

EL ACCESO COMERCIAL DEL URUGUAY ANTE UN MUNDO DE ALTA INCERTIDUMBRE GLOBAL

Informe 2025 del Índice Vulnerabilidad Comercial (IVC)
del Centro de Estudios para el Desarrollo de Uruguay



CENTRO DE ESTUDIOS
PARA EL DESARROLLO

OBSERVATORIO DE
INSERCIÓN INTERNACIONAL

Índice

Introducción	<u>02</u>
Estado actual de las exportaciones uruguayas	<u>04</u>
La inserción comercial un nuevo contexto geoeconómico	<u>07</u>
Los resultados del IVC 2025	<u>08</u>
Descripción general del índice, cálculo y limitaciones	<u>13</u>
El acceso sanitario como una herramienta de política comercial	<u>15</u>
El proteccionismo de Estados Unidos	<u>17</u>
El proteccionismo de Estados Unidos	<u>18</u>
Conclusiones generales del informe	<u>21</u>
Bibliografía	<u>25</u>

Introducción

Este nuevo informe del Observatorio de Inserción Internacional del CED presenta los nuevos datos del Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC), lanzado por el centro en 2018 y actualizados anualmente, y amplía el análisis incorporando nuevos elementos entre los que se destacan los avances registrados en los últimos años en materia de acceso sanitario, así como el impacto de las recientes tendencias proteccionistas originadas en Estados Unidos.

El documento se estructura en tres secciones principales. La primera presenta los datos actualizados y el análisis correspondiente del IVC 2025. La segunda aborda el papel de las habilitaciones sanitarias como herramienta estratégica para mejorar el acceso a mercados. La tercera sección analiza el resurgimiento del proteccionismo comercial estadounidense y su efecto sobre países como Uruguay. Finalmente, se ofrecen algunas conclusiones generales.

Desde su creación, el IVC ha buscado contribuir al debate sobre la inserción internacional mediante una herramienta que permita un análisis comparado entre los países de América Latina. Esta edición actualiza los datos al año 2024, manteniendo los ajustes metodológicos introducidos desde 2022 y poniendo especial énfasis en los países del Mercosur, con foco particular en Uruguay. Además, se incorpora un ejercicio contrafactual que estima el impacto de un eventual acuerdo comercial entre el Mercosur y los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA).

El nuevo apartado sobre acceso sanitario responde a la realidad actual del comercio internacional. El acceso sanitario se ha convertido en una herramienta estratégica para el acceso comercial, especialmente en un contexto global donde la firma de nuevos acuerdos comerciales está estancada, la liberalización multilateral bajo la OMC ha perdido impulso, y las barreras no arancelarias, como los requisitos sanitarios y fitosanitarios, han ganado protagonismo.

Para sectores clave como el agroexportador, los requisitos sanitarios y fitosanitarios son tan determinantes como los aranceles. No basta con contar con preferencias comerciales si los productos enfrentan barreras técnicas o sanitarias que impiden su ingreso. Este nuevo enfoque del IVC permite identificar con mayor precisión los verdaderos cuellos de botella que obstaculizan la inserción internacional del país.

En el marco del giro proteccionista impulsado por la administración Trump, Estados Unidos implementó una serie de medidas arancelarias que, si bien no se dirigieron específicamente a Uruguay, incluyeron propuestas de aplicación generalizada a varios países de la región. En este contexto, adquiere particular relevancia la estructura de la canasta exportadora uruguaya de bienes hacia ese destino, dominada por la carne bovina y sus subproductos, que concentraron en promedio USD 460 millones anuales entre 2020 y 2024, equivalentes al 60% del total exportado. Si bien una parte significativa del comercio bilateral se canaliza a través de servicios —principalmente en los sectores de tecnologías de la información y servicios profesionales—, estos no estarían directamente alcanzados por eventuales medidas arancelarias, dado que el enfoque proteccionista se ha centrado en el comercio de bienes.

En suma, comprender adecuadamente la calidad de la inserción internacional de un país requiere mirar más allá de la mera diversificación comercial. En un contexto de creciente interdependencia global, caracterizado por una densa red de acuerdos comerciales y cadenas de valor, es indispensable incorporar nuevas variables de análisis. Bajo esta premisa, el informe del CED busca ofrecer una mirada actualizada, rigurosa y basada en evidencia sobre el posicionamiento internacional de Uruguay.

