

ÍNDICE DE VULNERABILIDAD COMERCIAL EDICIÓN 2020

NOVIEMBRE DE 2020



CENTRO DE ESTUDIOS
PARA EL DESARROLLO



OBSERVATORIO INSERCIÓN
INTERNACIONAL

El presente trabajo fue realizado por **Nicolás Albertoni¹, Agustín Iturralde², y Ramiro Correa³**

Para citar este informe: Albertoni, N.; Iturralde, A.; Correa, R (2020) *Índice de Vulnerabilidad Comercial Edición 2020*. CED: Montevideo, Uruguay.

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

¹ Profesor de la Universidad Católica del Uruguay, Investigador Asociado del Laboratorio de Economía Política y Seguridad de la Universidad del Sur de California en Los Ángeles.

² Director Ejecutivo del Centro de Estudios para el Desarrollo y Magister en “Political Economy of Late Development” por la London School of Economics.

³ Investigador en el Centro de Estudios para el Desarrollo, Licenciado en Economía de la Universidad de la República y candidato a magister en Economía Aplicada por la Universidad Austral de Rosario, Argentina.

RESUMEN EJECUTIVO

Un entendimiento moderno y válido de la calidad de la inserción internacional no puede basarse solamente en la diversificación comercial de los países. Este índice intenta 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 global.

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 una inserción comercial tiene una 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. 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 2020

La presente edición del Índice de Vulnerabilidad Comercial contiene dos novedades.

En primer lugar se desdobra el IVC en dos versiones. 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. A su vez en la presente edición se agrega el “**IVC – Integral**”. Este indicador agrega al IVC preferencia información sobre la concentración de exportaciones en el mercado más relevante, cuando supere el 15% pasa a ser penalizado de forma incremental.

Además la presente edición del índice aumenta la cantidad de países analizando incorporando todos los países Sudamericanos⁴ que aún no habían sido considerados.

Principales resultados

En esta tercera edición del índice no encontramos mayores sorpresas, por el contrario, parecen agudizarse las tendencias reconocidas en 2017 y 2018. La conclusión general sigue siendo **el mal desempeño de la inserción internacional de Uruguay en los últimos 14 años.**

A su vez podemos dividir a los países analizados en aquellos que están logrando subirse a las dinámicas internacionales de integración a través de acuerdos comerciales y aquellos que básicamente conservan la situación de 2006 con variaciones poco significativas. En el primer grupo veníamos señalando a los dos países de Oceanía y a Chile en ediciones anteriores. En la presente también cabe mencionar a Perú y, en menor medida, a Colombia. Estos países concretaron acuerdos trascendentes en ese período. En especial se destacan los avances en el acceso al mercado asiático.

El caso del resto de los países sudamericanos es bastante estático. El IVC Preferencias se mantiene muy estable con un leve deterioro en el caso de Uruguay. El MERCOSUR en general, no logró prácticamente ningún acuerdo con países que representan destinos significativos para sus exportaciones. El aumento del peso de los mercados asiáticos en el período considerado es probablemente el principal cambio en el comercio internacional, el MERCOSUR no pudo o no supo reaccionar adecuadamente y continúan sin lograr ningún tipo de acceso preferencial a los mismos.

⁴ Cabe aclarar que no hemos incluido a Venezuela dentro del IVC por la ausencia de datos oficiales vinculados a las exportaciones así como de los acuerdos comerciales del país.

El desdoblamiento del IVC en el IVC Preferencia y el IVC Integral resultó un buen ejercicio para tener una mayor consistencia de los resultados. En primer lugar, no hay mayores novedades en el análisis por país al agregar el factor concentración. Los países que avanzan significativamente en el IVC Preferencia no dejan de hacerlo en el IVC Integral. Segundo, el análisis para Uruguay también parece muy consistente. Tenemos el segundo peor puntaje en ambos índices sólo superado por Brasil. Estamos en algún tipo de trampa de desarrollo medio, globalizamos significativamente nuestro patrón exportador (a diferencia de lo hecho por Paraguay o Bolivia) pero no logramos acceso con preferencia a esos mercados globales como pueden ser EEUU, Europa o China (a diferencia de Chile, Perú o Nueva Zelanda).

Resultados IVC edición 2020											
Países	Australia	Nueva Zelanda	Uruguay	Argentina	Chile	Brasil	Perú	Paraguay	Bolivia	Ecuador	Colombia
IVC Preferencias 2006	82,8	76,5	57,1	57,3	56,8	67,2	58,9	16,8	24,9	43,2	43,5
IVC Preferencias 2020	25,8	31,9	63,4	55,2	13,9	73,5	12,2	18,4	36,8	48,5	27,1
Países	Australia	Nueva Zelanda	Uruguay	Argentina	Chile	Brasil	Perú	Paraguay	Bolivia	Ecuador	Colombia
IVC Integral 2006	47,4	44,3	34,1	35,8	31,3	43,1	54,6	26,7	34,5	44,4	53,8
IVC Integral 2020	27,7	24,8	43,4	34,8	13,5	51,7	14,4	28,1	20,8	28,2	24,6

Gráfico IVC Preferencias

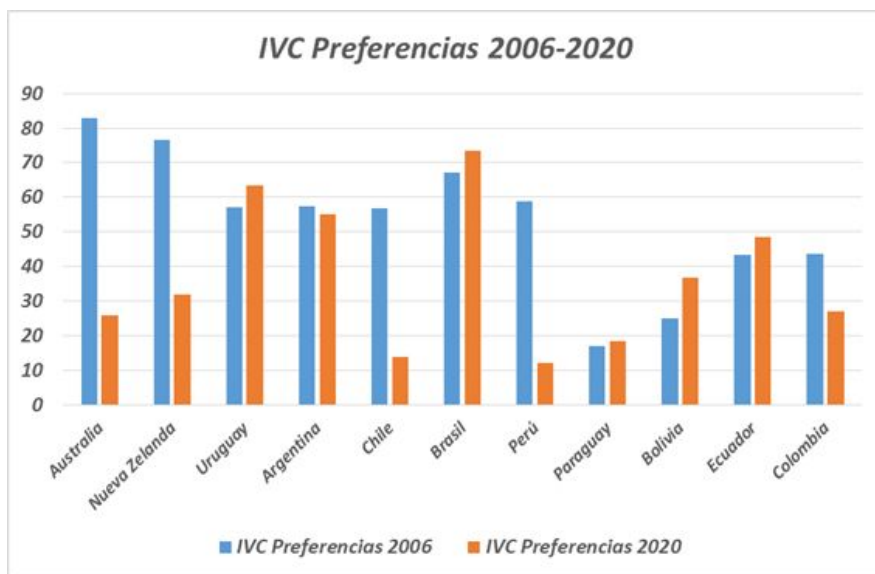
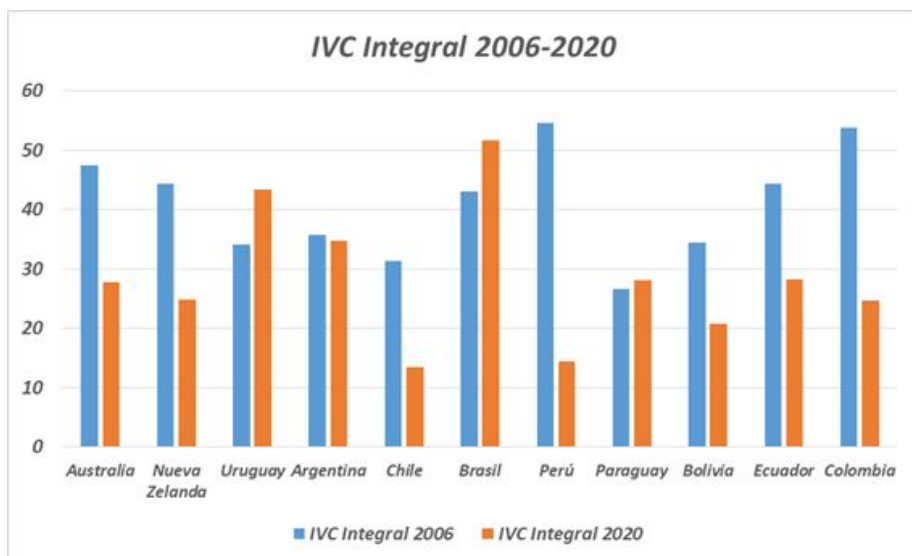


Gráfico IVC Integral



1. INTRODUCCIÓN

Uruguay se encuentra en un momento clave para definir si intentará dar un salto cualitativo en su camino al desarrollo. En 2014 parece haberse agotado el super ciclo de crecimiento económico que disfrutamos desde 2003 basado en las buenas condiciones internacionales. No parece razonable esperar que nuestro país vuelva a una senda de competitividad y crecimiento sin hacer reformas importantes. Las condiciones que nos permitieron crecer hasta 2014 no se replicarán, en parte porque el mundo no será tan favorable, pero también porque Uruguay es hoy un país más rico y por ende más caro para invertir. La clave estará en alcanzar niveles de productividad más altos que justifiquen costos mayores que hoy tenemos en comparación a nuestro pasado y también a nuestros vecinos.

La coyuntura de este año 2020 plantea enormes dificultades, pero también brinda algunas oportunidades. Antes de la llegada de la pandemia el país ya estaba básicamente en recesión y el mercado laboral muy deteriorado. En este 2020 vamos a ver una caída muy importante en términos absolutos, solo relativizada por el impacto aún mayor que veremos en la región. La mayoría de las políticas desde el equipo económico estuvieron enfocadas en atender las urgencias y alivianar el costo de la pandemia para las personas y las empresas. Sin embargo, es menester pasar a la ofensiva e intentar concretar algunas de las reformas pendientes que permitan mejorar la competitividad del país. Solo así se podrá recomponer los niveles de inversión, generando crecimiento económico y empleo.

El objetivo de este trabajo es brindar evidencia sobre el rezago del Uruguay en materia de inserción internacional. Se trata de uno de los aspectos más importantes que debemos solucionar si queremos recuperar una senda de crecimiento y desarrollo económico. No existen los países pequeños, cerrados y prósperos. La apertura tiene muchos más matices en el caso de las grandes economías, sin embargo para las pequeñas es una necesidad. Los países chicos necesitan mayores grados de apertura para aprovechar de mejor modo las ganancias de eficiencia y de productividad.

