



Índice de Vulnerabilidad Comercial

EDICIÓN 2023



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	2
IVC URUGUAY	3
IVC PAÍSES RELEVANTES	5
<i>ARGENTINA</i>	5
<i>AUSTRALIA</i>	6
<i>BRASIL</i>	7
<i>CHILE</i>	8
<i>COLOMBIA</i>	9
<i>NUEVA ZELANDA</i>	9
<i>PARAGUAY</i>	10
<i>PERÚ</i>	11
COMPARACIÓN INTERNACIONAL	13
CONCLUSIONES	16
ANEXO	17
<i>DESCRIPCIÓN GENERAL DEL ÍNDICE Y CÁLCULO</i>	17
<i>LIMITACIONES</i>	19

INTRODUCCIÓN

La alta interdependencia del comercio mundial originada por la creciente red de acuerdos comerciales hace necesario la incorporación de nuevas variables al análisis sobre la performance de la inserción internacional de un país. En este contexto, el Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC), desarrollado por el Centro de Estudios para el Desarrollo (CED) desde 2018, se erige como un componente esencial para enriquecer el debate sobre el desempeño en este ámbito.

Un aspecto crucial a considerar en la discusión sobre la inserción externa de un país es la forma en que sus exportaciones ingresan a distintos destinos comerciales. La premisa es que la inserción comercial se vuelve más vulnerable a medida que aumentan los aranceles para acceder a los mercados de destino. Se plantea que productos exportados con mayores preferencias comerciales poseen una ventaja competitiva respecto a aquellos con oportunidades limitadas de acceso a mercados. En este sentido, el IVC-Preferencias (IVC-P) busca medir la variabilidad de estas características de inserción internacional a lo largo del tiempo y entre países.

El segundo componente aborda la concentración de las exportaciones en un solo destino. Se parte de la premisa de que una alta concentración de exportaciones hacia un mismo destino puede ser perjudicial, incrementando la vulnerabilidad del país exportador. Este efecto es capturado por el IVC-Integral (IVC-I), que penaliza a aquellos países que concentran más del 15% de sus exportaciones en un solo destino.

Desde su primera publicación, el IVC se ha propuesto captar la variabilidad de estas características de inserción internacional a lo largo del tiempo y entre países comparables con Uruguay. En esta edición, se destaca el análisis del indicador para socios comerciales relevantes en la región, como Argentina, Brasil y Paraguay, así como países competidores en terceros mercados como Australia y Nueva Zelanda, junto con naciones latinoamericanas que han experimentado un proceso virtuoso de inserción internacional desde comienzos de siglo, como Chile, Colombia y Perú.

La medición general del índice es intuitiva; a modo de ejemplo, un país que realiza todas sus exportaciones sin preferencias arancelarias tendría un IVC de 100, mientras que un país donde todas las exportaciones se realizan con preferencias arancelarias tendría un IVC de 0. Así, las disminuciones en el IVC indican niveles menores de vulnerabilidad comercial y viceversa.

La estructura restante del documento se organiza de la siguiente manera: en la sección 2, se presenta la evolución histórica del IVC para Uruguay y sus fundamentos. La sección 3 realiza un análisis histórico para los países mencionados anteriormente. La sección 4 compara los resultados y discute sus implicancias. Finalmente, la sección 5 presenta las principales conclusiones del informe, y la sección 6 es un anexo que describe la metodología utilizada para el IVC, repasa sus características principales, limitaciones y forma de cálculo.

IVC URUGUAY

En la sexta edición del Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC), no se han identificado cambios significativos en la inserción externa de Uruguay con respecto a su comportamiento observado en las últimas dos décadas.

Específicamente, **el IVC-Preferencias para el año 2022 fue de 53,1. Esto significa que el 53,1% de las exportaciones uruguayas de bienes en ese año tuvieron como destinos países con los cuales no se mantienen preferencias comerciales**, mientras que el 46,9% restante se dirigió a países con los cuales Uruguay tiene algún tipo de preferencia arancelaria. Entre los destinos sin preferencia comercial destacaron China, la Unión Europea y Estados Unidos, representando el 25%, 8% y 7% respectivamente.

Este valor fue inferior (2,1 puntos porcentuales) al calculado para el año 2021. No obstante, este descenso no refleja una mejora en la inserción comercial, sino más bien pequeños cambios en los pesos relativos de los principales destinos de exportación. En 2022, se registró una mayor incidencia relativa del Mercosur, bloque del que Uruguay forma parte. Asimismo, disminuyó el peso relativo de China (país sin preferencia) como destino, dadas las políticas de cierre del gigante asiático. Destinos como Estados Unidos y la Unión Europea mostraron relativa estabilidad.

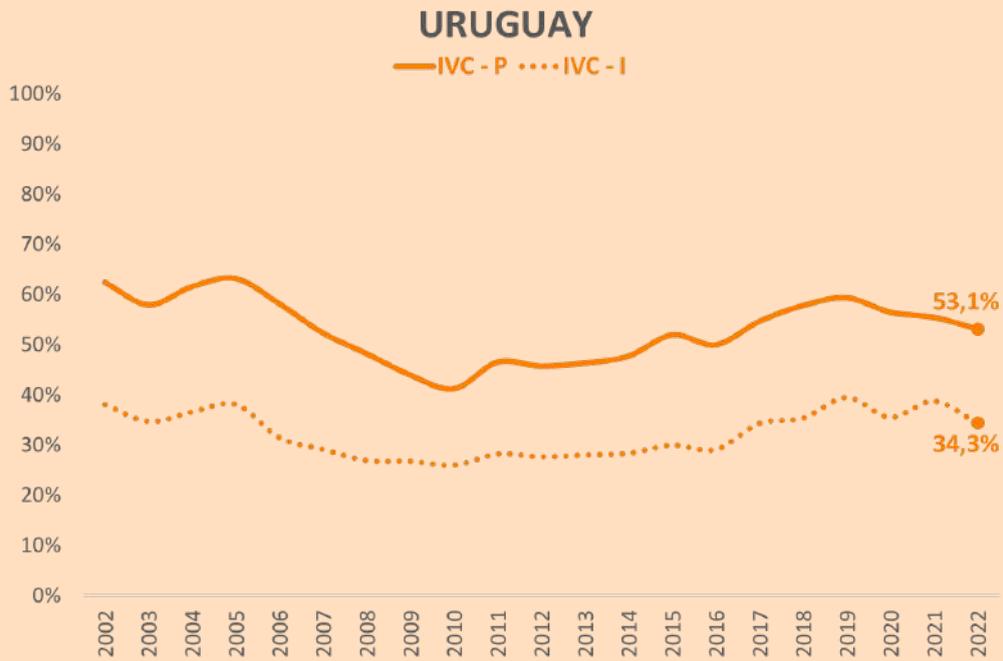
Por otro lado, en 2022, **el IVC-Integral fue de 34,4, reflejando una penalización por la concentración de las exportaciones en un solo destino**. En comparación con 2021, hubo una disminución de 4,3 puntos porcentuales, explicado por la menor incidencia relativa de China como destino.