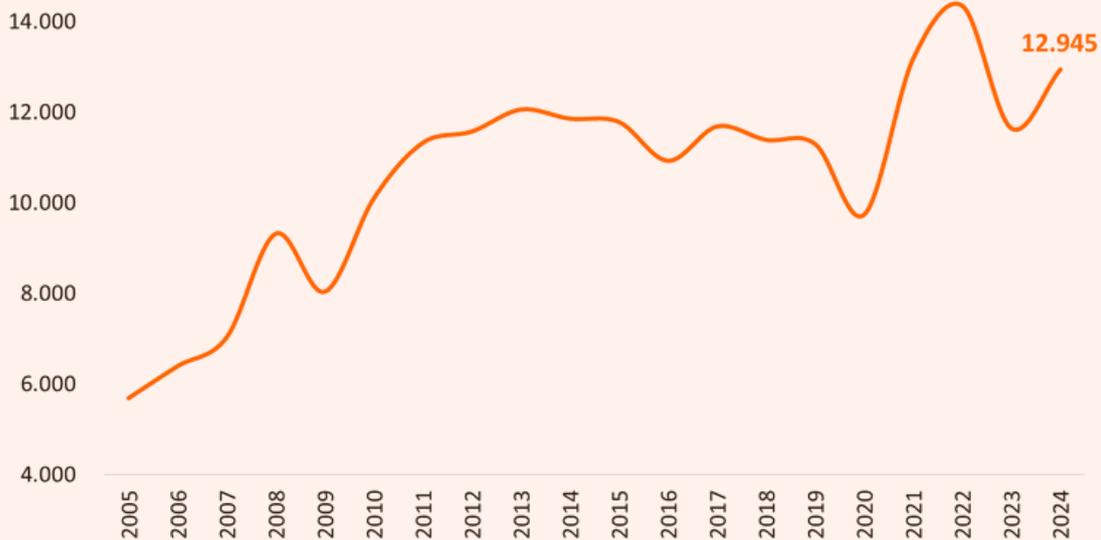
A lo largo de los últimos años, hemos insistido en la necesidad de considerar las condiciones de acceso a los mercados como un elemento central en el debate sobre inserción internacional. La premisa es clara: una inserción comercial es más vulnerable cuanto mayores son los aranceles que enfrentan las exportaciones. En el 2023 las exportaciones uruguayas de bienes pagaron aranceles por USD380 millones y en base a proyecciones propias, para el 2024 es probable que se hayan pagado aranceles de al menos USD 400 millones. En tales casos, solo los productos con ventajas comparativas significativas logran exportarse, lo que limita la diversificación y reduce los márgenes de ganancia frente a competidores con preferencias arancelarias. El Índice de Vulnerabilidad Comercial, desde su creación en 2018, busca capturar cómo estas condiciones varían en el tiempo y entre países comparables.

1. Estado actual de las exportaciones uruguayas

En términos de desempeño exportador, el gráfico a continuación muestra la evolución de las exportaciones de bienes desde Uruguay, incluyendo aquellas realizadas desde plaza y zonas francas, expresadas en dólares constantes de 2024 (ajustadas por el IPC de Estados Unidos). A lo largo de las últimas dos décadas, se observa una trayectoria de crecimiento sostenido, con algunos períodos de estancamiento o retroceso transitorio. Particularmente, entre 2014 y 2020 se verifica una leve caída en términos reales, asociada a un contexto internacional menos favorable y a factores internos específicos. No obstante, a partir de 2021 se evidencia una fuerte recuperación, alcanzando en 2024 un valor total de 12.945 millones de dólares, lo que implica una triplicación real respecto al nivel registrado a comienzos de siglo.

EXPORTACIONES DE BIENES INCLUIDO ZONA FRANCA

(millones de USD a valores 2024)



Fuente: Uruguay XXI

Esta expansión responde tanto a una profundización en productos tradicionalmente exportados como a la incorporación de nuevos sectores dinámicos a la matriz exportadora. El caso más destacado es el de la celulosa, que pasó en menos de dos décadas de no tener participación alguna, a posicionarse como el principal producto de exportación del país. Esta transformación se explica por el desarrollo del complejo forestal-industrial, en particular con la instalación de plantas de celulosa en régimen de zona franca, cuya tercera planta comenzó a operar recientemente, impulsando aún más los volúmenes exportados. En 2024, las exportaciones de celulosa alcanzaron los 2.546 millones de dólares.

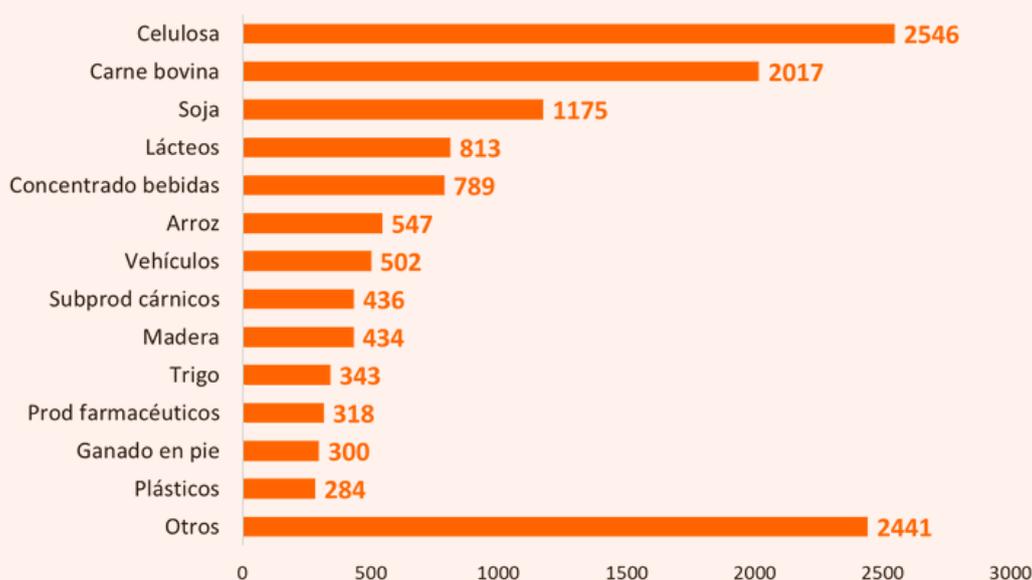
En segundo lugar se encuentra la carne bovina, un rubro históricamente relevante en la estructura exportadora uruguaya. A pesar de su carácter tradicional, ha logrado mantener un crecimiento casi ininterrumpido, consolidándose como el segundo producto más exportado, con un valor de 2.017 millones de dólares en 2024. Su desempeño refleja tanto la calidad del producto como la apertura de nuevos mercados y la mejora en los estándares sanitarios y de trazabilidad.