El rezago en materia de inserción internacional no es nuevo. Desde el 2003 Uruguay viene consolidando un patrón exportador mucho más global y menos regional que no ha sido acompañado, a diferencia de algunos competidores, por una red de acuerdos comerciales que permitan mejores preferencias y mayor competitividad. Cada vez son más importante para nosotros mercados con los que no tenemos ningún tipo de preferencia.

Lo novedoso es el estancamiento y ahora la crisis económica. En estas circunstancias lo que podía ser visto como una oportunidad de abrirse y lograr una mejor inserción internacional pasa a ser imperioso. Si queremos volver a crecer necesitamos ser más competitivos, y para eso mejorar nuestra inserción es totalmente imprescindible.

El nuevo gobierno deberá en los próximos dos años poner en marcha un cambio significativo de la apertura comercial del Uruguay. Las limitaciones para esto las conocemos todos, para superarlas se necesitará pericia y creatividad. Lo que era una oportunidad durante la última fase de crecimiento económico se está volviendo una urgencia.

2. 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 tender 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 OMC, en la actualidad existen 496 acuerdos comerciales en el marco de la OMC.⁵ El ámbito multilateral de la OMC parece estar absolutamente estancado.

Los últimos 15 años han sido particularmente intensos en 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 en esta edición prestamos especial atención a incluir información relativa a ese tema.

⁵ OMC, Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS), https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm#:~:text=Los%20Miembros%20de%20la%20OMC,d e%20momento%20s%C3%B3lo%20en%20ingl%C3%A9s>.

3. 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 una 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 este 2020 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”⁶ 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.

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 la 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

En el caso de un país hipotético que tuviera todas las exportaciones concentradas en un único destino con el cual no tiene preferencia arancelaria, el valor del IVC-I sería 100. Si ese mismo país tuviera preferencia

⁶ 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) sí 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.

arancelaria con ese único destino su IVC-I sería 46. Finalmente, si el país hipotético sólo exporta a destinos con los que tiene preferencia y ninguno de esos destinos individualmente representa más del 15% de las exportaciones totales tendría un IVC-I de 0.

4. Principales resultados

En esta tercera edición del índice no encontramos mayores sorpresas, por el contrario, parecen agudizarse las tendencias reconocidas en 2017 y 2018. La conclusión general sigue siendo **el mal desempeño de la inserción internacional de Uruguay en los últimos 14 años**.

A su vez podemos dividir a los países analizados en aquellos que están logrando subir a las dinámicas internacionales de integración a través de acuerdos comerciales y aquellos que básicamente conservan la situación de 2006 con variaciones poco significativas. En el primer grupo veníamos señalando a los dos países de Oceanía y a Chile en ediciones anteriores. En la presente también cabe mencionar a Perú y, en menor medida, a Colombia. Estos países concretaron acuerdos trascendentes en ese período. En especial se destacan los avances en el acceso al mercado asiático.

El caso del resto de los países sudamericanos es bastante estático. El IVC Preferencias se mantiene muy estable con un leve deterioro en el caso de Uruguay. El MERCOSUR en general, no logró prácticamente ningún acuerdo con países que representan destinos significativos para sus exportaciones. El aumento del peso de los mercados asiáticos en el período considerado es probablemente el principal cambio en el comercio internacional, el MERCOSUR no pudo o no supo reaccionar adecuadamente y continúan sin lograr ningún tipo de acceso preferencial a los mismos.

El desdoblamiento del IVC en el IVC Preferencia y el IVC Integral resultó un buen ejercicio para tener una mayor consistencia de los resultados. En primer lugar, no hay mayores novedades en el análisis por país al agregar el factor concentración. Los países que avanzan significativamente en el IVC Preferencia no dejan de hacerlo en el IVC Integral. Segundo, el análisis para Uruguay también parece muy consistente. Tenemos el segundo peor puntaje en ambos índices sólo superado por Brasil. Estamos en algún tipo de trampa de desarrollo medio, globalizamos significativamente nuestro patrón exportador (a diferencia de lo hecho por Paraguay o Bolivia) pero no logramos acceso con preferencia a esos mercados globales como pueden ser EEUU, Europa o China (a diferencia de Chile, Perú o Nueva Zelanda).

Resultados IVC edición 2020											
Países	Australia	Nueva Zelanda	Uruguay	Argentina	Chile	Brasil	Perú	Paraguay	Bolivia	Ecuador	Colombia
IVC Preferencias 2006	82,8	76,5	57,1	57,3	56,8	67,2	58,9	16,8	24,9	43,2	43,5
IVC Preferencias 2020	25,8	31,9	63,4	55,2	13,9	73,5	12,2	18,4	36,8	48,5	27,1
Países	Australia	Nueva Zelanda	Uruguay	Argentina	Chile	Brasil	Perú	Paraguay	Bolivia	Ecuador	Colombia
IVC Integral 2006	47,4	44,3	34,1	35,8	31,3	43,1	54,6	26,7	34,5	44,4	53,8
IVC Integral 2020	27,7	24,8	43,4	34,8	13,5	51,7	14,4	28,1	20,8	28,2	24,6

Gráfico IVC Preferencias

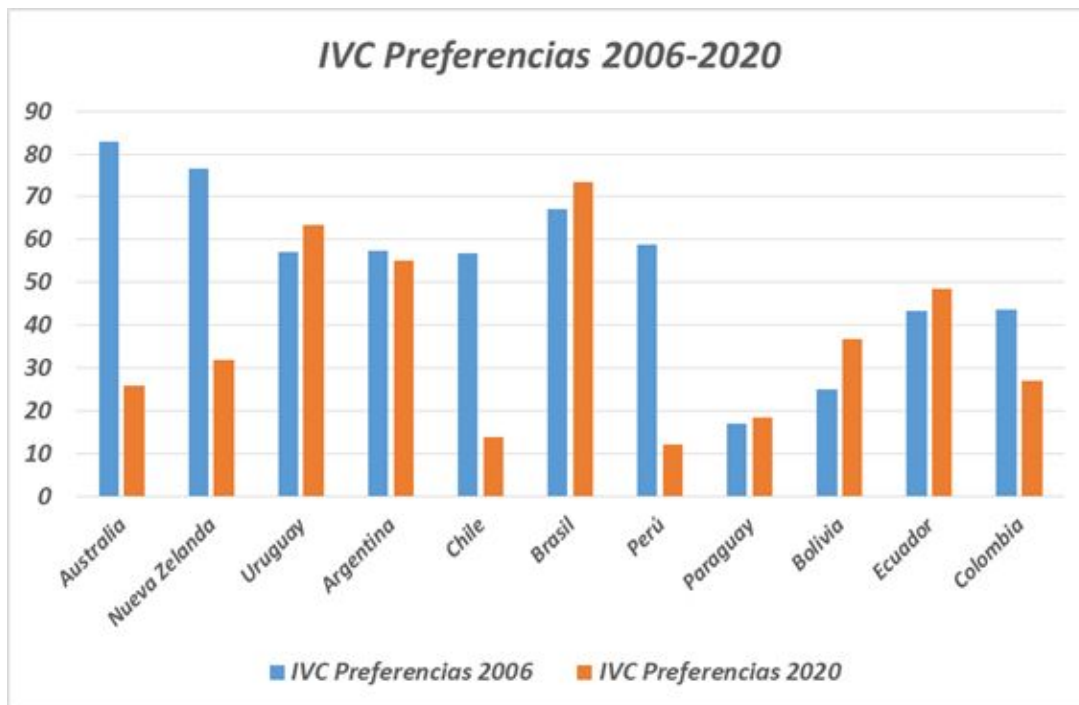
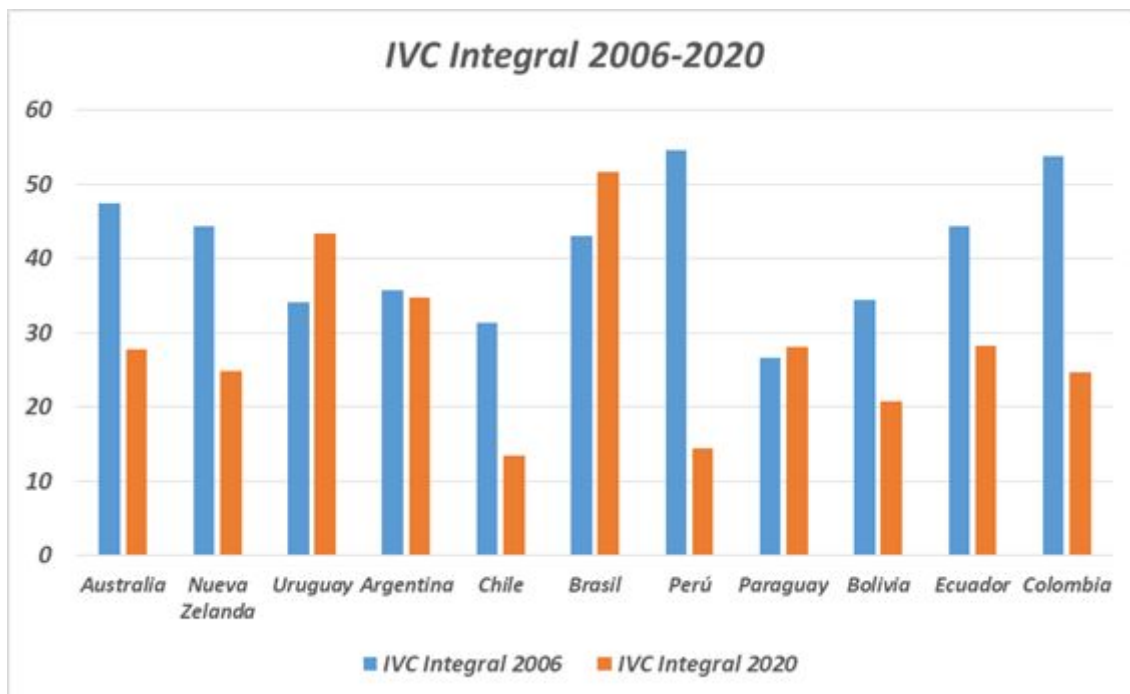