Al analizar la serie histórica de ambos indicadores, se observa que los valores obtenidos para 2022 están ligeramente por encima de la media de los últimos 20 años (1 p.p. en el caso del IVC-Preferencias y 2 p.p. para el IVC-Integral). Esto sugiere un **relativo estancamiento con un leve sesgo hacia niveles de mayor vulnerabilidad comercial** en las últimas dos décadas, indicando un desempeño magro y deficiente en la inserción internacional de Uruguay.

La serie comienza en 2002 con un IVC-Preferencias de 62,3 y un IVC-Integral de 38,0, cuando Uruguay era fuertemente dependiente de Argentina y Brasil, con quienes mantenía acceso preferencial desde 1991. Dos décadas después, **aunque Uruguay es menos dependiente de la región, no se observan cambios significativos en su vulnerabilidad comercial** medida a través de ambos índices.

En concordancia con lo anterior, **los niveles elevados de vulnerabilidad comercial reflejan la falta de acuerdos relevantes concretados, como lo evidencia el IVC-Preferencias**. Durante el período analizado, Uruguay solo firmó dos tratados de libre comercio (TLC) de forma bilateral: con México y Chile. En el ámbito del MERCOSUR, se lograron acuerdos principalmente con países de la región (Cuba, Perú, Colombia, Ecuador y Venezuela), y pocos con países fuera de la misma (Israel, India, Egipto, la SACU y recientemente Singapur).

Además, estos destinos tienen una incidencia relativamente baja en el total de exportaciones de Uruguay. En contraste, el IVC-Integral señala una alta concentración de exportaciones en destinos donde Uruguay vende sus productos sin ningún tipo de preferencia arancelaria, siendo China el caso más destacado.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Uruguay XXI

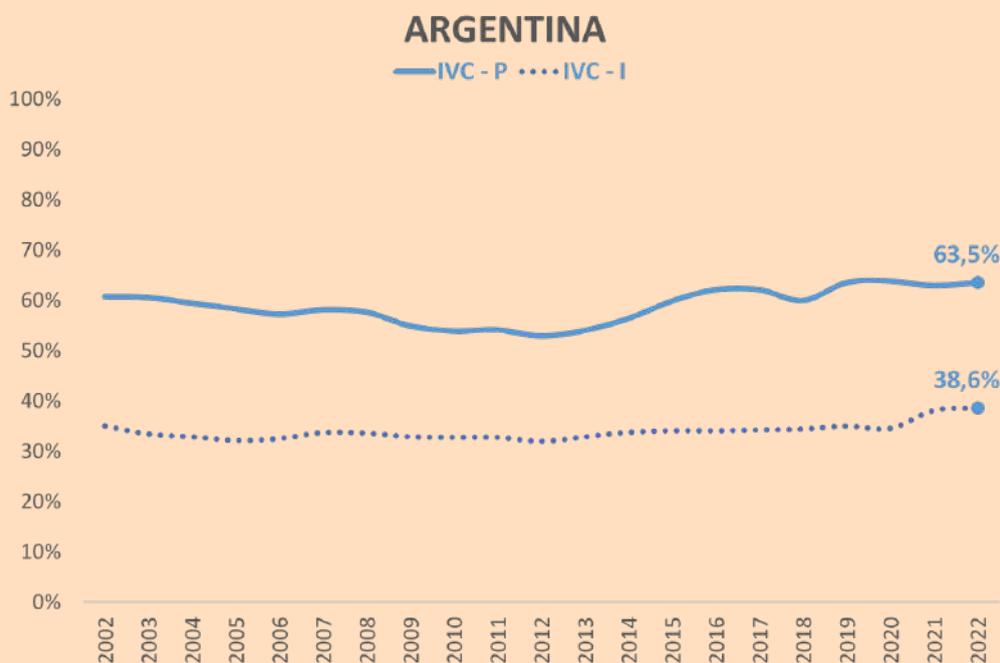
IVC PAÍSES RELEVANTES

● ARGENTINA

En el año 2022, Argentina exhibió un Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC-Preferencias) de 63,5. Este valor indica que el 63,5% de las exportaciones argentinas al resto del mundo se dirigieron a países con los cuales Argentina no mantenía ninguna preferencia comercial en términos arancelarios. En paralelo, el IVC-Integral para Argentina fue de 38,6.

Esta cifra es coherente con las prácticas proteccionistas y/o poco aperturistas que han caracterizado a Argentina en los últimos años. Estas prácticas incluyen limitaciones a las exportaciones mediante cuotas y retenciones, barreras a las importaciones, y una relativa falta de interés en comerciar en condiciones más favorables con otros países. Este comportamiento ha contribuido a la persistencia de un elevado nivel de vulnerabilidad comercial.

Al igual que Uruguay, Argentina mantiene una tendencia estable para ambos índices, lo cual se atribuye en gran medida a la escasa cantidad de acuerdos comerciales firmados por el MERCOSUR en el período analizado. La falta de nuevos acuerdos ha impactado en la capacidad de ambos países para diversificar sus destinos comerciales y reducir su dependencia de mercados específicos.

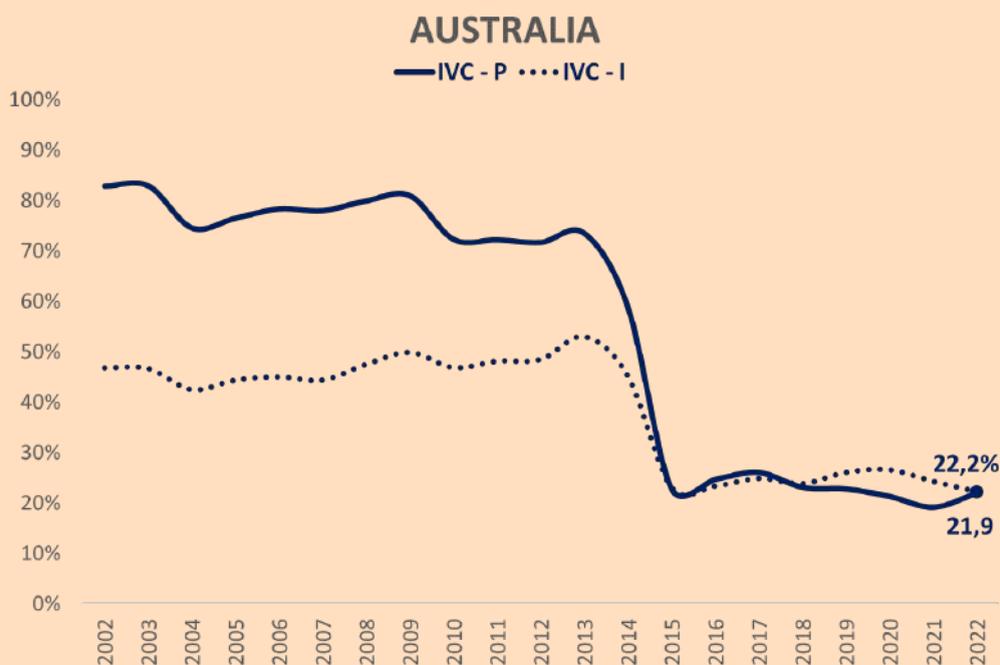


Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

● AUSTRALIA

El análisis del caso australiano en términos de inserción comercial resulta relevante por diversos motivos. En primer lugar, Australia emerge como un competidor directo de Argentina, Brasil y Uruguay en terceros mercados, dado que todos comparten una matriz económica agroindustrial similar. En segundo lugar, destaca la marcada vocación aperturista que ha caracterizado a Australia desde la década de 1990, tras varias décadas de estancamiento comercial. En tercer lugar, se reconoce el relativo éxito que ha experimentado en dicho proceso, mejorando significativamente las condiciones en las que sus productos ingresan a otras partes del mundo.