El tercer producto en importancia es la soja, cuyo desarrollo se remonta a principios de los años 2000, cuando comenzó a expandirse como cultivo de exportación. Desde entonces, ha experimentado un crecimiento notable, convirtiéndose en un componente estructural de la oferta exportable, con ventas por 1.175 millones de dólares en 2024. No obstante, cabe señalar que su desempeño es más volátil que el de otros rubros, al estar fuertemente influenciado por factores climáticos y por la evolución de los precios internacionales. En particular, en 2022 sufrió una caída significativa debido a una sequía histórica.

Otros productos relevantes que completan el núcleo exportador incluyen los lácteos (813 millones de dólares), los concentrados de bebidas (789 millones), el arroz (547 millones), los vehículos (502 millones) y la madera (434 millones), siendo este último un sector que ha crecido de la mano del desarrollo forestal vinculado a la celulosa. También tienen una participación destacada los subproductos cárnicos, el trigo, los productos farmacéuticos, el ganado en pie y los plásticos. Finalmente, el rubro “otros” agrupa una diversidad de bienes con valores individuales inferiores a 250 millones de dólares —como malta, margarinas y aceites, lana o pescados— que, en conjunto, representaron exportaciones por 2.441 millones.

EXPORTACIONES DE BIENES INCLUIDO ZONA FRANCA

(millones de USD)



Nota: “Otros” contiene productos con valor inferior a USD 250m como malta, margarina y aceites, lana y pescados.

Fuente: Uruguay XXI

Además de analizar la evolución global y la composición por productos, resulta relevante examinar cómo se ha transformado la inserción internacional de Uruguay en términos de los destinos de sus exportaciones de bienes. El siguiente gráfico muestra la distribución geográfica de las ventas externas ajustadas por inflación, incluyendo operaciones realizadas tanto desde plaza como desde zonas francas.

A lo largo del período 2005–2024 se observa un cambio estructural significativo en los principales mercados de destino. Mientras que en los primeros años de la serie las exportaciones estaban fuertemente concentradas en la región y en la Unión Europea, a partir de la segunda década del siglo XXI se verifica un proceso de diversificación geográfica, con una creciente gravitación de China y, en menor medida, de Estados Unidos.

China pasó de representar apenas USD 184 millones en 2001 (aproximadamente el 6% del total) a convertirse en el principal destino individual de las exportaciones uruguayas, con ventas que alcanzaron los 3.085 millones en 2024. Este incremento vertiginoso se vincula, en primer lugar, a la demanda de productos agroindustriales (particularmente carne, soja y celulosa), pero también a un mayor relacionamiento bilateral y la consolidación de acuerdos sanitarios y logísticos que facilitaron el comercio. El ascenso chino es particularmente visible a partir de 2013, año en que supera por primera vez a Brasil como primer socio comercial.

PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN



Fuente: Uruguay XXI, "Informe de Comercio Exterior 2024".

Brasil, en tanto, ha sido un socio históricamente relevante para Uruguay, con un comportamiento más estable, aunque con ciertas oscilaciones a lo largo del tiempo. En 2024, las exportaciones hacia este destino ascendieron a 2.324 millones de dólares, recuperando terreno tras la contracción observada entre 2015 y 2020. Su importancia se explica por la proximidad geográfica, la complementariedad productiva y los vínculos derivados del Mercosur.

La Unión Europea ha sido tradicionalmente un mercado importante para los productos uruguayos, siendo el tercer destino. Aunque su participación relativa se ha reducido frente al ascenso de China, en términos absolutos mantiene niveles elevados: en 2024 se exportaron 1.794 millones de dólares a la UE.

En siguiente lugar se encuentran Estados Unidos y Argentina, con un valor exportado en 2024 de USD 1.194 y 809 millones respectivamente. Finalmente, el grupo de "otros destinos", que incluye países como México, Chile y Turquía, representa una porción significativa de las exportaciones. En conjunto, estos destinos acumularon ventas por 3.738 millones en 2024. Aunque individualmente tienen una menor relevancia, en conjunto conforman un mercado amplio y heterogéneo

2. La inserción comercial un nuevo contexto geoeconómico

En un contexto internacional cada vez más marcado por conflictos armados y tensiones geopolíticas, resulta indispensable que economías con alta dependencia a sus exportaciones fortalezcan sus herramientas de diagnóstico y anticipación. Aunque estos conflictos puedan parecer lejanos en términos geográficos, sus consecuencias —en particular la volatilidad de precios internacionales, las restricciones comerciales o los desvíos de flujos de inversión— son cada vez más inmediatas y profundas. Por ello, el **Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC)** y la reciente incorporación de nuevos elementos acompañando sus resultados, se presentan como instrumentos clave para guiar la inserción económica internacional del país.

2.1. Conflictos globales: del frente militar al frente comercial

La guerra en Ucrania, las tensiones en el Mar de China, y más recientemente el conflicto en Medio Oriente, han alterado los flujos de comercio mundial, encarecido el transporte marítimo y generado incertidumbre sobre el acceso a mercados e insumos críticos. A su vez, la guerra comercial entre Estados Unidos y China ha derivado en nuevas formas de proteccionismo selectivo. Estos eventos, aunque no afectan directamente a Uruguay, sí inciden en los precios de productos estratégicos para el país —como alimentos, energía y fertilizantes— y afectan la estabilidad de sus exportaciones.