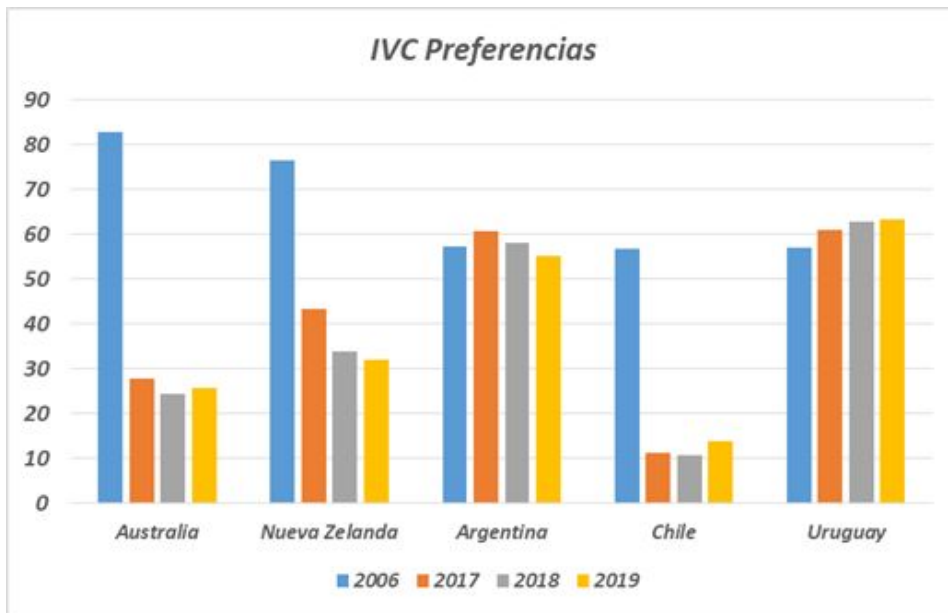
Gráfico IVC Integral



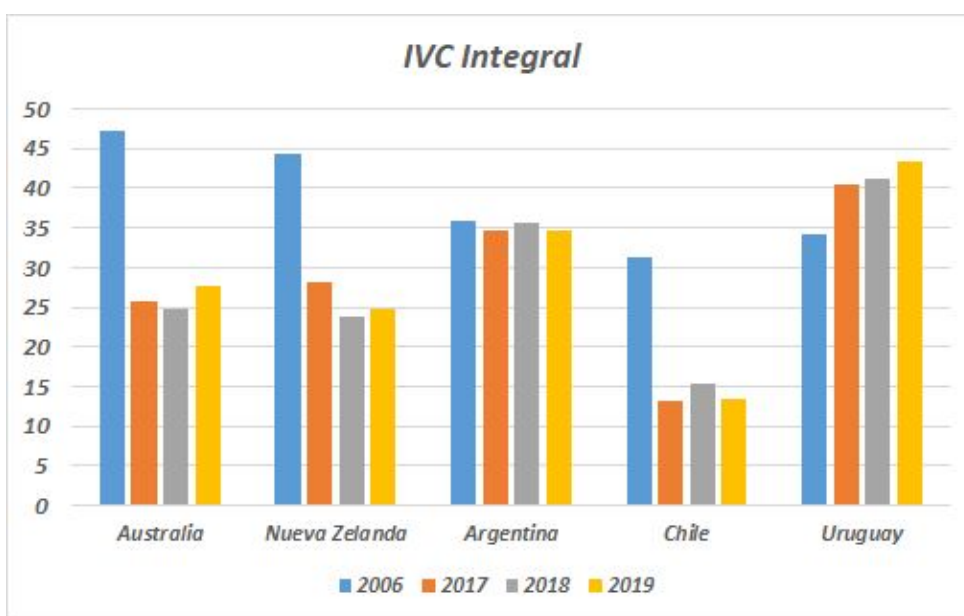
Selección original de países

En la primera edición del IVC que fue en el año 2018 consideramos un conjunto de países compuesto por, Australia, Nueva Zelanda, Argentina, Chile y Uruguay. Esta selección de países no fue al azar sino que considera ciertos aspectos fundamentales para nuestro análisis. A continuación presentaremos la evolución temporal del IVC-Preferencias y del IVC-Integral para este grupo de países.

IVC Preferencias selección de países					
Año	Australia	Nueva Zelanda	Argentina	Chile	Uruguay
2006	82,8	76,5	57,3	56,8	57,1
2017	27,9	43,4	60,6	11,3	60,9
2018	24,5	33,8	58	10,7	62,9
2019	25,8	31,9	55,2	13,9	63,4



IVC Integral selección de países					
Año	Australia	Nueva Zelanda	Argentina	Chile	Uruguay
2006	47,3	44,3	35,8	31,3	34,1
2017	25,8	28,1	34,8	13,1	40,6
2018	24,8	23,7	35,7	15,4	41,2
2019	27,7	24,8	34,8	13,5	43,4



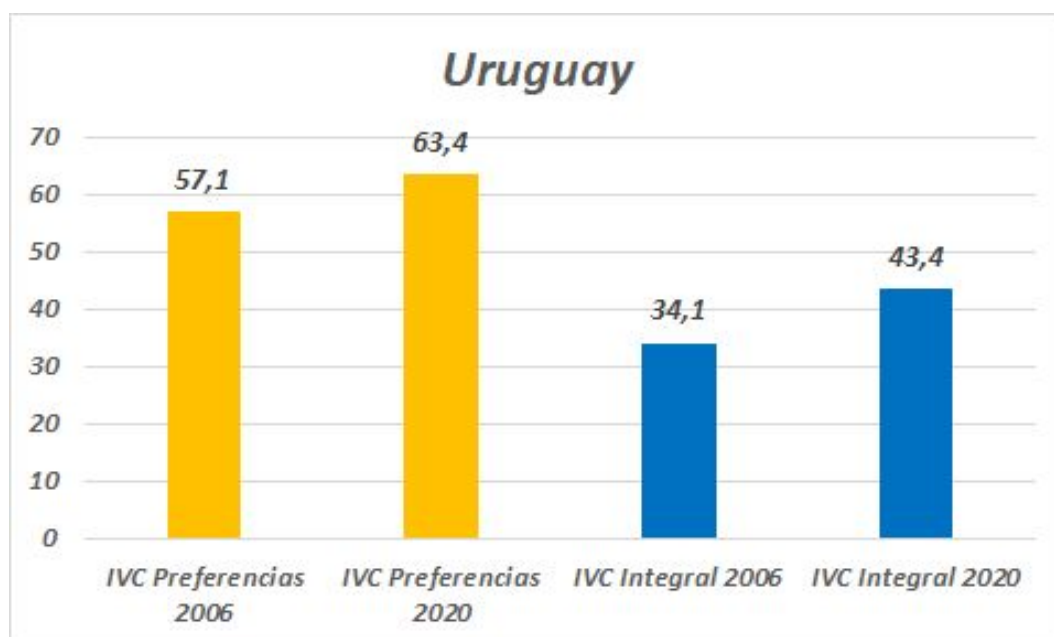
Con la información que agregamos este año se confirma la tendencia observada en los años anteriores. Tanto Australia, Nueva Zelanda y Chile muestran un proceso de inserción comercial exitoso, logrando disminuir de forma permanente su vulnerabilidad comercial. Los tres países

vienen llevando adelante desde hace décadas una agresiva política comercial aperturista basada en la concreción de acuerdos de libre comercio. Argentina mientras tanto muestra un gran estancamiento a lo largo de los años lo que no es una buena noticia en un mundo que avanza cada vez más rápido. Por último nuestro país presenta una clara tendencia negativa con un aumento constante tanto del IVC-Preferencias como del IVC-Integral, obteniendo los peores resultados de la muestra. Uruguay no ha logrado firmar ningún acuerdo comercial relevante fuera del Mercosur y sus exportaciones de bienes se han ido concentrando fuertemente hacia el mercado chino.

Resultados por países

Uruguay

Uruguay presenta un resultado de 63,4 en la edición 2020 del IVC Preferencias. Este resultado es apenas 0,6 puntos porcentuales mayor al del año anterior. Si comparamos con el año base 2006, vemos que la vulnerabilidad comercial de nuestro país ha ido sistemáticamente en aumento, pasando de 57,1 al 63,4 de la actualidad. Al comparar el 2006 con el 2019 se observan dos grandes tendencias, por un lado el aumento sostenido de China como destino de exportación en detrimento de Brasil, Argentina y Estados Unidos. Ya desde hace muchos años China es nuestro principal socio comercial, representando actualmente el 29% de nuestras exportaciones. Dado que no tenemos un acuerdo comercial con China, esto explica la mayor parte del deterioro en el IVC Preferencias de nuestro país. A lo largo de estos 14 años la política comercial de Uruguay no ha sido clara y no hemos logrado concretar ningún acuerdo comercial relevante por fuera del Mercosur y sus acuerdos asociados. Comparando el 2006 con el 2019 tanto en el IVC Preferencias como en el IVC Integral vemos un retroceso, nuestro país no ha logrado la firma de acuerdos comerciales relevantes ni tampoco ha diversificado sus destinos de exportación, más bien se observa lo contrario.

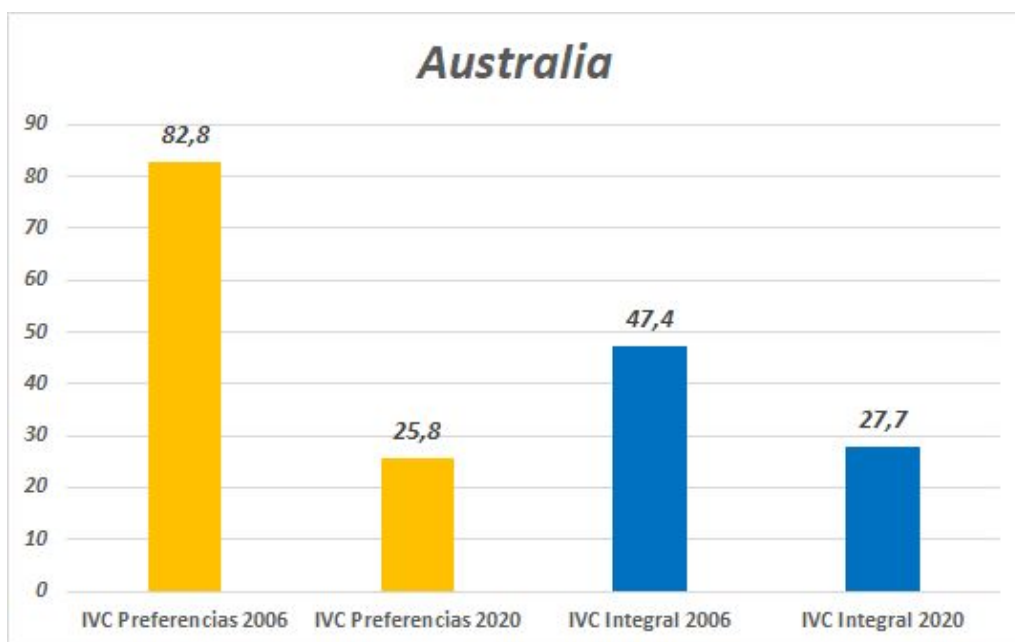


Australia:

Australia presenta un valor de 25,8% del IVC Preferencias para el 2019, dicho país presenta una impresionante disminución de su vulnerabilidad comercial. En el 2006 el país presentaba un IVC Preferencias de 83%, por lo tanto ha tenido una disminución de 58 puntos porcentuales desde esa fecha a la actualidad. Australia posee acuerdos con 10 de sus 15 principales socios comerciales, dentro de estos acuerdos se destacan el de China, Corea, Japón y Estados Unidos que en conjunto representan el 66% de las exportaciones del país. Lo anterior refuerza el hecho de que lo importante no es firmar muchos de acuerdos sino hacerlo con los socios comerciales estratégicos.