Este éxito se refleja en la evolución histórica del IVC-Preferencias (IVC-P) e IVC-Integral (IVC-I), evidenciando una reducción de 61 puntos porcentuales y 25 puntos porcentuales, respectivamente, a lo largo de dos décadas. En otras palabras, **Australia transitó de tener preferencias comerciales únicamente con el 17% de sus destinos de exportación en 2002, a mantenerlas con el 78% de los países con los que comerció en 2022.** Hoy el IVC-P de Australia es 21,9, mientras que el IVC-I es 22,2.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

El proceso de apertura comercial de Australia se distingue por dos momentos destacados. Hasta el año 2003, el país contaba únicamente con un acuerdo comercial, específicamente con Nueva Zelanda. A partir de ese año, Australia inició un proceso de rápida apertura al firmar múltiples Tratados de Libre Comercio (TLC), principalmente con países asiáticos. En la actualidad, **Australia ha establecido acuerdos con 12 de sus 15 principales socios comerciales, destacando entre ellos a China, Corea, Japón, Estados Unidos y Reino Unido,** que en conjunto representan más de dos tercios de sus exportaciones. Además, Australia se ha adherido al Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), integrado por 11 países de diversos niveles de ingreso per cápita.

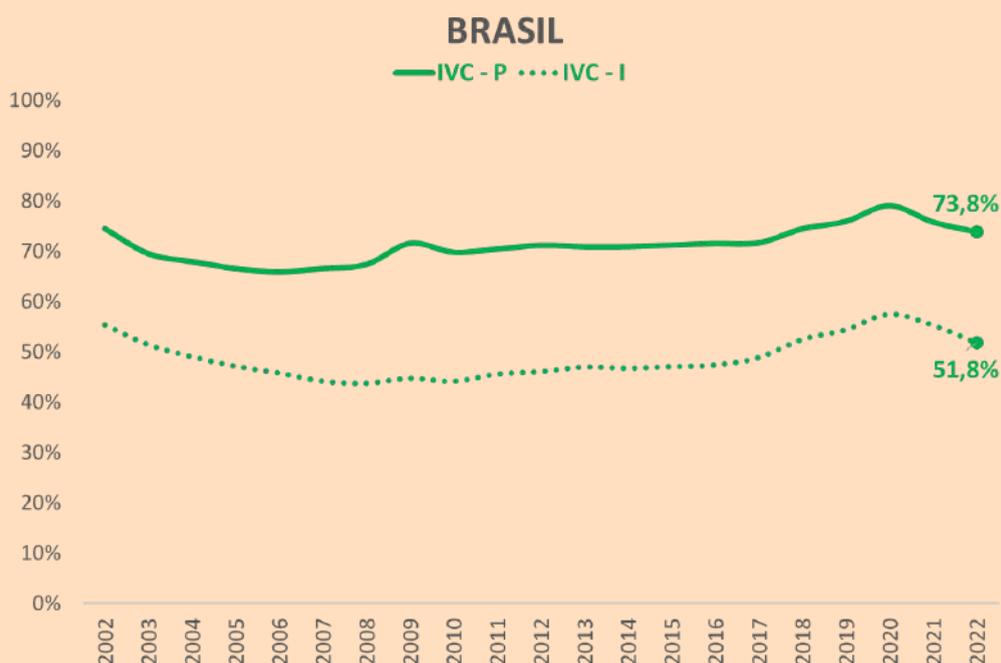
Estos acuerdos subrayan la importancia, para un país, de no solo firmar numerosos acuerdos comerciales, sino de hacerlo con socios estratégicos y relevantes, tanto en el presente como proyectándose en el futuro. La estrategia de Australia ha demostrado ser efectiva al diversificar sus relaciones comerciales y mejorar las condiciones de acceso a mercados clave. Este caso resalta la importancia de la selección estratégica de socios comerciales para fortalecer la posición de un país en el ámbito internacional.

● BRASIL

La principal economía del continente, Brasil, ha mantenido históricamente un perfil proteccionista. En el año 2022, **aproximadamente tres cuartas partes del valor exportado tuvieron como destino países con los cuales Brasil no mantenía ninguna preferencia comercial** (IVC-P de 73,8). Al considerar la dimensión de la concentración exportadora hacia un mismo destino, se puede afirmar que más de la mitad de las exportaciones brasileñas se dirigieron hacia países sin ningún acuerdo comercial (IVC-I de 51,8).

Similar a los casos de Argentina y Uruguay, Brasil exhibe una tendencia constante a lo largo de las últimas dos décadas. Esta estabilidad se debe en parte a la baja cantidad de nuevos acuerdos suscritos y a los altos niveles de exportaciones a destinos con los cuales no se han establecido acuerdos comerciales.

La falta de cambios significativos en la tendencia del IVC refleja la escasa apertura comercial de Brasil en términos de acuerdos bilaterales y multilaterales. A pesar de su relevancia como principal economía del continente, el país no ha logrado diversificar de manera significativa sus relaciones comerciales ni mejorar las condiciones de acceso a mercados específicos. La persistencia de altos niveles de exportaciones hacia destinos sin acuerdos comerciales indica una necesidad potencial de revisar y actualizar la estrategia comercial de Brasil para fomentar una mayor apertura y diversificación en sus relaciones comerciales internacionales.



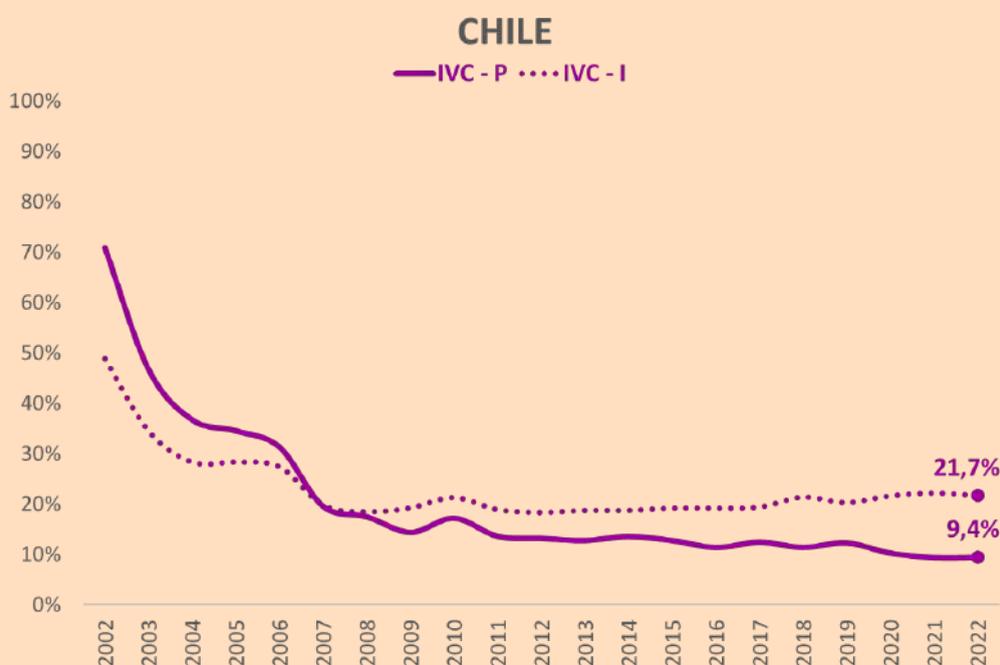
Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