Uruguay, con una economía abierta y fuertemente dependiente de sus exportaciones agroindustriales, no puede darse el lujo de ignorar estos factores externos. La pregunta no es si estos shocks afectarán al país, sino **cómo y cuándo**, y en qué medida puede anticiparse y responder eficazmente.

2.2. El Índice de Vulnerabilidad Comercial en un contexto de alta incertidumbre

El IVC, elaborado anualmente por el Centro de Estudios para el Desarrollo (CED), permite cuantificar la exposición del país a riesgos externos a partir de variables como la concentración de mercados de destino, la dependencia de productos básicos, la calidad de los socios comerciales y la participación en redes de preferencias. Su objetivo no es solo diagnosticar, sino **orientar políticas de inserción internacional más resilientes y estratégicas**.

En el actual contexto, el IVC cobra especial relevancia por al menos tres razones:

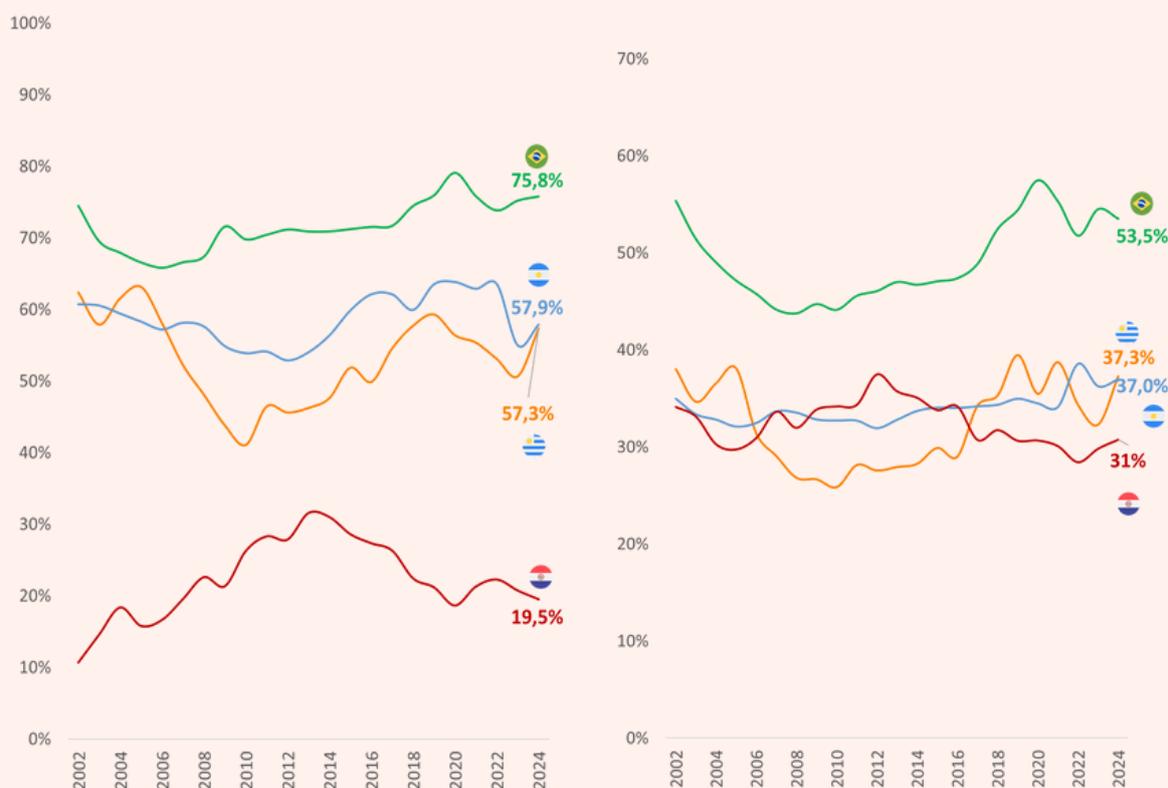
- Volatilidad de precios internacionales: los conflictos globales afectan los precios de exportación e importación de Uruguay, impactando directamente en los términos de intercambio y en la balanza comercial.
- Cambios en las políticas comerciales globales: la creciente fragmentación del comercio internacional exige evaluar continuamente el grado de cobertura que ofrece la red de acuerdos comerciales del país.
- Desvío de flujos de comercio: las sanciones, restricciones o cambios regulatorios pueden modificar rutas comerciales, afectando la competitividad de productos uruguayos en ciertos mercados.

3. Los resultados del IVC 2025

3.1 El caso de los países del Mercosur

Para el 2024 el comercio internacional ya se había restablecido completamente del efecto negativo de la Pandemia. Sin embargo, la invasión de Rusia a Ucrania, las nuevas medidas proteccionistas de Trump y el reciente conflicto armado en medio oriente han puesto a prueba el sistema de comercio internacional. En este sentido el bloque Mercosur mantiene su característica de relativo rezago en el proceso de inserción comercial. En particular para el caso uruguayo se observa una muy buena performance exportadora pero que no logra sortear el obstáculo de los aranceles. Naturalmente, este aspecto limita el potencial del rendimiento exportador sobre el resto de la economía.