Con respecto al IVC Integral Australia también muestra una importante mejora, pasando de 47,3 en el 2006 a 27,8 en la edición 2020 del índice.

El proceso de apertura comercial de Australia tiene dos grandes momentos, hasta el 2003 el país tenía solamente un acuerdo comercial con Nueva Zelanda. En el 2003 Australia firma un acuerdo comercial con Singapur y a partir de ahí comienza un proceso de rápida apertura por medio de la firma de múltiples tratados de libre comercio fundamentalmente con países asiáticos. Probablemente los hitos más importante de esta etapa sea por un lado la firma del acuerdo comercial con China en Diciembre del 2015 así como el acuerdo del pacífico alcanzado en el 2018.

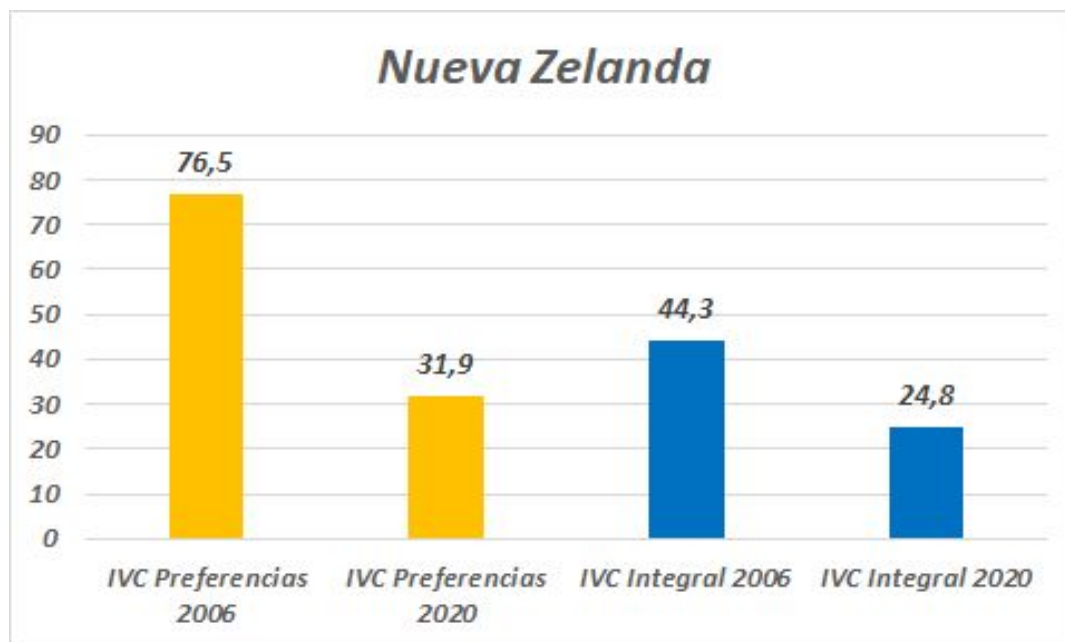


Nueva Zelanda:

Nueva Zelanda presenta una evolución muy similar a la de Australia aunque su evolución es un poco menos espectacular. En el 2006 el país tenía un IVC Preferencias de 76,5 llegando al 2019 con un valor del 31,9, es decir del 2006 a la fecha el país redujo en más del 50% su vulnerabilidad comercial. El país ha logrado firmar acuerdos con 12 de sus 15 principales socios comerciales, puntualmente los acuerdos con Australia, China y Japón alcanzan el 51% de sus exportaciones. Nueva Zelanda hasta el 2005 tenía un solo acuerdo comercial con su principal socio de la época que era Australia. A partir del 2005 Nueva Zelanda comienza un proceso de fuerte apertura comercial basado principalmente en la firma de tratados de libre comercio con países asiáticos. Dicho proceso se acelera a partir del 2008 logrando firmar tratados de libre comercio con importantes mercados como China, Japón y Corea que son actualmente sus mayores socios comerciales. En el 2018 el país se une al acuerdo del pacífico marcando nuevamente la característica aperturista de su política comercial. Se debe destacar que Nueva Zelanda presenta una vulnerabilidad comercial algo mayor que Australia y esto se explica porque Nueva Zelanda aún no ha logrado un acuerdo comercial con Estados Unidos.

Al mismo tiempo que Nueva Zelanda ha reducido su IVC Preferencias también lo ha hecho en el IVC Integral lo que significa que el país no sólo ha logrado firmar acuerdos comerciales sino que también ha disminuido la concentración de sus exportaciones.

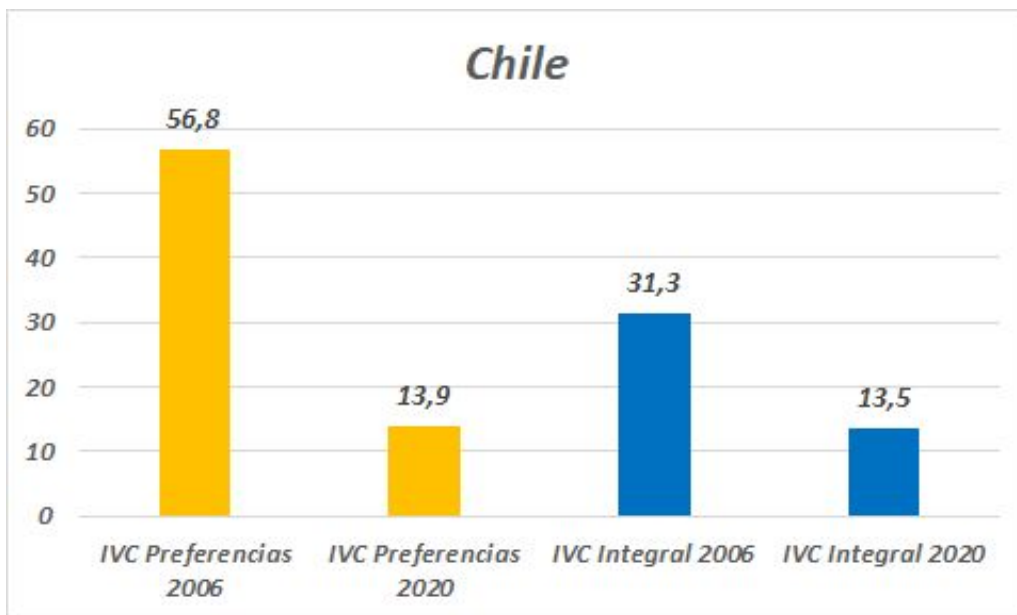
El caso de Nueva Zelanda es muy relevante para nuestro país ya que son dos países geográficamente pequeños, con baja población y con un importante peso del sector agroexportador. Nueva Zelanda ha entendido esta situación lo que genera que exista un elevado consenso social y político en cuanto a la importancia de la inserción comercial del país.



Chile

Chile obtiene un IVC Preferencias de 13,9 para la edición 2020 de nuestro índice. Este resultado refleja un pequeño deterioro de 2 puntos porcentuales con respecto al año anterior y se explica fundamentalmente por el aumento en el peso relativo de sus exportaciones de India y Taipéi. Pese a esta situación Chile se presenta como uno de los países con mejor performance del continente. En el 2006 presentaba un IVC Preferencias de 56 llegando al 13,9 de la actualidad, lo que implica una reducción de su vulnerabilidad comercial de 43 puntos porcentuales. El país trasandino muestra una política comercial aperturista muy temprana que se manifiesta desde la década de los 90. Esta política aperturista ha llevado a que el país tenga acuerdos comerciales con 14 de sus 15 principales destinos de exportación, dentro de estos se destacan los acuerdos con China, Corea, Estados Unidos y Japón que representan el 61% de sus exportaciones.

La política comercial Chilena ha sido la de firmar todos los acuerdos comerciales posibles lo que se expresa en la gran diversificación de destinos de exportación así como de productos exportados. La diversificación de mercados a los cuales exporta Chile se ve reflejado claramente en la disminución de su IVC Integral que pasa de 31,3 en el 2006 a 13,5 en el 2020. Si bien el cobre y sus derivados siguen siendo el principal producto de exportación del país, la apertura comercial ha permitido que se coloquen nuevos productos en el exterior.



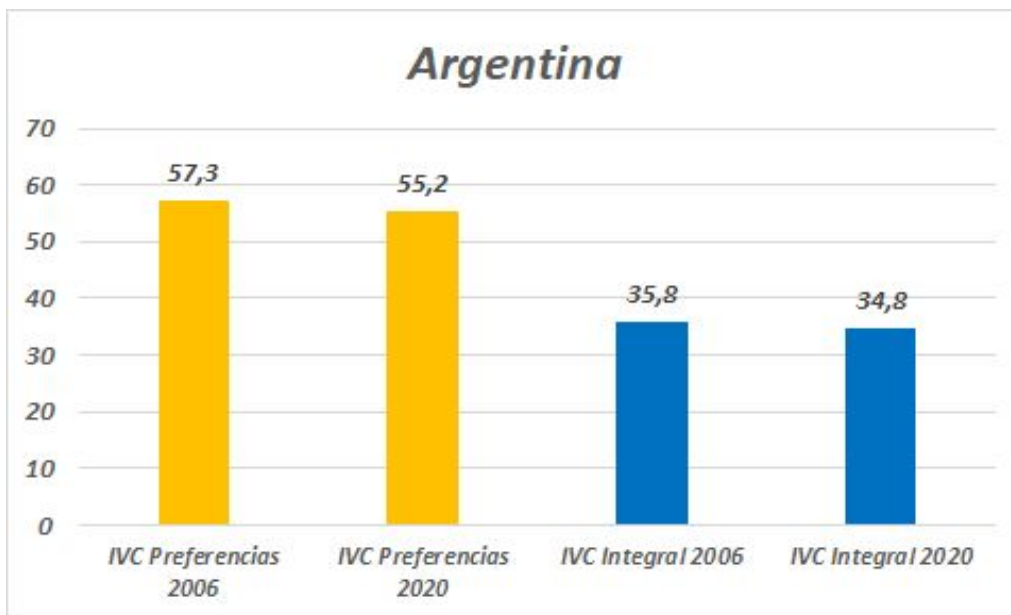
Argentina

Argentina obtiene un valor de 55,2 para el IVC Preferencias edición 2020, lo cual implica una mejora con respecto al 58 obtenido el año anterior y con respecto al 57,3 obtenido en nuestro año base 2006.