● CHILE

El más reciente cálculo del Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC) para Chile revela resultados significativamente bajos, con un IVC-Preferencias (IVC-P) de 9,4 y un IVC-Integral (IVC-I) de 21,7. Estos datos indican que **Chile accede con preferencias arancelarias al 90% y 80% de sus destinos de exportación, respectivamente, y ha mantenido esta situación durante al menos unos 15 años.** Aunque desde 2007 en adelante se han observado trayectorias estables para ambos índices, es posible notar una leve tendencia a la baja en el IVC-P y una leve tendencia al alza en el IVC-I.

Estos resultados subrayan que **Chile no solo redujo de manera notable su vulnerabilidad comercial, sino que lo hizo a una velocidad relativamente alta, consolidándose como un pionero en la región.** En el año 2002, el IVC-P presentó un valor de 70,9 y un IVC-I de 48,8, mostrando un punto de partida más vulnerable en comparación con otros países como Argentina y Uruguay. La disminución posterior se atribuye a la alta cantidad de acuerdos comerciales, tanto bilaterales como multilaterales, que Chile ha suscrito a lo largo de los años.

Actualmente, **Chile cuenta con tratados comerciales con 32 países de diversas partes del mundo, destacando entre ellos acuerdos con China, Estados Unidos y múltiples países asiáticos.** Este enfoque estratégico en la negociación y firma de acuerdos ha permitido a **Chile diversificar sus relaciones comerciales y fortalecer su posición en el ámbito internacional.** La constancia en la implementación de políticas orientadas a la apertura comercial ha contribuido a posicionar a Chile como un referente en la reducción de la vulnerabilidad comercial en la región.



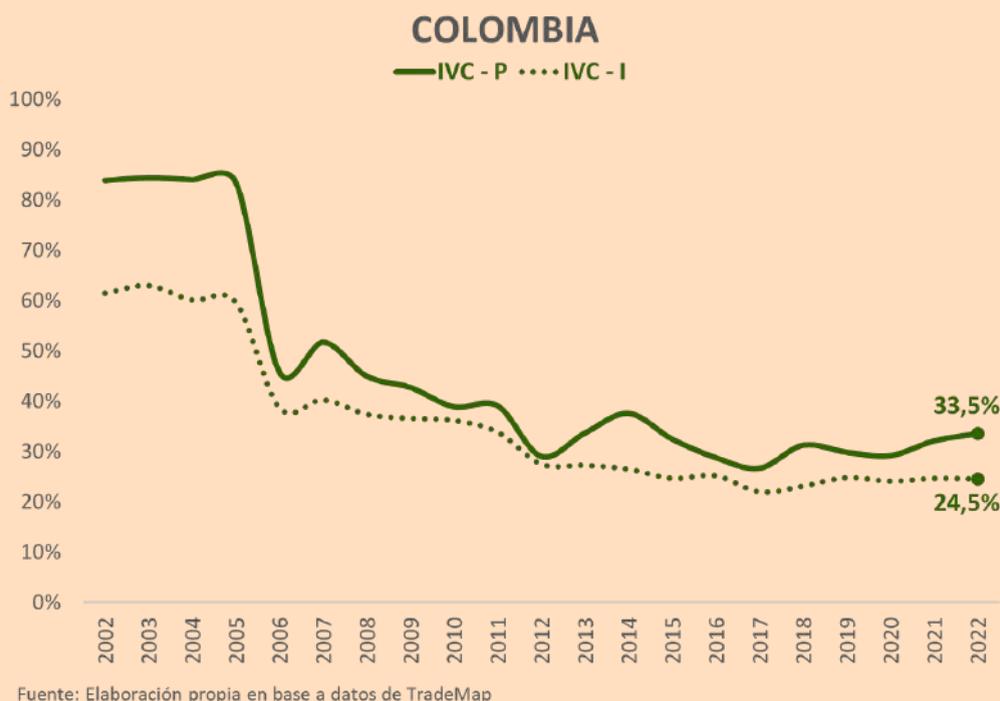
Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

● COLOMBIA

Colombia, evaluado a través de su Índice de Vulnerabilidad Comercial en Preferencias (IVC-P) de 33,5 y su Índice de Vulnerabilidad Comercial Integral (IVC-I) de 24,5 en 2022, **presenta un sólido desempeño en la gestión de su vulnerabilidad comercial. Entre los años 2002 y 2022, el país ha experimentado una notable mejora en ambos indicadores, siendo las mayores reducciones observadas en el período entre 2006 y 2008.**

Las reducciones más significativas en ambos índices se dieron entre 2006 y 2008, coincidiendo con la firma de tratados de libre comercio (TLC) estratégicos. Estos acuerdos incluyeron la formalización de relaciones comerciales con El Salvador, Guatemala y Honduras, Chile, la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), Canadá y Estados Unidos. Este período marcó una etapa crucial para la inserción internacional de Colombia, evidenciando una clara disminución en su vulnerabilidad comercial.

Posteriormente, el índice experimentó ciertas disminuciones adicionales con la firma de tratados estratégicos, y desde el año 2017 se ha mantenido relativamente estable. Esta estabilidad sugiere que las políticas de apertura comercial y la búsqueda de acuerdos estratégicos han logrado consolidar la posición de Colombia en el ámbito internacional, manteniendo un equilibrio en sus relaciones comerciales y condiciones de acceso a mercados clave.



