a fines de la década del 90, hasta el 21,6% del 2020. Una hipotética ruptura con el MERCOSUR impactaría de forma relevante en las exportaciones de corte industrial al bloque. Estas exportaciones son aproximadamente el 10% del total de los bienes que Uruguay le vende al mundo, aproximadamente 808 millones de dólares.

ANEXO DE ACUERDOS POR PAÍS

Chile

1- TLC Chile-Australia: El acuerdo fue firmado el 30 de julio del 2008 y entra en vigencia el 6 de marzo del 2009. El 100% de los productos chilenos ingresan sin aranceles al mercado Australiano.

2- TLC Chile-Canadá: El acuerdo fue firmado el 5 de diciembre del 1996 y entró en vigor el 5 de julio de 1997. Actualmente el 98,7% de los productos chilenos entran al mercado canadiense sin pagar aranceles.

3- TLC Chile-Centroamérica: este acuerdo incluye a Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, y Nicaragua. El acuerdo entra en vigor el 14 de febrero del 2002, el 1 de Junio del 2002, el 19 de julio del 2008, el 23 de marzo del 2010 y el 19 de octubre del 2012 respectivamente para cada país.

4- TLC Chile-China: El acuerdo entra en vigencia el 1 de Octubre del 2006. Actualmente el 97,2% de los productos chilenos ingresan sin pagar aranceles al mercado chino.

5- TLC Chile-Colombia: El acuerdo se firma el 6 de diciembre de 1993 y entra en vigencia el 27 de abril de 1994. Desde el año 2012 el 100% de los productos Chilenos entran al mercado Colombiano sin pagar aranceles.

6-TLC Chile-Corea del Sur: El acuerdo se firma el 15 de febrero del 2003 y entra en vigencia el 1 de abril del 2004. En la actualidad casi el 100% de los productos chilenos no pagan arancel para ingresar al mercado coreano.

7- TLC Chile-EFTA: La asociación europea de libre comercio (EFTA por sus siglas en inglés) está compuesta por Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza. El acuerdo fue firmado el 26 de junio del 2003 y entró en vigor el 1 de diciembre del 2004. Actualmente el 90% de los productos chilenos ingresan con arancel cero al bloque.

8- TLC Chile-Estados Unidos: El acuerdo fue firmado el 6 de junio del 2003 y entró en vigencia el 1 de enero del 2004. Desde el 2015 el total de los productos chilenos ingresan al mercado americano sin aranceles.

9-TLC Chile-Hong Kong: El acuerdo fue firmado el 7 de setiembre del 2012 y entra en vigencia el 29 de noviembre del 2014.

10-TLC Chile-Malasia: El acuerdo entra en vigor el 18 de abril del 2012.

11-TLC Chile-México: El acuerdo se firma el 17 de abril de 1998 y entra en vigencia el 31 de julio de 1999. En la actualidad el 98,3% de los productos chilenos entran al mercado Mexicano sin pagar aranceles.

12-TLC Chile-Panamá: El acuerdo se firma el 27 de junio del 2006 y entra en vigor el 7 de marzo del 2008. En la actualidad el 93% de los productos chilenos ingresan sin arancel al mercado panameño.

13-TLC Chile-Tailandia: El acuerdo entra en vigor el 5 de noviembre del 2015. Actualmente cerca del 93% de los productos chilenos ingresan con arancel cero al mercado tailandés.

14-TLC Chile-Turquía: El acuerdo se firma el 14 de Julio del 2009 y entra en vigencia el 1 de Marzo del 2011. En la actualidad el 83% de los productos chilenos entran con arancel cero al mercado turco.

15-TLC Chile-Vietnam: El acuerdo entra en vigencia el 1 de enero del 2014. En la actualidad el 90% de los productos chilenos ingresan con arancel cero a Vietnam.

16-Acuerdo de complementación económica Chile-Bolivia: El acuerdo se firma el 6 de abril de 1993 y entra en vigencia el mismo día. Chile otorga desgravación total al 100% de los productos importados de origen Boliviano.