IVC PREFERENCIAS E IVC INTEGRAL PARA LOS PAÍSES DEL MERCOSUR



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

Al analizar los resultados del IVCp e IVCi para los países del Mercosur se pueden obtener las siguientes conclusiones:

- 1- El bloque Mercosur mantiene un elevado valor de IVC-P e IVC-I, lo que marca claros problemas a la hora de mejorar la calidad de su inserción internacional. Este resultado se explica casi enteramente por la ausencia de firma de tratados comerciales relevantes.
- 2- Brasil es el país que marca el ritmo de la inserción comercial del bloque, resultado previsible dado el elevado IVC-P e IVC-I del país y por su dimensión económica.

3- Paraguay es el país que presenta la menor vulnerabilidad comercial dentro del bloque, sin embargo, esto se explica en gran medida por su fuerte dependencia comercial con Brasil.

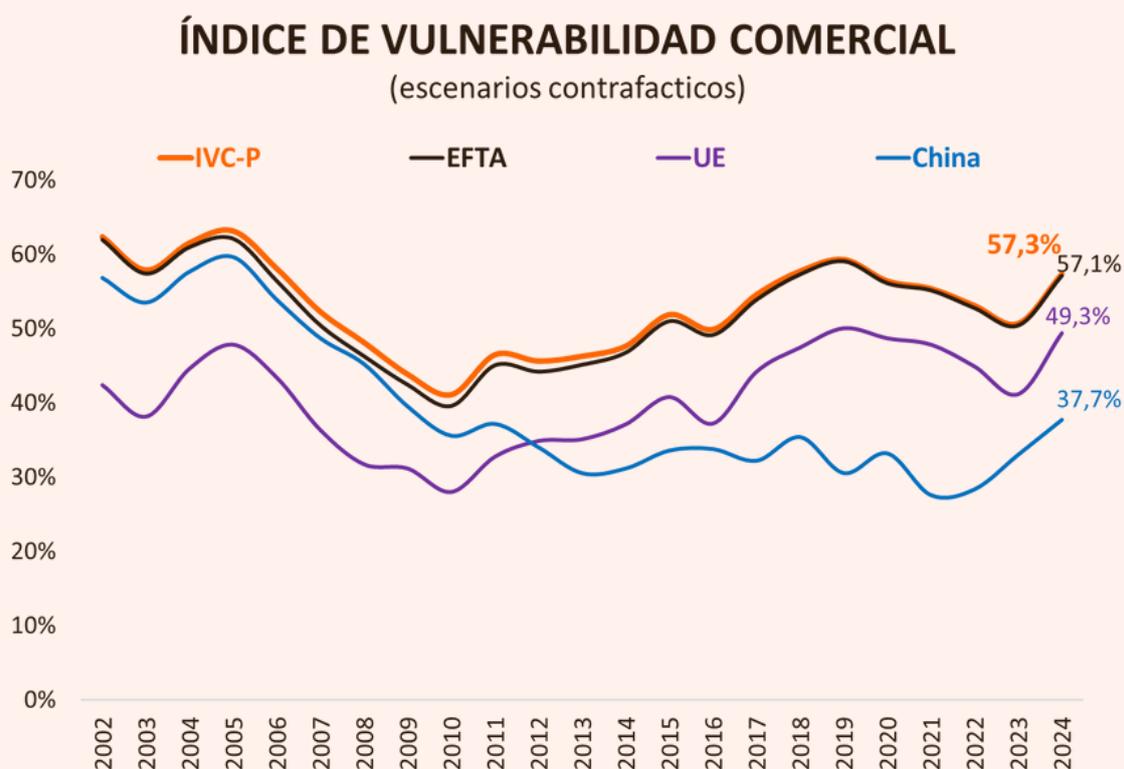
4- Argentina se mantiene estable, es destacable la mejora significativa que se observa desde el 2023, en donde el IVC-P se ubica por debajo de los 60 puntos luego una década ubicándose por encima.

5- Uruguay sufre un aumento de su IVC-P e IVC-I en el 2024, luego de un proceso continuo de baja desde el 2020. Sin embargo, al interiorizarnos en el indicador vemos que este aumento se explica fundamentalmente por el aumento de las exportaciones de pasta de celulosa carne y soja, los cuales se realizan a países con los que no se tienen acuerdos comerciales, especialmente China.

6- Los países del Pacífico siguen mostrando una mejor performance en su inserción comercial en comparación con el bloque Mercosur, a excepción de Paraguay.

3.2. Ejercicio contrafactual para el caso de Mercosur y acuerdos regionales concluidos (EFTA y Unión Europea)

Se plantea los resultados de un ejercicio contrafáctico que busca responder la siguiente pregunta: ¿Cómo evolucionaría el IVC-P e IVC-I de Uruguay suponiendo que se firma un acuerdo comercial con China, con la Unión Europea y con el EFTA?



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

Los resultados se obtienen por medio de la suposición de la existencia de un acuerdo comercial con estos grupos de países. A modo de ejemplo, para medir el impacto de un acuerdo comercial

con China lo que se realiza es la imputación de un cero en la variable dummy asociada a las exportaciones a China. Esto se repite para el caso de la Unión Europea y para el EFTA. Es importante resaltar que los resultados obtenidos son en términos estáticos, es decir, no incluyen los previsible efectos dinámicos que tienen los tratados comerciales sobre el volumen de exportación de nuestro país. Por lo tanto, es esperable que los resultados obtenidos sean conservadores.