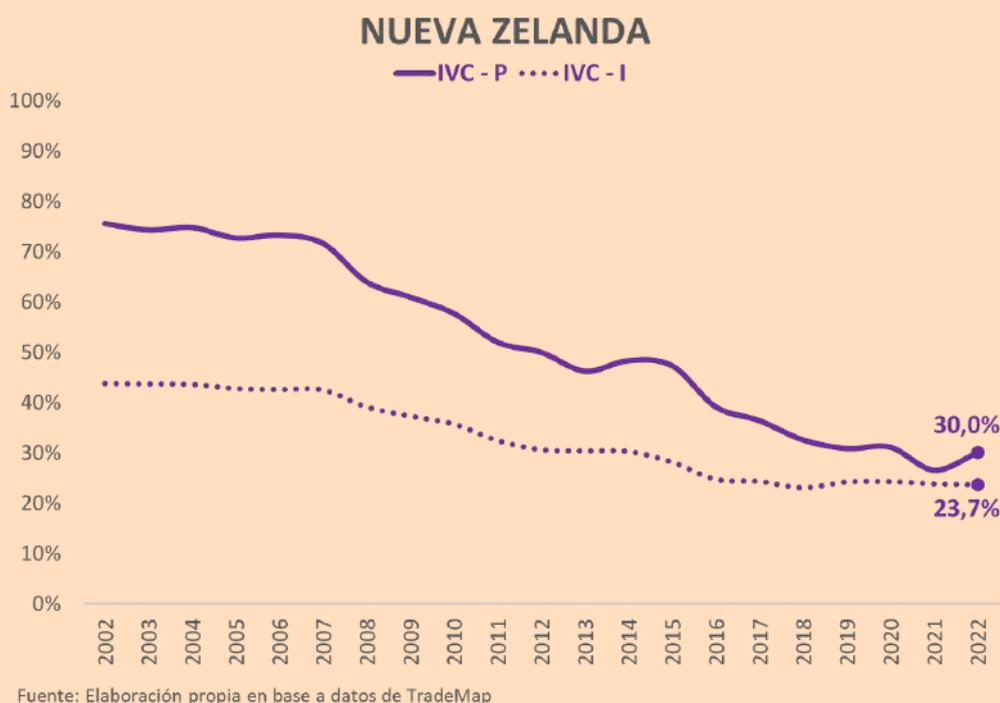
● NUEVA ZELANDA

Nueva Zelanda, al igual que Australia, se destaca como otro ejemplo exitoso de inserción internacional con preferencias arancelarias. Sin embargo, la principal diferencia entre ambos países radica en la velocidad con la que han llevado a cabo este proceso.

Nueva Zelanda ha experimentado una apertura y acceso preferencial a mercados de manera más lenta pero constante.

A principios de siglo, el Índice de Vulnerabilidad Comercial en Preferencias (IVC-P) de Nueva Zelanda alcanzaba un valor de 75,6, mientras que su Índice de Vulnerabilidad Comercial Integral (IVC-I) fue de 43,2, ambos indicadores con valores superiores a los de Uruguay para ese mismo año. **Pasados 20 años, Nueva Zelanda accede con preferencias arancelarias a tres cuartas partes de sus destinos en materia exportadora.** Su IVC-P es de 30, mientras que el IVC-I es de 23,7.

Nueva Zelanda ha consolidado su posición en el ámbito internacional con tratados comerciales con 21 países, incluyendo acuerdos con China, Estados Unidos y los países del CPTPP (Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico). **Este proceso ha contribuido a diversificar sus relaciones comerciales y mejorar las condiciones de acceso a mercados clave, demostrando que la constancia en la apertura comercial puede llevar a resultados exitosos a lo largo del tiempo.**

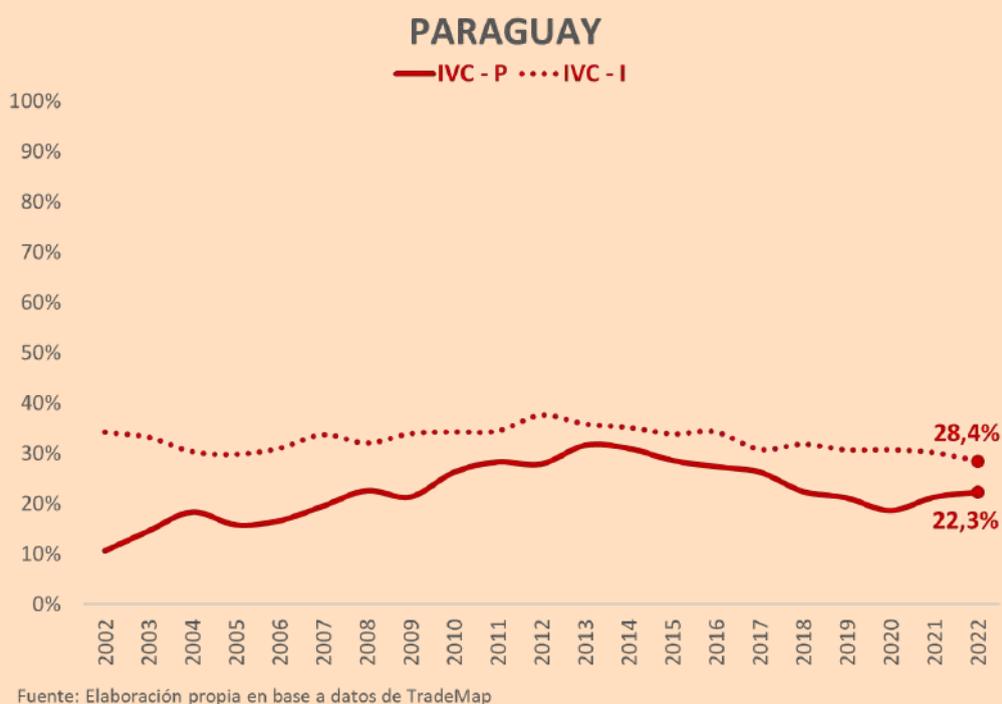


● PARAGUAY

Paraguay, siendo el país del Mercosur con los valores más bajos para ambos índices, presenta un Índice de Vulnerabilidad Comercial en Preferencias (IVC-P) de 22,3 y un Índice de Vulnerabilidad Comercial Integral (IVC-I) de 28,4. Esta disparidad se explica principalmente por los destinos de exportación, los cuales se concentran en Argentina y Brasil, países con los cuales Paraguay tiene preferencias arancelarias gracias al MERCOSUR. Esta situación también explica por qué el IVC-I es mayor que el IVC-P.

Al analizar la evolución del IVC-P, se observa un aumento a lo largo de los últimos 20 años, partiendo de un valor de 10,64. Este aumento se debe al crecimiento de las exportaciones a países con los cuales Paraguay no tiene acuerdos comerciales. Por otro lado, el IVC-I no ha experimentado grandes cambios en las últimas dos décadas, comenzando con un valor de 34,1. Esto evidencia una vez más las limitaciones de la estrategia del Mercosur como bloque en su inserción al mundo.

La situación de Paraguay destaca la dependencia significativa de los mercados de Argentina y Brasil, lo que contribuye a la diferencia entre los dos índices. Además, señala la necesidad de que los países del Mercosur revisen y ajusten su estrategia de inserción internacional para lograr una mayor diversificación de sus relaciones comerciales y reducir su dependencia de acuerdos bilaterales con los países vecinos.