Lamentablemente esta mejora no se debe a que Argentina haya logrado concretar acuerdos comerciales, la explicación radica en un cambio en el peso relativo de ciertos destinos de exportación como Chile y Estados Unidos. Concretamente Chile pasa de pesar 4% al 11% lo que disminuye la vulnerabilidad de Argentina ya que existe un acuerdo comercial entre esos países. Algo similar sucede con Estados Unidos que duplica su peso relativo y Argentina ingresa a dicho mercado bajo el esquema de sistema general de preferencias. Cabe resaltar que el acceso al sistema de general de preferencias no asegura el acceso a un mercado de forma perpetua, se puede perder de un momento a otro como ya le ha pasado a Argentina en años anteriores.

Con respecto al IVC Integral Argentina obtiene 34,8 en la edición 2020 de nuestro índice lo cual implica una gran estabilidad comparada con años anteriores y con respecto al año base en donde el índice se ubicaba en un valor de 35,8.

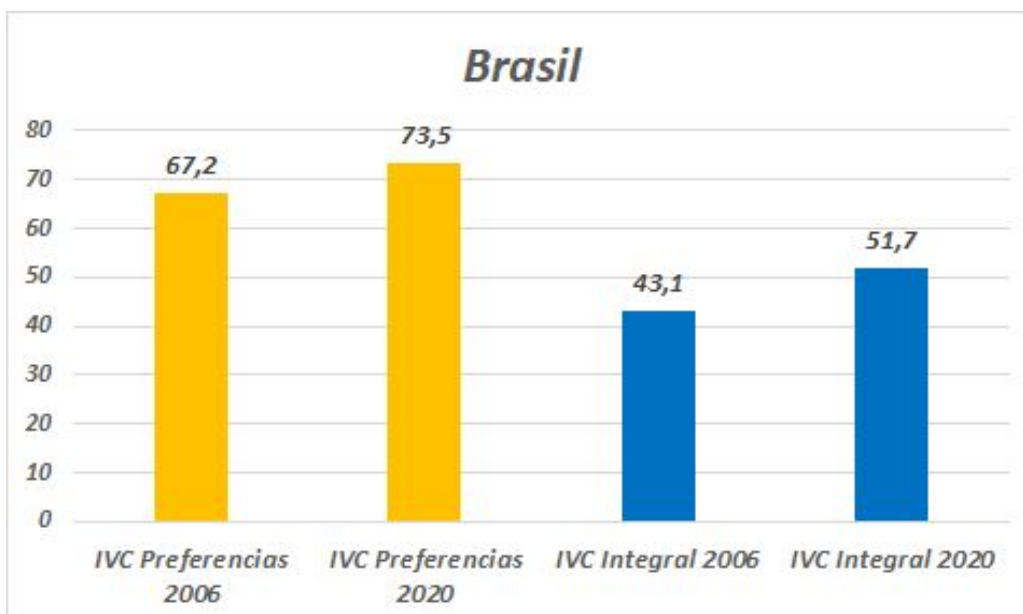
El proceso de inserción comercial de Argentina claramente está estancado y fundamentalmente se basa en el Mercosur y todos los acuerdos que se desprenden del mismo, como el caso de Chile, Israel o la Unión aduanera de África del sur. El enorme potencial exportador de Argentina necesariamente debe ir acompañado de una política comercial de apertura como los casos de Australia, Nueva Zelanda y Chile. Una política comercial aperturista que permita colocar mayores volúmenes de productos en el mundo así como una mayor inserción en las cadenas globales de valor será fundamental para salir de la crisis actual que atraviesa el país.



Brasil

Brasil es el país con mayor IVC Preferencias entre los países de sudamérica, tanto en el 2006 como en la edición 2020 del índice. Brasil obtiene un 73,5 en la versión 2020 del IVC lo que implica un aumento considerable si lo consideramos con el valor del IVC de este país en el 2006 que era de 67,2. Por lo tanto podemos afirmar que la vulnerabilidad comercial de Brasil ha aumentado sistemáticamente desde el año base. El aumento de la vulnerabilidad comercial de Brasil se explica en gran medida por el espectacular aumento del peso de China como destino de exportación el cual pasa de ser el 6% en el 2006 a ser el 28% en el 2019, transformándose en su principal socio comercial. Al mismo tiempo cae a la mitad el peso relativo de Argentina que pasa de ser el 8% al 4%. Dado que Brasil no tiene un acuerdo comercial con China y que si posee un acuerdo con Argentina era de esperar el aumento observado en el IVC de dicho país.

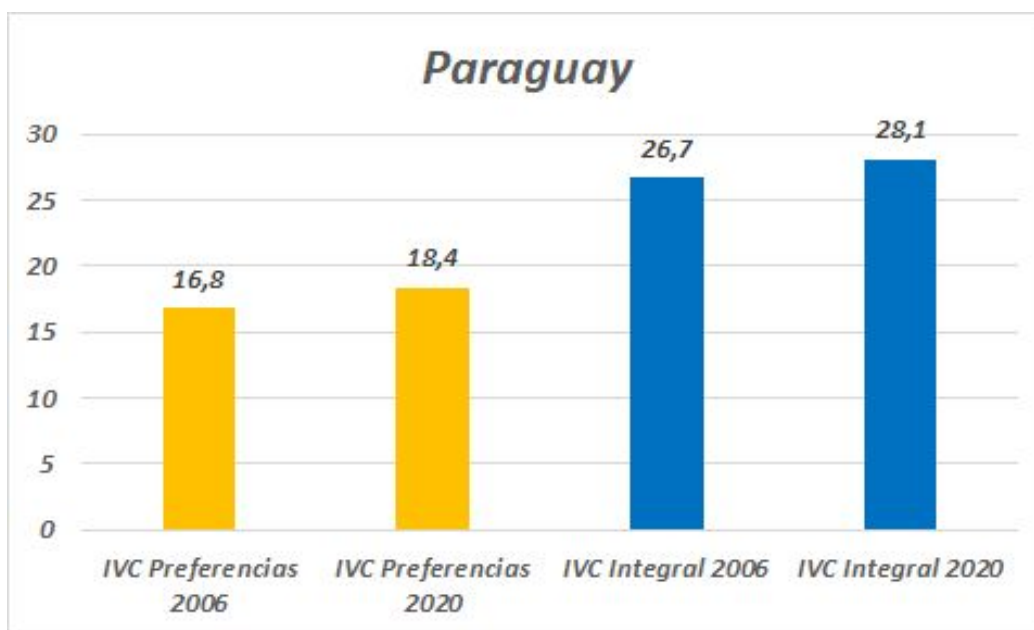
Al mismo tiempo, si observamos los resultados del IVC Integral vemos que Brasil pasa de un resultado de 43,1 en el 2006 a 51,7 en la edición 2020 del índice. Por lo tanto Brasil también empeora en la concentración de sus exportaciones. Parece claro que la política comercial brasileña no ha sido aperturista, el país posee acuerdos comerciales solamente con 5 de sus principales 15 socios comerciales, de los cuales 2 son por sistema general de preferencias. Los únicos acuerdos comerciales que posee el país son el Mercosur y todos los que se desprenden del bloque comercial.



Paraguay

Paraguay obtiene un IVC Preferencias de 18,4 lo cual refleja un bajo nivel de vulnerabilidad comercial. En el año 2006 el país presentaba un IVC del 16,8 por lo tanto podemos hablar de una gran estabilidad. Pese a que el valor obtenido para el 2020 es bajo, esto no debe llevar a conclusiones erróneas. El caso de Paraguay, es el de un país que tiene pocos acuerdos comerciales pero que posee una enorme concentración del destino de sus exportaciones. El 64% de las exportaciones paraguayas se concentran en 3 países que son Brasil, Argentina y Chile con los que tiene acuerdos comerciales. Lo anterior se visualiza claramente en el IVC Integral del país, que pasa de 26,7 en el 2006 al 28,1 en el 2020.

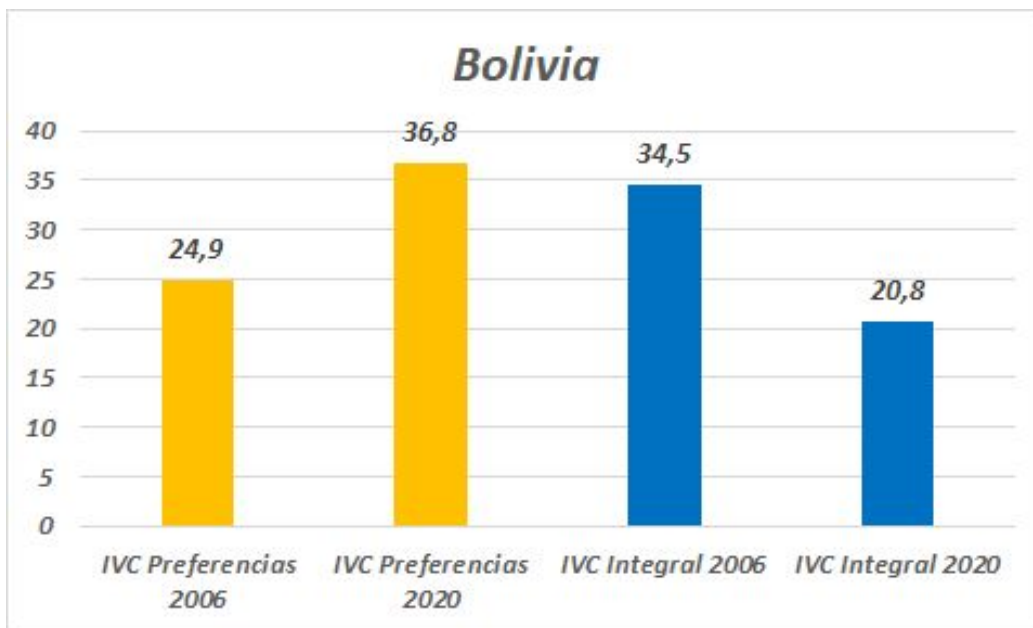
Paraguay escapa de la lógica de la mayoría de los países de América del Sur en donde la constante es el aumento del peso de China como socio comercial. Por lo tanto podemos afirmar que la baja vulnerabilidad comercial del país responde más bien a cuestiones estructurales y no a una política comercial decididamente aperturista.