Los resultados para los ejercicios contrafácticos muestran que:

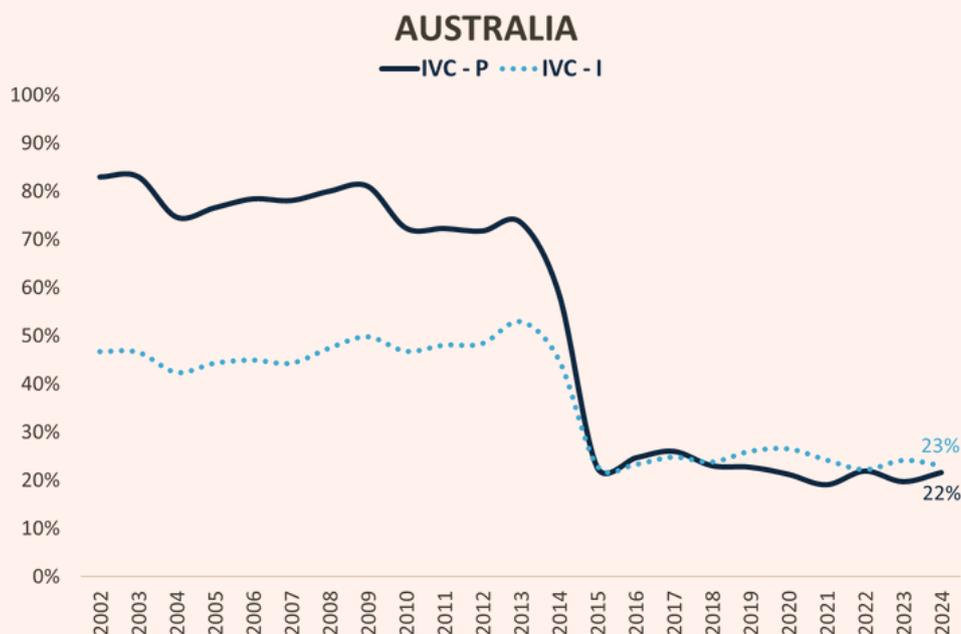
- i- La firma de cualquiera de estos acuerdos reduciría la vulnerabilidad comercial, como era de esperar considerando la construcción del índice.
- ii- En orden de la magnitud del impacto, la firma de un acuerdo comercial con China tendría el mayor impacto, con una rebaja de 20 puntos. En segundo lugar, está la Unión Europea, que impactaría en 8 puntos. Finalmente, una eventual firma de un tratado comercial con el EFTA tendría un impacto casi nulo, de 0,2 puntos.
- iii- La firma de un acuerdo comercial con China implicaría un cambio tanto en el nivel de la vulnerabilidad comercial, así como en su tendencia histórica. Como se observa en el gráfico, tendríamos una reducción continua de la vulnerabilidad comercial.
- iv- Por su parte, un hipotético acuerdo con la UE implicaría una reducción del nivel de vulnerabilidad. Sin embargo, en términos estáticos, no cambiaría la tendencia histórica del IVC.
- v- El impacto marginal que tendría la firma de un acuerdo comercial con el EFTA no implica de ningún modo que el mismo no sirva. Más bien, su reducido impacto se debe al bajo volumen de comercio que mantenemos con dicha zona del mundo. Es probable que con un acuerdo firmado el efecto dinámico positivo sobre las exportaciones acreciente su relevancia.

3.3. El caso de los países del Pacífico (Australia, Chile, Nueva Zelanda y Perú)

Siguiendo la comparación de años anteriores también se ha actualizado la evolución del IVC-P y el IVC-I para los países del pacífico, es decir Australia, Chile, Nueva Zelanda y Perú.

- **El caso de Australia**

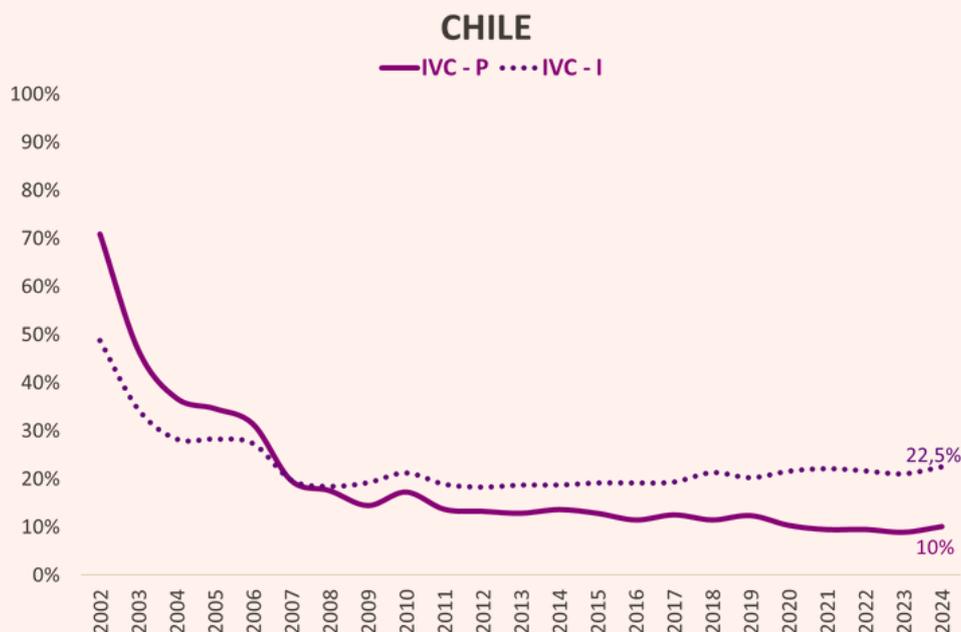
Australia muestra una gran estabilidad en bajos niveles del IVC-I e IVC-P, lo que significa que ha logrado alcanzar un buen nivel de inserción internacional sostenido en el tiempo, incluso durante la pandemia. Es importante resaltar que la última gran mejora experimentada por Australia se da en el año 2015, año en que entra en vigor el tratado de libre comercio con China.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