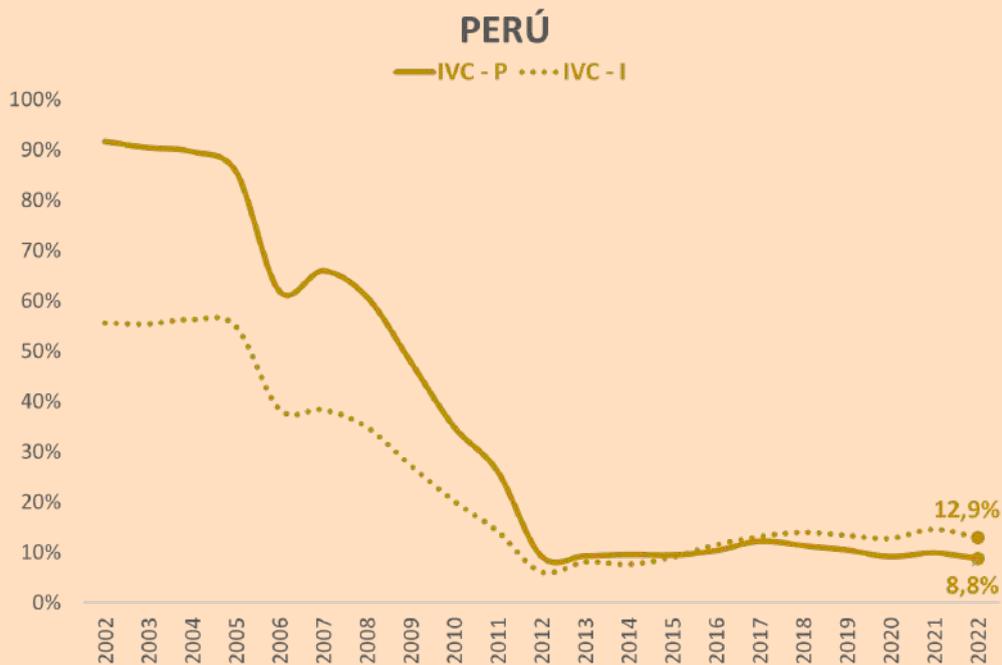
● PERÚ

Actualmente, Perú exhibe un destacado desempeño en términos de vulnerabilidad comercial, con un Índice de Vulnerabilidad Comercial en Preferencias (IVC-P) de 8,8 y un Índice de Vulnerabilidad Comercial Integral (IVC-I) de 12,9, siendo los valores más bajos entre los países analizados. Desde el año 2012, el país mantiene trayectorias relativamente estables en ambos indicadores, con leves tendencias al alza.

A principios de este siglo, el IVC-P de Perú tenía un valor de 91,6, mientras que el IVC-I era de 55,5. Esta notable caída en ambos índices refleja el profundo proceso de apertura comercial que ha experimentado el país andino. En la actualidad, Perú ha consolidado su posición con acuerdos comerciales vigentes con 57 naciones, destacando entre ellos la Unión Europea,

China, Estados Unidos y el CPTPP (Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico).

Este enfoque estratégico en la apertura comercial y la firma de acuerdos ha permitido a Perú diversificar sus relaciones comerciales y mejorar las condiciones de acceso a mercados clave. **La estabilidad en los índices desde 2012 sugiere una consolidación de estas políticas y una posición sólida en el ámbito internacional.** Este caso resalta la importancia de políticas de apertura y diversificación en la estrategia de inserción comercial de un país para reducir su vulnerabilidad y mejorar su posición en los mercados internacionales.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

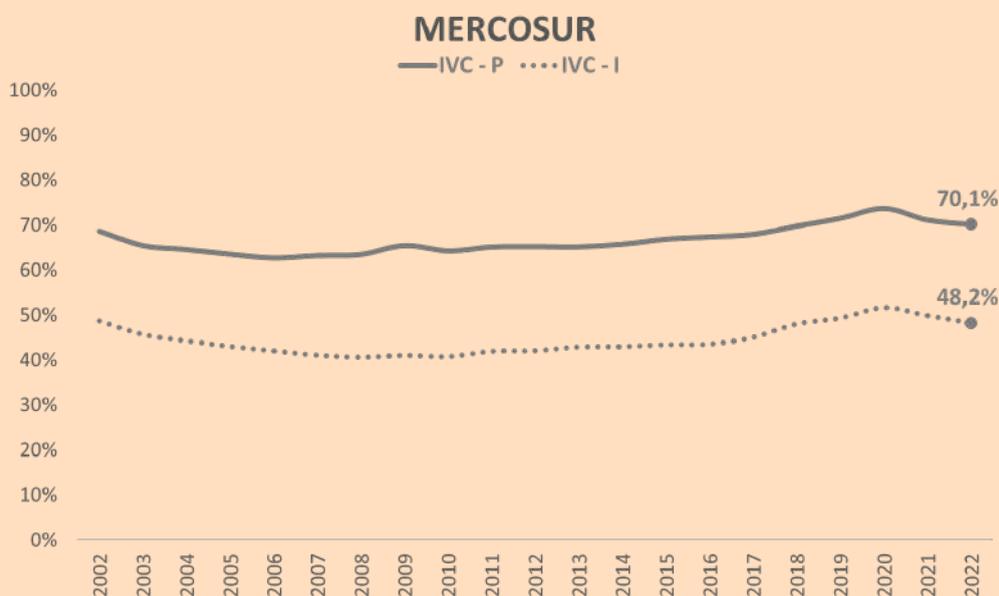
COMPARACIÓN INTERNACIONAL

Dada la situación expuesta, es posible distinguir dos grupos principales de países. Por un lado, se encuentran aquellos que conforman el Mercosur, y por otro, aquellos países fuera de la región que han logrado un relativo éxito en su estrategia de inserción comercial, como Australia, Nueva Zelanda, Chile, Colombia y Perú.

La serie histórica del IVC, tanto en su variante de Preferencias (IVC-P) como en la Integral (IVC-I), refleja para los países integrantes del Mercosur un escenario de estancamiento en términos de inserción internacional. A pesar de tener puntos de partida similares a otros países hoy considerados exitosos en esta área, los países del Mercosur no han evidenciado mejoras sustanciales a lo largo del tiempo.

En términos promedio, el IVC-P y el IVC-I para el Mercosur, calculados como promedio ponderado de los IVC de sus miembros, presentaron una media de 67 y 44, respectivamente, en los últimos 20 años. Estos valores parten de niveles similares (68,7 y 48,6, respectivamente) y muestran escasas mejoras hasta la última actualización de 2022 (70,1 y 48,2, respectivamente). En otras palabras, **alrededor del 70% de las exportaciones realizadas por el Mercosur se efectúan sin ningún tipo de preferencia en los países de destino. A nivel individual, la tendencia es igualmente estancada, mostrando una clara falta de avance en la vulnerabilidad comercial en comparación con otros países de la región y el mundo.**

En términos generales, el bloque del Mercosur prácticamente no ha logrado alcanzar acuerdos significativos con países que representan destinos importantes para sus exportaciones. El aumento del peso de los mercados asiáticos en el período considerado es una tendencia notable en el comercio internacional. Sin embargo, el Mercosur no ha sido capaz de reaccionar adecuadamente a dichas tendencias y continúa sin obtener acceso preferencial a estos mercados.