Bolivia

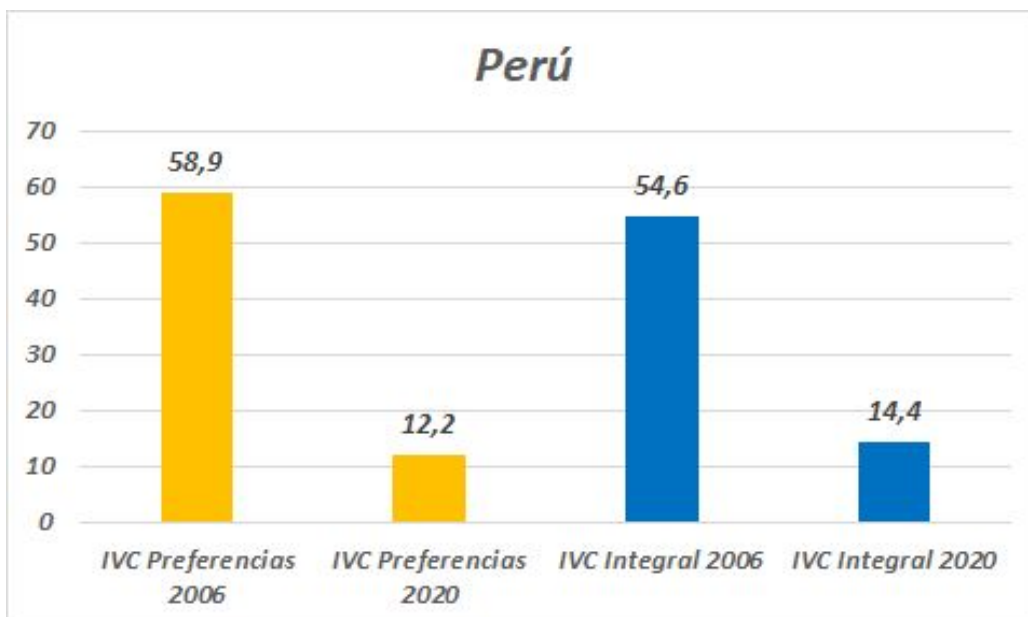
Bolivia alcanza un 36,8 en el IVC Preferencias versión 2020, se observa un aumento moderado con respecto al IVC del 2006 en donde obtenía un 24,9. En términos comparativos con otros países del continente podríamos decir que Bolivia posee una vulnerabilidad relativamente baja. Sin embargo, lo anterior no se debe a que el país haya llevado adelante una política comercial de búsqueda de acuerdos comerciales. Lo que sucede con Bolivia es parecido a Paraguay, el país posee una importante concentración en sus destinos de exportación. El 50% de las exportaciones de Bolivia se concentran en 4 países que son Brasil, Argentina, India y Japón, de estos 4 destinos Bolivia posee algún tipo de acuerdo comercial con 3. Con Brasil y Argentina tiene un tratado de libre comercio que deriva del acuerdo entre Bolivia y el Mercosur y a Japón ingresa bajo la estructura del sistema general de preferencias. Cabe resaltar que para el caso de Bolivia el sistema general de preferencias es muy importante en términos de su inserción comercial. De los 15 principales destinos de exportación de Bolivia el país tiene acuerdos de libre comercio con 7 y además accede a otros 4 por sistema general de preferencias.

Si bien Bolivia presenta una elevada concentración de sus exportaciones, la misma se ha reducido en los últimos años. El IVC Integral de Bolivia en el 2006 era de 34,5 y pasa a ser 20,8 en la edición 2020 del índice. Esta reducción se explica fundamentalmente por la caída en el peso relativo de Brasil y Estados Unidos en las exportaciones bolivianas y no por la firma de acuerdos comerciales.



Perú

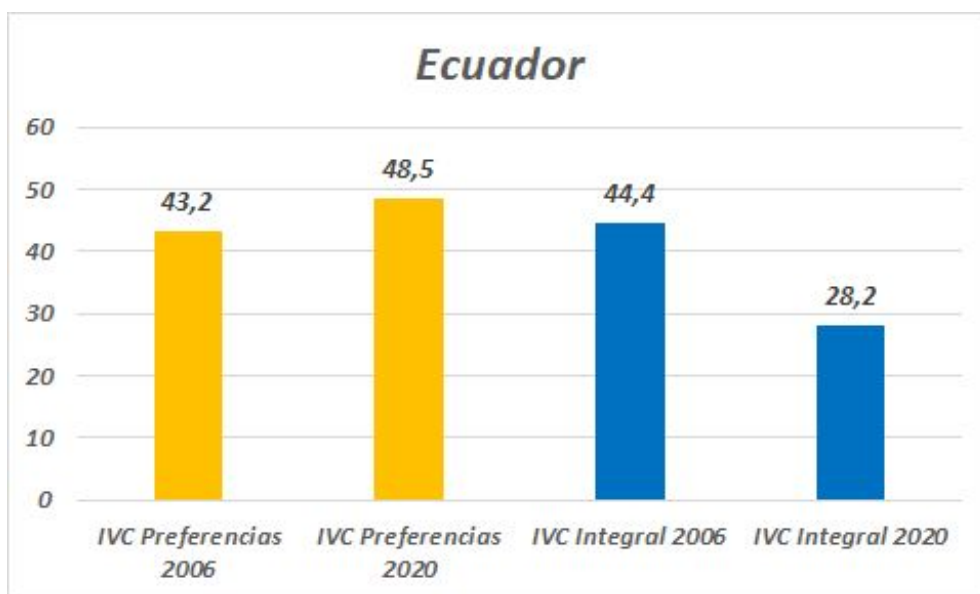
Perú obtiene 12,2 en la edición 2020 del IVC, siendo el país que obtiene el puntaje más bajo. La evolución de Perú ha sido espectacular, en el 2006 obtenía un IVC de 58,9 logrando una reducción de 47 puntos porcentuales en los 13 años acumulados hasta el 2019. Perú tiene acuerdos comerciales con 13 de sus principales 15 destinos de exportación. La plataforma tradicional de inserción comercial de Perú fue la Comunidad Andina la cual se funda en 1969. A partir del 2006 Perú inicia un agresivo proceso de inserción comercial a través de la firma de tratados de libre comercio con una gran cantidad de países. Se destacan importantes hitos como lo son la firma de un tratado de libre comercio con Estados Unidos en el 2006, el tratado de libre comercio con China firmado en el 2009 y el ingreso a la Alianza del Pacífico en el 2016. Por fuera de los acuerdos mencionados anteriormente que son de gran importancia por el peso que representa en las exportaciones de Perú también se destacan los acuerdos alcanzados con Singapur, Corea del Sur, EFTA y la Unión Europea. Cabe resaltar que Perú ha logrado diversificar sus destinos de exportación lo cual se visualiza en la reducción del IVC Integral del país que pasó de 54,6 en el 2006 a 14,4 en la edición 2020 del índice. Sin lugar a dudas Perú ha llevado adelante una política comercial decididamente aperturista basada en la búsqueda de la firma de tratados de libre comercio con la mayor cantidad posible de países.



Ecuador

Ecuador obtiene 48,5 en la edición 2020 del IVC Preferencias, lo que representa un aumento con respecto al 2006 cuando el país tenía un IVC de 43,2. El caso de Ecuador es particular ya que es un país en donde pesa mucho el acceso a los mercados por el sistema general de preferencias. A modo de ejemplo en el 2006, el 53% de las exportaciones del país iban a Estados Unidos país con el cual Ecuador ingresa por sistema general de preferencias. El aumento observado en el IVC Preferencias se explica fundamentalmente por el descenso de Estados Unidos como destino de exportación que cae al 30% en el 2019 y el gran ascenso de China que pasa a ser el segundo socio comercial del país. Cabe resaltar también la disminución en el peso relativo de las exportaciones de los socios comerciales tradicionales de Ecuador que son Perú y Colombia.

Si bien Ecuador no tiene un IVC Preferencias demasiado bajo es importante destacar que el país ha logrado cerrar acuerdos comerciales importantes como el tratado de libre comercio con la Unión Europea alcanzado en Diciembre del 2014 y el tratado de libre comercio con el Reino Unido en el 2020.



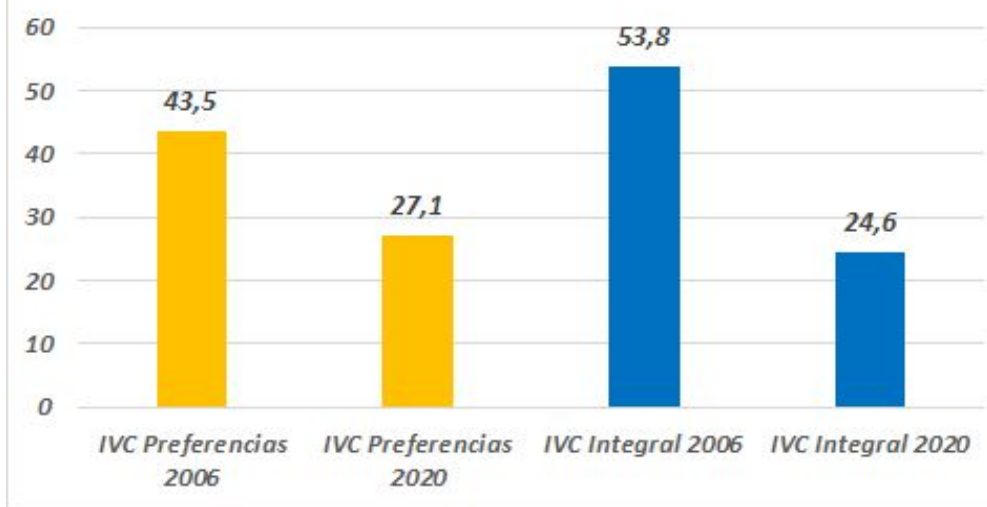
Colombia

Colombia obtiene un resultado de 27,1 en el IVC Preferencias del 2020 lo cual implica un bajo nivel de vulnerabilidad comercial. Al mismo tiempo, la evolución a lo largo del tiempo de la inserción comercial de Colombia ha sido muy favorable. En el 2006 el país tenía un IVC Preferencias de 43,5 lo que implica una reducción de 16 puntos porcentuales a lo largo de estos años. Considerando los 15 principales socios comerciales del país, Colombia posee tratados de libre comercio con 12 de ellos y posee acceso por sistema general de preferencias en uno más.