17-Acuerdo de complementación económica Chile-Cuba: El acuerdo se firma el 20 de diciembre de 1999 y entra en vigencia el 28 de agosto del 2008. En la actualidad más de 1700 productos chilenos ingresan sin pagar arancel al mercado cubano.

18-Acuerdo de complementación económica Chile-Ecuador: El acuerdo se firma el 20 de diciembre de 1994 y entra en vigencia el 1 de enero de 1995. Desde el 1 de enero del 2000 el 96,6% de los productos del comercio bilateral están libres de aranceles.

19-Acuerdo de asociación económica estratégica Chile-Japón: El acuerdo fue firmado el 27 de marzo del 2007 y entró en vigencia en setiembre del mismo año. Desde la entrada en vigencia del acuerdo el 60% de las exportaciones chilenas ingresan con arancel cero al mercado japonés.

20-Acuerdo de complementación económica Chile-Mercosur: El acuerdo se firmó el 25 de julio de 1996 y entró en vigencia el 1 de octubre del mismo año. En la actualidad casi la totalidad de los productos chilenos ingresan con arancel cero al Mercosur.

21-Acuerdo de asociación económica Chile-P4: El P4 está compuesto por Nueva Zelanda, Singapur, Brunei Darussalam y el propio Chile. El acuerdo se firma el 18 de julio del 2006 y entra en vigencia el 8 de noviembre del 2006. En la actualidad los productos chilenos ingresan sin arancel a los 3 países mencionados.

22-Acuerdo de complementación económica Chile-Perú: El acuerdo entra en vigencia el 1 de julio de 1998. A partir del 1 de marzo del 2009 se profundiza el acuerdo transformándose en un Tratado de Libre Comercio. En la actualidad el 100% del comercio bilateral se encuentra libre de aranceles.

23-Acuerdo de complementación económica Chile-Unión Europea: El acuerdo se firma el 18 de noviembre del 2002 y entra en vigencia el 1 de febrero del 2003.

24-Acuerdo de complementación económica Chile-Venezuela: El acuerdo entra en vigencia el 1 de julio de 1993. En la actualidad el 96,4% de los productos están librados de aranceles.

25-Acuerdo comercial Alianza del Pacífico: Los países miembros son Chile, Perú, Colombia y México. El acuerdo fue suscrito el 10 de febrero del 2014. Desde el comienzo el 92% de los bienes comerciales circulan sin pagar aranceles, se espera llegar a un 100% en el 2030.

1- Mercosur: El Mercosur es fundado con la firma del tratado de Asunción el 26 de Marzo de 1991, los países fundadores son Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. En la actualidad se ha incorporado a la República Bolivariana de Venezuela y al Estado Plurinacional de Bolivia, este último aún en proceso de ratificación parlamentaria. El acuerdo establece arancel cero para todos los bienes entre los países socios existiendo listas de excepciones.

2-Acuordo de libre comercio Mercosur-Chile: por medio del Mercosur Uruguay accede con preferencias al mercado chileno. El acuerdo entra en vigencia en octubre de 1996. Actualmente la totalidad de las exportaciones uruguayas (salvo las que están en las listas de excepciones) ingresan con 100% de preferencia arancelaria a Chile.

3- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Colombia, Ecuador y Venezuela: El acuerdo entra en vigencia en el año 2005. El 93% de las exportaciones de Uruguay a Colombia entran con arancel cero. Para el caso de Ecuador el 90% de las exportaciones ingresan con arancel cero. Por último, para el caso de Venezuela, desde su ingreso pleno al Mercosur se ingresa con arancel cero en el 100% de las exportaciones.

4-Acuordo de libre comercio Mercosur-Perú: El acuerdo entra en vigencia en el año 2006. En la actualidad el 100% de las exportaciones uruguayas que no estén en listas de excepciones ingresan con arancel cero al mercado peruano.

5-Acuordo de libre comercio Mercosur-Cuba: El acuerdo entra en vigencia en el año 2008. Actualmente Uruguay accede libre de aranceles al 32% del universo arancelario del acuerdo.