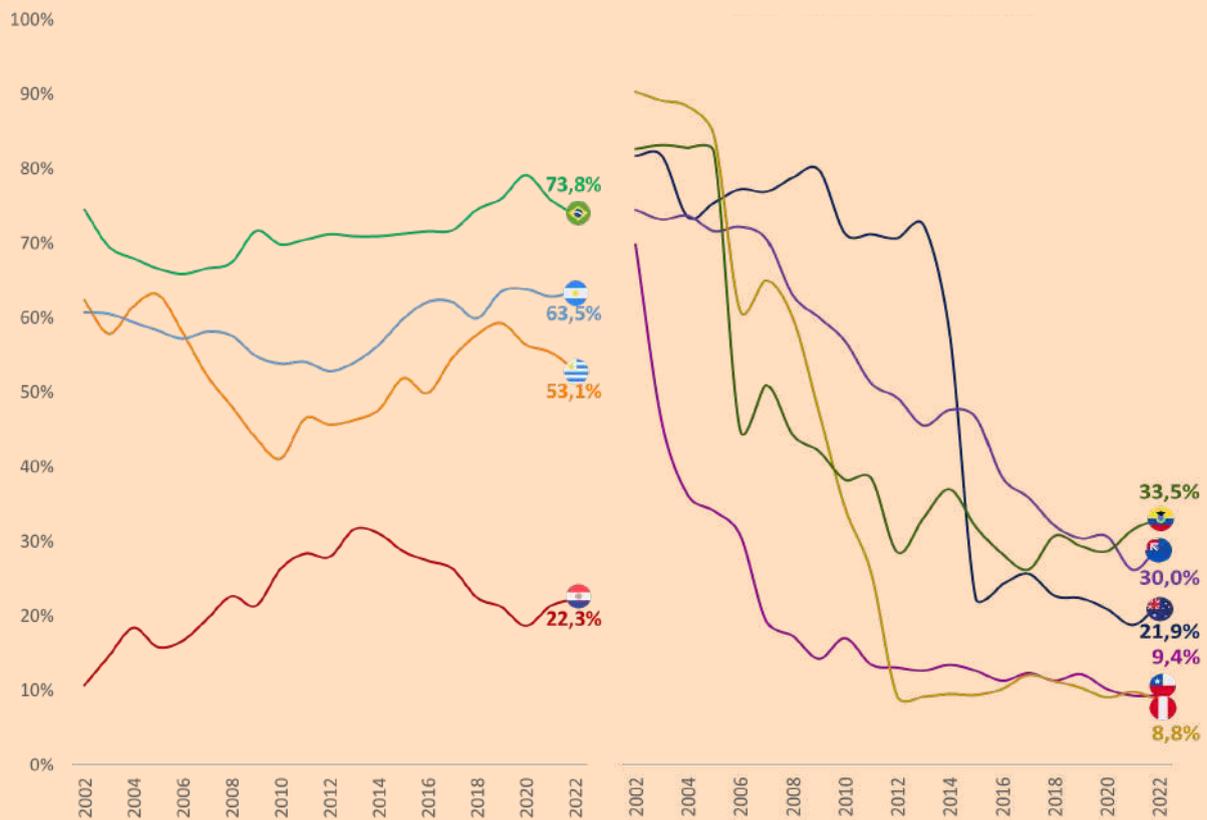


ACUERDOS COMERCIALES FIRMADOS POR EL MERCOSUR



En marcado contraste, países como Australia, Nueva Zelanda, Chile, Colombia y Perú han experimentado una reducción significativa en su vulnerabilidad comercial a lo largo de las últimas décadas. El Índice de Vulnerabilidad Comercial en Preferencias (IVC-P) proporciona evidencia clara de cómo las exportaciones de estos países hacia otros destinos ingresan con preferencias arancelarias en un rango que oscila entre el 75% y el 90% de los casos.

ÍNDICE DE VULNERABILIDAD COMERCIAL - PREFERENCIAS



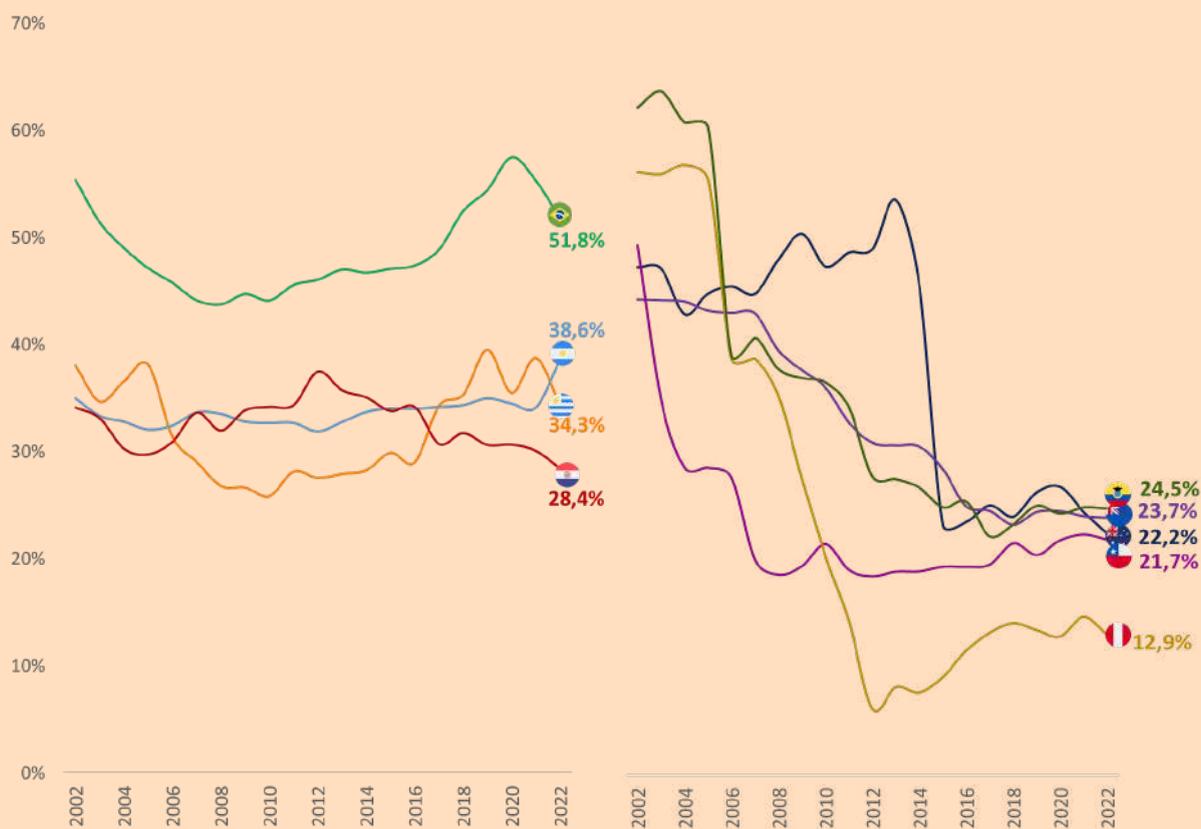
A pesar de comenzar con niveles iniciales más elevados de vulnerabilidad, el éxito de las políticas adoptadas ha permitido a Australia, Nueva Zelanda, Chile, Colombia y Perú alcanzar actualmente niveles de vulnerabilidad comercial considerablemente más bajos que los observados en los países del Mercosur. Este contraste subraya la importancia de las decisiones y estrategias adoptadas en la gestión de la vulnerabilidad comercial a lo largo del tiempo.

Estos cinco países han implementado durante décadas una política comercial agresiva y abierta, basada en la concreción de acuerdos de libre comercio, principalmente de forma bilateral y con destinos estratégicos como Estados Unidos, China, Europa y las principales economías asiáticas. Esta estrategia ha permitido a estos países diversificar sus relaciones comerciales, mejorar las condiciones de acceso a mercados clave y, como resultado, reducir significativamente su vulnerabilidad comercial.