La disminución de la vulnerabilidad comercial de Colombia se explica fundamentalmente por la concreción de importantes acuerdos comerciales, fundamentalmente el logrado con Estados Unidos que entró en vigor en el 2012 y con la Unión Europea que se logró también en el 2012. Más allá de los dos acuerdos mencionados, Colombia ha tenido un proceso de apertura comercial importante basado en la firma de diversos tratados de libre comercio con una gran cantidad de países.

Podemos afirmar que Colombia además de firmar importantes acuerdos comerciales también ha logrado diversificar sus destinos de exportación, hecho que se observa en la reducción de su IVC Integral que pasó de ser 53,8 en el 2006 a 24,6 en la edición 2020 del índice.

Colombia



5. CONCLUSIONES

El Índice de Vulnerabilidad Comercial 2020 actualiza el trabajo que se viene realizando desde 2018 e incluye nueva información y estimaciones. Creemos que hay cinco conclusiones muy relevantes que se desprenden del trabajo.

1. Se confirma el mal desempeño de la política de inserción internacional de Uruguay en los últimos 14 años. En todas las comparaciones del IVC Uruguay experimenta un muy importante rezago relativo. Son muchos los países que aprovecharon el impulso de los acuerdos comerciales en las últimas dos décadas para mejorar el acceso a mercados. La vulnerabilidad comercial del Uruguay está igual o peor que en 2006 en un contexto en el que muchos vecinos y competidores mejoraron sustancialmente.
2. Considerar la concentración de mercados o dejar de considerar el SGP como fuente de acceso preferencial no cambia los resultados. Estas dos sugerencias que habíamos recibido en años anteriores son válidas e importantes desde el punto de vista teórico. De hecho este año incluimos a través del IVC-I las mismas. Sin embargo los resultados cualitativos son los mismos. Con una sola excepción los países que mejoran en el IVC-P lo hacen en el IVC-I y los que empeoran lo hacen en ambas variantes. La construcción del IVC-I nos muestra una consistencia mayor de las conclusiones.
3. La actual situación económica viene haciendo que la oportunidad de avanzar en la apertura e inserción internacional haya pasado a ser una urgencia. Diversos actores vienen señalando la importancia de que Uruguay avance en su agenda pro competitividad si pretende recuperar los niveles de crecimiento económico que no vemos desde 2014. En ese sentido, tener una estrategia de inserción internacional mucho más activa que logre sortear las dificultades planteadas se vuelve urgente. Las limitaciones del Mercosur, o el viraje proteccionista que tuvo el mundo en los últimos años los conocemos todos. El desafío y la necesidad es trascender esas limitaciones.
4. La no concreción del acuerdo Mercosur y UE sería un golpe muy duro ante el único logro significativo de inserción global que nuestro bloque parecía haber alcanzado.
5. Uruguay XXI estimó en 337 millones de dólares los aranceles pagos por las exportaciones uruguayas en 2019. Se trata de una carga muy significativa para nuestros exportadores, fondos que no llegan a nuestro país. Pero más preocupante aún son las exportaciones que no se llegan a concretar por estas barreras.
6. Específicamente resulta preocupante el aumento de la dependencia con China dado que es un mercado con el que no tenemos preferencias.
7. En el caso de los países que fueron analizados por primera vez en esta edición del IVC también hay varias confirmaciones. Brasil y Paraguay tienen un comportamiento similar al de sus socios del Mercosur, estancamiento y leve deterioro. Perú y Colombia tienen un desempeño más asimilable al de Chile; tienen una reducción significativa de su vulnerabilidad comercial dada la concreción de acuerdos comerciales.

Anexo - Acuerdos comerciales por país

Australia:

- 1- TLC Australia- Nueva Zelanda: El acuerdo entró en vigor el 1 de Enero de 1983 y abarca el 100% de los productos que se exportan.
- 2- TLC Australia - Singapur: El acuerdo entra en vigor el 28 de Julio del 2003. La totalidad de los bienes que Australia exporta a Singapur ingresan con arancel cero.
- 3- TLC Australia - Estados Unidos de América (EUA): El acuerdo entra en vigor el 1 de Enero del 2005. Casi la totalidad de los bienes que exporta Australia a EUA lo hace un arancel cero.
- 4- TLC Australia - Tailandia: El acuerdo entra en vigor el 1 de Enero del 2005. La mayoría de los aranceles han sido eliminados por ambos países.
- 5- TLC Australia - Chile: El acuerdo entra en vigor el 6 de Marzo del 2009. En la actualidad el 97% de las exportaciones de bienes de Australia a Chile lo hacen con un arancel cero.
- 6- ASEAN- Australia - Nueva Zelanda: Tratado idéntico al incluido en Nueva Zelanda.
- 7- TLC Australia - Malasia: El acuerdo entra en vigor el 1 de Enero del 2013.
- 8- TLC Australia - Corea del Sur: El acuerdo entra en vigor el 12 de Diciembre del 2014. Casi la totalidad de los aranceles comerciales para los bienes Australianos han sido eliminados.
- 9- Acuerdo de Asociación Económica Australia - Japón: El acuerdo entra en vigor el 15 enero del 2015.
- 10- TLC Australia - China: El acuerdo entra en vigor el 20 de Diciembre del 2015.
- 11- El Tratado de Integración Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT o CPTPP por sus siglas en inglés) entró en vigencia el 30 de diciembre de 2018 para 6 de sus 11 integrantes: Australia, Canadá, Japón, México, Nueva Zelanda y Singapur.

Nueva Zelanda:

- 1- TLC Nueva Zelanda - Australia: Firmado en 1982 y entra en vigencia en Enero de 1983, el 100% de los productos de Nueva Zelanda ingresan con arancel cero a Australia.
- 2- TLC Nueva Zelanda - ASEAN (Asociación de naciones del sudeste asiático): Los países que integran este tratado son Brunei Darussalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Singapur, Tailandia, Vietnam, Filipinas, Australia y Nueva Zelanda. El tratado entra en vigencia para Nueva Zelanda en 2010 y abarca prácticamente el 100% de los productos exportados.
- 3- Asociación económica Nueva Zelanda - China - Hong Kong: El acuerdo fue firmado en 2010 y entró en vigencia en Enero del 2011.
- 4- TLC Nueva Zelanda - Malasia: El acuerdo fue firmado en 2009 y entró en vigor en Agosto del 2010. Actualmente el 100% de los productos de Nueva Zelanda entran con arancel cero a Malasia.
- 5- Asociación económica Nueva Zelanda - Tailandia: El acuerdo fue firmado en Abril del 2005 y entró en vigor en Julio del mismo año. Casi la totalidad de los bienes que Nueva Zelanda exporta a Tailandia ingresan con arancel cero.
- 6- Asociación económica y estratégica del transpacífico: es un acuerdo comercial que involucra a Brunei Darussalam, Chile, Singapur y Nueva Zelanda. El acuerdo fue firmado en Julio del 2005 y entró en vigencia para todos los países en el 2006.

7- TLC Corea del Sur - Nueva Zelanda: El acuerdo comercial fue firmado en Marzo del 2015 y entró en vigencia en Diciembre del mismo año.

8- TLC China - Nueva Zelanda: El acuerdo entra en vigor en el 2008 e implica que actualmente el 97% de los productos que Nueva Zelanda exporta a China lo hace con arancel cero.

9- TLC Singapur - Nueva Zelanda: El acuerdo comercial fue firmado en el 2000 y entró en vigor en 2001.

10-El Tratado de Integración Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT o CPTPP por sus siglas en inglés) entró en vigencia el 30 de diciembre de 2018 para 6 de sus 11 integrantes: Australia, Canadá, Japón, México, Nueva Zelanda y Singapur.

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: El acuerdo se firma el 25 de junio de 1996.

3- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Bolivia: El acuerdo se firma el 17 de diciembre de 1996

4- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Colombia, Ecuador y Venezuela: El acuerdo se firma el 18 de octubre del 2004.

5-Acuerdo de libre comercio Mercosur-Perú: El acuerdo se firma el 30 de noviembre del 2005.

6-Acuerdo de complementación económica Mercosur-Cuba: el acuerdo fue suscrito el 21 de julio del 2006

7-Acuerdo preferencial de comercio Mercosur-India: el acuerdo entró en vigencia el 1 de junio del 2009.

8-Acuerdo de libre comercio Mercosur-Israel: El acuerdo se firmó en el 2007.

9- Acuerdo preferencial comercial Mercosur-Unión aduanera de África del Sur (SACU): El acuerdo se firma el 15 de diciembre del 2008

10- TLC Mercosur-Egipto: El acuerdo se firma el 2 de agosto del 2010.

11- Acuerdo marco Mercosur-México: El acuerdo se firma el 5 de julio del 2002

Brasil

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- Colombia, Ecuador y Venezuela: El acuerdo se firma el 18 de octubre del 2004.

3- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Perú: El acuerdo se firma el 30 de noviembre del 2005

4- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Bolivia: El acuerdo se firma el 17 de diciembre de 1996

- 5- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Chile: El acuerdo se firma el 25 de junio de 1996
- 6- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Egipto: El acuerdo se firma el 2 de agosto del 2010
- 7- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Israel: El acuerdo se firma el 18 de diciembre del 2007
- 8- Acuerdo marco Mercosur-México: El acuerdo se firma el 5 de julio del 2002
- 9- Acuerdo de comercio preferencial Mercosur- Unión aduanera del África meridional: El acuerdo se firma el 15 de diciembre del 2008
- 10- Acuerdo de complementación económica Mercosur-Cuba: el acuerdo fue suscrito el 21 de julio del 2006.
- 11- Acuerdo preferencial de comercio Mercosur-India: el acuerdo entró en vigencia el 1 de junio del 2009.