6-Acuordo preferencial de comercio Mercosur-India: El acuerdo entra en vigencia el 1 de junio del 2009. Las preferencias actualmente otorgan márgenes de entre 10% y 20% para nuestro país.

7-Acuordo de libre comercio Mercosur-Israel: El acuerdo se firma en diciembre del 2007 y entra en vigencia en diciembre del 2009. En la actualidad aproximadamente el 96% del universo arancelario cuenta con 100% de preferencia arancelaria.

8- Acuerdo preferencial comercial Mercosur-Unión aduanera de África del Sur (SACU): El acuerdo entra en vigencia el 1 de abril del 2016. Actualmente el 45% del universo arancelario ingresa con 100% de preferencia a este mercado.

9- TLC Mercosur-Egipto: El acuerdo fue firmado el 2 de agosto del 2010 y entra en vigencia el 1 de setiembre del 2017. En la actualidad el 25% del universo arancelario tiene 100% de preferencia.

10- Acuerdo bilateral de libre comercio Uruguay-México: El acuerdo se firma en noviembre del 2003 y entra en vigencia en julio del 2004. En la actualidad casi la totalidad de los productos uruguayos ingresan con preferencias al mercado mexicano.

11-TLC Uruguay-Chile: El acuerdo se firma en octubre del 2016 y aún no ha entrado en vigor ya que resta la ratificación parlamentaria en Uruguay.

Sistema generalizado de preferencias para Uruguay:

Uruguay se beneficia del esquema del sistema generalizado de preferencias por el cual ciertos países desarrollados otorgan preferencias comerciales sin reciprocidad a países en vías de desarrollo. Gracias a este mecanismo Uruguay ingresa con preferencias a los siguientes mercados: Japón, Rusia, Australia, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza y Turquía.

Argentina

1- Mercosur: El Mercosur es fundado con la firma del tratado de Asunción el 26 de Marzo de 1991, los países fundadores son Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. En la actualidad se ha incorporado a la República Bolivariana de Venezuela y al Estado Plurinacional de Bolivia, este último aún en proceso de ratificación parlamentaria. El acuerdo establece arancel cero para todos los bienes entre los países socios existiendo listas de excepciones

2-Acuerdo de libre comercio Mercosur-Chile

3- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Colombia, Ecuador y Venezuela

4-Acuerdo de libre comercio Mercosur-Perú

5-Acuerdo de libre comercio Mercosur-Cuba

6-Acuerdo preferencial de comercio Mercosur-India

7-Acuerdo de libre comercio Mercosur-Israel

8- Acuerdo preferencial comercial Mercosur-Unión aduanera de África del Sur (SACU)

9- TLC Mercosur-Egipto

BIBLIOGRAFÍA

La información referida a exportaciones e importaciones de Uruguay han sido extraídas del sitio web de Uruguay XXI.

(<https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/centro-informacion/>)

La información referida a las exportaciones del resto de los países abarcados en el estudio han sido extraídas del sitio web trademap.

(<https://www.trademap.org/Index.aspx>)

Uruguay XXI. (2020). Informe de comercio exterior Uruguay 2020.

(<https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/centro-informacion/articulo/informe-de-comercio-exterior-de-uruguay-2020/>)

Amorim, Celso (2011). Conferencia en la Asociación de las Américas en Nueva York,

Albertoni, Nicolás (2019) Uruguay como solución. Montevideo: Penguin Random House.

Bastiat, Frédéric (1859). Sofismas económicos. Madrid: Imprenta de Manuel Galiano. Consultado el 13 de mayo de 2012.

Bastiat, Frédéric (2009). Francisco Cabrillo, ed. Obras escogidas (2a edición). Madrid: Unión Editorial. Bhagwati, Jagdish (2005).

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (2009) Chile: 20 años de negociaciones comerciales. Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Santiago, Chile.

“Rol De Los TLCs y el Patrón Exportador Chileno” Documento preparado para la Conferencia Internacional CAF-CIEPLAN Análisis de las Relaciones Económicas Chileno-Asiáticas. Lecciones para América Latina. Santiago, Chile, 29 de marzo, 2012.