- **El caso de Chile**

Chile también muestra una gran estabilidad en las dos versiones del IVC, con una leve tendencia al alza en el IVC-I. Esto último se debe a cierta concentración de las exportaciones chilenas en los mercados asiáticos. Sin embargo, el diferencial de Chile con el bloque Mercosur es notorio y merece ser un caso de estudio exitoso.

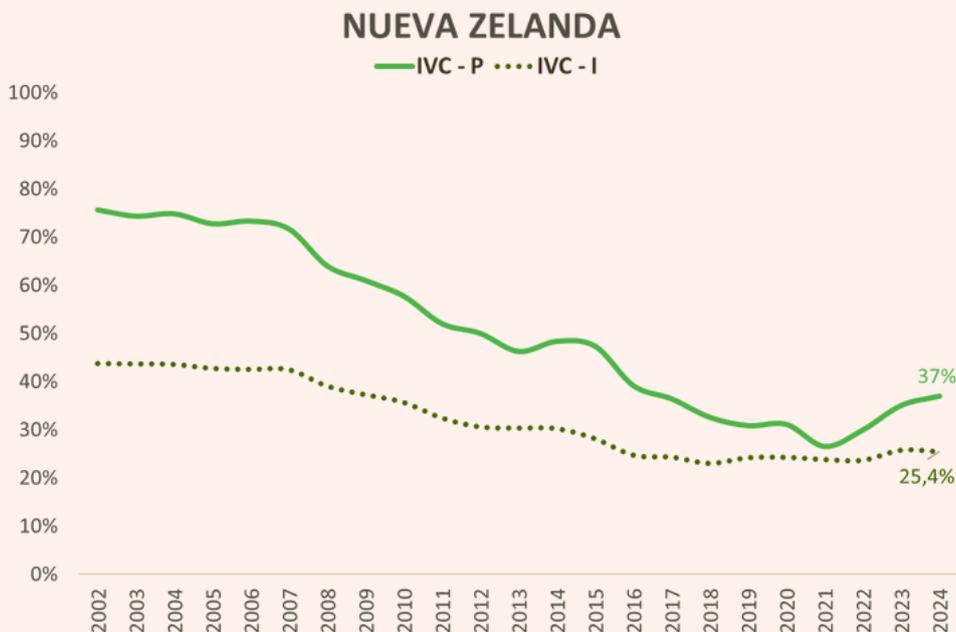


Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

- **El caso de Nueva Zelanda**

Nueva Zelanda muestra una evolución muy similar a la de su país vecino Australia, manteniendo una relativa estabilidad en niveles bajos del IVC-I e IVC-P. Como se observa en el gráfico, Nueva Zelanda muestra una baja sostenida de ambas versiones del indicador desde 2002.

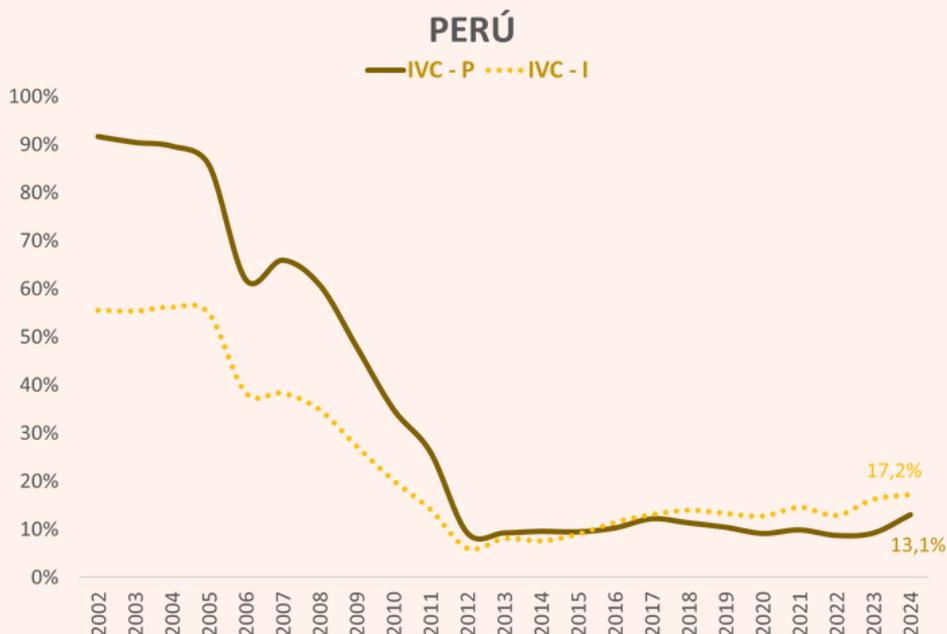
Esta tendencia muestra un quiebre en el IVC-P a partir del año 2022. Lo anterior se debe al aumento de las exportaciones de este país a destinos con los cuáles no tiene un acuerdo comercial vigente.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