La implementación proactiva de políticas comerciales ha posicionado a Australia, Nueva Zelanda, Chile, Colombia y Perú como ejemplos de éxito en la gestión de su inserción internacional. La alta proporción de exportaciones con preferencias arancelarias refleja la efectividad de estas estrategias, demostrando una adaptabilidad y capacidad para aprovechar oportunidades en el escenario internacional.

En el caso del análisis del Índice de Vulnerabilidad Comercial Integral (IVC-I), que penaliza la concentración de mercados de exportación, la situación no presenta cambios sustanciales. Más bien, debido al peso considerable de China en la ecuación, países como Argentina, Brasil y Uruguay evidencian un cambio de nivel, manteniendo una tendencia de estancamiento o incluso un leve deterioro en las condiciones de acceso a los mercados de bienes.

ÍNDICE DE VULNERABILIDAD COMERCIAL - INTEGRAL



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap y Uruguay XXI

CONCLUSIONES

En el análisis del Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC) para Uruguay en el año 2022, se observa una situación donde **el 53,1% de las exportaciones de bienes se dirigen a países sin preferencias comerciales, mientras que el restante 46,9% presenta algún tipo de preferencia arancelaria**. El IVC-Integral (IVC-I), que penaliza la concentración de mercados de exportación, alcanza el 34,3%, indicando que este porcentaje de las exportaciones se realiza sin preferencia comercial alguna.

Al examinar la serie histórica, se destaca que **los valores obtenidos para 2022 están levemente por encima de la media de los últimos 20 años** (1 punto porcentual para el IVC-P y 2 puntos porcentuales para el IVC-I). Esto sugiere que **Uruguay ha experimentado una situación de estancamiento con un leve sesgo hacia mayores niveles de mayor vulnerabilidad comercial en las últimas dos décadas**. La inserción internacional del país se caracteriza por un desempeño magro y deficiente, tanto en comparación consigo mismo como respecto a otras economías relevantes.

La alta vulnerabilidad comercial en Uruguay refleja la falta de acuerdos relevantes concretados, como evidencia el bajo número de tratados de libre comercio (TLC) firmados durante el período analizado. A nivel bilateral, Uruguay sólo ha firmado dos TLC, con México y Chile, mientras que en el ámbito del MERCOSUR, los acuerdos se han centrado mayoritariamente en países de la región, con poca incidencia extra-regional. La concentración de exportaciones en destinos sin preferencia arancelaria, especialmente en China, contribuye a esta situación.

Al ampliar la perspectiva para incluir a los países del MERCOSUR, se revela una situación de estancamiento en la inserción internacional, a pesar de puntos de partida similares a inicios del siglo en comparación con otros países considerados exitosos. Alrededor del 70% de las exportaciones del MERCOSUR se realizan sin preferencia con los países de destino, indicando una falta de acuerdos significativos con destinos relevantes, especialmente en mercados asiáticos.

En contraste, países como Australia, Nueva Zelanda, Chile y Perú han reducido drásticamente su vulnerabilidad comercial en las últimas décadas. Con tasas de preferencia arancelaria entre el 75% y el 90%, estos países han implementado políticas comerciales aperturistas, con la firma de acuerdos de libre comercio, principalmente bilaterales, y con destinos estratégicos como Estados Unidos, China, Europa y las principales economías asiáticas.

En resumen, las conclusiones reflejan la necesidad de una revisión y ajuste de las estrategias de inserción internacional de Uruguay para mejorar la diversificación de destinos y reducir la dependencia de mercados específicos. Aprendizajes valiosos pueden extraerse del éxito de políticas comerciales implementadas por otros países que han logrado significativas reducciones en su vulnerabilidad comercial.

ANEXO

- **DESCRIPCIÓN GENERAL DEL ÍNDICE Y CÁLCULO**

El **Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC)** busca poner el foco en el acceso a mercados con preferencias comerciales. 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 esta edición, se incorporó Colombia como nuevo país de referencia. Asimismo, desde la edición del IVC 2022 (basado en datos hasta el año 2021) se presentan ciertos cambios metodológicos, incorporando al análisis mayor variedad de acuerdos comerciales, lo cual nos permite elaborar una serie de tiempo para cada país analizado, enriqueciendo el análisis. Los cambios introducidos hacen que los valores respecto al año base (2006) y anteriores al 2021 puedan presentar cambios mínimos de nivel pero en ningún caso modificaciones en las tendencias y conclusiones de informes anteriores.

El “**IVC – Preferencias**” cuantifica la proporción de las exportaciones de cada país que ingresan a su destino sin ningún tipo de preferencia arancelaria. El foco de este indicador está puesto en la preferencia comercial como fuente de la disminución de la vulnerabilidad comercial.

Por lo tanto, 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 0. Naturalmente estos dos casos extremos no existen en la práctica.

- **Cálculo del Índice Índice de Vulnerabilidad Comercial Preferencias:**

$$IVC - P = \sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{X * d_{i(0,1)}} \right) * 100$$

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 da el peso relativo de cada destino al que el país exporta sobre el total exportado. La variable “ d_i ” es binaria y opera 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, como fue señalado, 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” 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, di tomará un valor de 0,6, en caso de que el 70% están exoneradas di valdrá 0,3.

- Rango de valor: de 0 a 100

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 se dirigen a destinos con los que el país no tiene preferencia comercial y el 60% restante tiene como destino mercados con los que el país sí tiene preferencia comercial.

Por su parte, el “IVC – Integral” agrega al “IVC Preferencias” información sobre la concentración de exportaciones en el mercado más relevante. Metodológicamente se plantea que cuando un destino concentra al menos el 15% de las exportaciones de bienes del país, pasa a ser penalizado de forma incremental.

- **Cálculo del Índice Índice de Vulnerabilidad Comercial Integral:**

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 a los efectos de que el resultado obtenido esté dentro del rango 0 a 1.

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

Al igual que el IVC-P x_i son las exportaciones al país i y X son las exportaciones totales al resto del mundo. El cociente de estas dos variables es el porcentaje de cada destino al que el país exporta en relación con el total exportado. La variable “ d_i ” es binaria y opera 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 agrega un componente adicional que castiga la concentración de exportaciones en un mismo país.

Por último, se debe considerar que 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 de un país, con una mirada integral.

- Rango de valor: de 0 a 100

● LIMITACIONES

Al igual que cualquier indicador, el IVC, es una simplificación que trata de captar algunos elementos muy importantes de una realidad más compleja.

Señalamos 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 que 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 uno de los aspectos 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. En conexión con la primera limitante mencionada, 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. Por último, otra limitante identificada es que el IVC se basa solo en comercio de bienes y no de servicios.

An aerial photograph of a busy port area. In the foreground, a large red-hulled cargo ship is docked at a pier, surrounded by a dense stack of multi-colored shipping containers. Several yellow gantry cranes are positioned along the pier, some with the number '06' visible. In the background, a city street with cars and buildings is visible, along with a large stadium-like structure with a white roof. The entire image has a semi-transparent orange overlay.

CED

CENTRO DE ESTUDIOS
PARA EL DESARROLLO

AUTORES:

Nicolás Albertoni, Deborah Eilender y Agustín Iturralde