Bolivia

- 1- Comunidad Andina: La comunidad andina se fundó el 26 de mayo de 1969 con la firma del Acuerdo de Cartagena. Este acuerdo está compuesto por cinco países (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú). En 1993 todos los países miembros eliminaron entre sí los aranceles y formaron una zona de libre comercio.
- 2- Acuerdo de complementación económica Bolivia-México: El acuerdo se firmó el 17 de Mayo del 2010 y entró en vigencia el 7 de Junio del 2010.
- 3- Acuerdo de alcance parcial de complementación económica Bolivia-Chile: El acuerdo fue firmado y entró en vigencia el 6 de abril de 1993.
- 4- Acuerdo de alcance parcial de complementación económica Bolivia-Mercosur: El acuerdo se firma el 17 de Diciembre de 1996 y entra en vigor el 28 de Febrero de 1997.
- 5- Acuerdo de alcance parcial de complementación económica Bolivia-Cuba: El acuerdo se firmó el 8 de Mayo del 2000 y está en vigor desde Agosto del 2001.
- 6- Acuerdo de comercio entre los pueblos y complementariedad económica y productiva Bolivia-Venezuela: El acuerdo se firma el 31 de Marzo del 2011 y entró en vigencia el 19 de Agosto del 2011.

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 de 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 septiembre 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.

Colombia

1- Comunidad Andina: La comunidad andina se fundó el 26 de mayo de 1969 con la firma del Acuerdo de Cartagena. Este acuerdo está compuesto por cinco países (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú). En 1993 todos los países miembros eliminaron entre sí los aranceles y formaron una zona de libre comercio.

2- Alianza del Pacífico: La Alianza del Pacífico constituye un área de integración profunda que busca la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Actualmente los países que participan de este acuerdo son Chile, Colombia, México y Perú. El protocolo comercial entró en vigencia el 1 de Mayo del 2016.

3- Acuerdo de libre comercio Colombia-México: El acuerdo se firma el 13 de junio de 1994 y entra en vigor el 1 de enero de 1995.

4-Acuerdo de libre comercio Colombia-Guatemala, Honduras y El Salvador: el acuerdo se firma el 9 de agosto del 2007 y entró en vigor para todos los países el 27 de Marzo del 2010.

5-Acuerdo de alcance parcial sobre comercio y cooperación técnica entre Colombia y la Comunidad del Caribe (CARICOM): El acuerdo se firma el 24 de Julio de 1994 y entra en vigencia a partir del 1 de Enero de 1995.

6- Acuerdo de libre comercio Colombia-Chile: El acuerdo se firma el 27 de Noviembre del 2006 y entró en vigencia el 8 de Mayo de 2009.

7-Acuerdo de libre comercio Colombia-EFTA: El EFTA está compuesto por Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein. El acuerdo se firma el 25 de noviembre del 2008 y entra en vigencia a partir del 1 de Julio del 2011.

8-Acuerdo de promoción comercial Colombia-Canadá: El acuerdo se firma el 21 de Noviembre del 2008 y entra en vigor el 15 de Agosto del 2001.

9-Acuerdo de promoción comercial Colombia-Estados Unidos: El acuerdo se firma el 22 de Noviembre del 2006 y entra en vigor el 15 de Mayo del 2012.

10-Acuerdo de complementación económica Colombia-Mercosur: El acuerdo se firma el 21 de Julio del 2017 y entra en vigor en Diciembre del 2017.

11- Acuerdo de alcance parcial Colombia-Venezuela: El acuerdo se firma el 28 de Noviembre del 2011 y entra en vigor el 19 de Octubre del 2012.

12- Acuerdo de complementación económica Colombia-Cuba: El acuerdo se suscribe en el año 2000 y entró en vigencia en septiembre del 2008.

13- Acuerdo comercial Colombia-Unión Europea: El acuerdo se firma el 26 de Junio del 2012 y entra en vigencia para Colombia en el 2013.

14- Acuerdo de libre comercio Colombia-Costa Rica: El acuerdo se firma el 22 de Mayo del 2013 y entra en vigor el 1 de Agosto del 2016.

15- Acuerdo de libre comercio Colombia-Corea del Sur: el acuerdo se firma el 21 de febrero del 2013 y entra en vigor el 15 de Julio del 2016.

Ecuador

1- Comunidad Andina: La comunidad andina se fundó el 26 de mayo de 1969 con la firma del Acuerdo de Cartagena. Este acuerdo está compuesto por cinco países (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú). En 1993 todos los países miembros eliminaron entre sí los aranceles y formaron una zona de libre comercio.

2- Acuerdo de complementación económica Ecuador-Cuba: El acuerdo fue suscrito el 10 de Mayo del 2000 y entró en vigencia en el año 2010.

3- Acuerdo de alcance parcial de complementación económica Ecuador-México: El acuerdo entró en vigencia a partir del 6 de Agosto de 1987.

4- Acuerdo de complementación económica Ecuador-Mercosur: El acuerdo fue suscrito el 17 de Diciembre de 1996 y entró en vigencia el 28 de Febrero de 1997.

5- Acuerdo de complementación económica Ecuador-Chile: El acuerdo se firma el 10 de Marzo del 2008 y entró en vigencia el 5 de Enero del 2010.

6- Acuerdo de alcance parcial de complementación económica Ecuador-Guatemala: El acuerdo se firma el 15 de abril del 2011 y entra en vigencia el 19 de febrero del 2013,.

7- Acuerdo de libre comercio Ecuador-Unión Europea: El acuerdo se firma el 12 de Diciembre del 2014 y entra en vigencia el 1 de Enero del 2017.

8- Acuerdo de alcance parcial de complementación comercial Ecuador-Nicaragua: El acuerdo se firma el 5 de Julio del 2016 y entra en vigencia en el 2017.

9- Acuerdo de alcance parcial de complementación económica Ecuador-El Salvador: El acuerdo se encuentra en vigencia desde el 2017.

10- Acuerdo comercial Ecuador-Reino Unido: el 10 de julio del 2020 Ecuador aprueba la renovación de las condiciones comerciales previas a la salida del Reino Unido de la Unión Europea.

Paraguay

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- Colombia, Ecuador y Venezuela: El acuerdo se firma el 18 de octubre del 2004.

3- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Perú: El acuerdo se firma el 30 de noviembre del 2005

4- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Bolivia: El acuerdo se firma el 17 de diciembre de 1996

- 5- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Chile: El acuerdo se firma el 25 de junio de 1996
- 6- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Egipto: El acuerdo se firma el 2 de agosto del 2010
- 7- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Israel: El acuerdo se firma el 18 de diciembre del 2007
- 8- Acuerdo marco Mercosur-México: El acuerdo se firma el 5 de julio del 2002
- 9- Acuerdo de comercio preferencial Mercosur- Unión aduanera del África meridional: El acuerdo se firma el 15 de diciembre del 2008
- 10- Acuerdo de complementación económica Mercosur-Cuba: el acuerdo fue suscrito el 21 de julio del 2006.
- 11- Acuerdo preferencial de comercio Mercosur-India: el acuerdo entró en vigencia el 1 de junio del 2009.

Perú

- 1- Comunidad Andina: La comunidad andina se fundó el 26 de mayo de 1969 con la firma del Acuerdo de Cartagena. Este acuerdo está compuesto por cinco países (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú). En 1993 todos los países miembros eliminaron entre sí los aranceles y formaron una zona de libre comercio.
- 2- Acuerdo de complementación económica Perú-Mercosur: El acuerdo se firma el 30 de diciembre del 2005 y entró en vigor en todos los países participantes a partir del 6 de febrero del 2006.
- 3- Acuerdo de libre comercio Perú-Chile: El acuerdo fue suscrito el 22 de agosto del 2006 y entró en vigor el 1 de marzo del 2009.
- 4- Acuerdo de integración comercial Perú-México: El acuerdo se firmó el 6 de abril del 2011 y entró en vigencia el 1 de febrero del 2012.
- 5- Acuerdo de promoción comercial Perú-Estados Unidos: El acuerdo se firmó el 12 de abril del 2006 y entró en vigor el 1 de febrero del 2009.
- 6- Acuerdo de libre comercio Perú-Canadá: El acuerdo se firmó el 29 de Mayo del 2008 y entró en vigencia el 1 de Agosto del 2009.
- 7- Acuerdo de libre comercio Perú-Singapur: El acuerdo se firmó el 29 de Mayo del 2008 y entró en vigencia el 1 de Agosto del 2009.
- 8- Acuerdo de libre comercio Perú-China: El acuerdo se firma el 28 de Abril del 2009 y entró en vigencia el 1 de Marzo del 2010.
- 9- Acuerdo de libre comercio Perú-EFTA: El acuerdo entre Perú y los países miembros del EFTA (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia) se firmó en Lima el 14 de Julio del 2010 y entró en vigencia para todos los participantes a partir del 1 de Julio del 2012.
- 10- Acuerdo de libre comercio Perú-Corea del Sur: El acuerdo se firma el 21 de Marzo del 2011 y entró en vigencia el 1 de Agosto del mismo año.
- 11- Protocolo entre Perú y el Reino de Tailandia para acelerar la liberalización del comercio: Este acuerdo se negoció entre los años 2004-2010 y entró en vigencia el 31 de Diciembre del 2011.
- 12- Acuerdo de Asociación Económica entre Perú y Japón: El acuerdo fue suscrito el 31 de Mayo del 2011 y entró en vigencia el 1 de Marzo del 2012.

13- Acuerdo de libre comercio Perú-Panamá: El acuerdo fue suscrito el 25 de Mayo del 2011 y entró en vigencia el 1 de Mayo del 2012.

14- Acuerdo comercial Perú-Unión Europea: Las negociaciones para este acuerdo terminaron el 28 de febrero del 2010 y entró en vigor el 1 de Marzo del 2013.

15- Acuerdo de libre comercio Perú-Costa Rica: El acuerdo se firma el 26 de Mayo del 2011 y entró en vigencia a partir del 1 de Junio del 2013.

16- Acuerdo de alcance parcial de naturaleza comercial entre Perú y la República Bolivariana de Venezuela: El acuerdo se firmó el 7 de enero del 2012 y entró en vigencia el 1 de Agosto del 2013.

17- Alianza del Pacífico: La Alianza del Pacífico constituye un área de integración profunda que busca la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Actualmente los países que participan de este acuerdo son Chile, Colombia, México y Perú. El protocolo comercial entró en vigencia el 1 de Mayo del 2016.

18- Acuerdo de libre comercio Perú-Honduras: el acuerdo se firmó el 29 de Mayo del 2015 y entró en vigencia el 1 de Enero del 2017.

19- Acuerdo de libre comercio Perú-Australia: El acuerdo se firma el 12 de febrero del 2018 y entró en vigencia el 11 de febrero del 2020.

Uruguay:

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: 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-Acuerdo 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-Acuerdo 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-Acuerdo 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-Acuerdo 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.