- **El caso de Perú**

Finalmente, el caso de Perú se suma dentro de los casos de éxito en América del Sur, experimentando una fuerte caída en sus niveles de vulnerabilidad comercial desde el 2005. En concreto, el país andino logra en un período de 8 años alcanzar niveles de vulnerabilidad comercial similares a los de Chile e inferiores a los de Australia y Nueva Zelanda. Detrás de este comportamiento lo que encontramos es un proceso continuo y acelerado de firma de tratados de libre comercio. El caso peruano muestra que los países del bloque Mercosur pueden lograr ganancias de inserción comercial en período de tiempo relativamente cortos.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

4. Descripción general del índice, cálculo y limitaciones

Tal como ya se indicó, 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 de 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. Desde el 2021 el IVC se desdobra en dos indicadores para ser más preciso en su medición: El IVC Preferencia y el IVC Integral.

4.1. El “IVC – Preferencia”

Cuantifica la proporción de las exportaciones de cada país que ingresan a su destino sin ningún tipo de preferencia. Lo consideramos un aporte muy valioso que pone en el foco un fenómeno cada vez más relevante para la inserción internacional de los países como lo es la preferencia comercial. El puntaje del IVC-P refleja el porcentaje de las exportaciones de un país que ingresan a su destino sin preferencias arancelarias de ningún tipo.

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 cero. Naturalmente estos dos casos ideales no existen en la práctica.

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 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.

Para mayor detalle sobre el método de cálculo del IVC-P se recomienda leer el “Anexo metodológico”.

4.2. El “IVC – Integral”

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.

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.

Rango de valor: de 0 a 100

Para mayor detalle sobre el método de cálculo del IVC-I se recomienda leer el “Anexo metodológico”.

4.3. 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 para 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- Por último, otra limitante identificada es que el IVC se basa solo en comercio de bienes y no de servicios.

5. El acceso sanitario como una herramienta de política comercial

Tal como se ha mencionado antes, el acceso sanitario se ha convertido en una herramienta estratégica para el acceso comercial, especialmente en un contexto global donde la firma de nuevos acuerdos comerciales está estancada, la liberalización multilateral bajo la OMC ha perdido impulso, y las barreras no arancelarias, como los requisitos sanitarios y fitosanitarios, han ganado protagonismo.

Este apartado analiza los avances en esta materia durante el quinquenio 2020-2025, en el que Uruguay logró avances destacados en el fortalecimiento del acceso sanitario como instrumento clave para mejorar su inserción internacional y reducir vulnerabilidades en su estrategia exportadora.

La siguiente tabla muestra el conjunto producto-mercado habilitado, así como el valor en dólares corrientes de las exportaciones del año 2024.

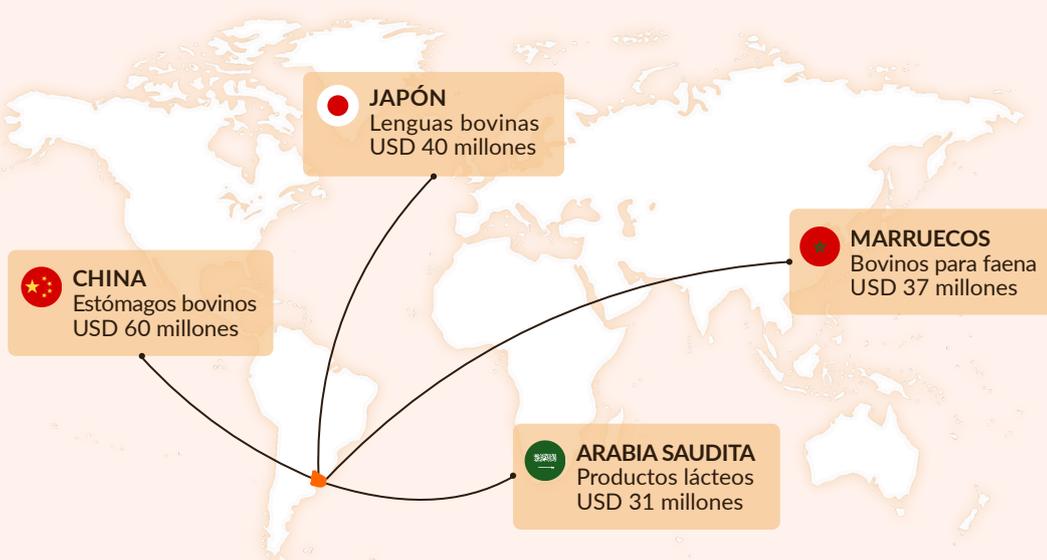
TABLA HABILITACIONES Y EXPORTACIONES VERIFICADAS

DESTINO	PRODUCTO	AÑO HABILITACIÓN	2024
 Perú	Ovinos en pie	2022	39.659
 Ecuador	Semen equino	2022	14.312
 Brasil	Conejos y cobayos como mascotas	2024	1.500
 Honduras	Miel y productos apícolas	2022	179.223
 El Salvador	Carne bovina	2023	1.359
 Macao	Carne bovina	2021	108.293
 Japón	Lengua bovina	2022	17.899.409
 El Líbano	Tripas bovinas saladas	2022	124.614
 Israel	Tripas bovinas saladas	2023	29.412
 China	Estómagos bovinos	2023	24.966.697
 Israel	Carne bovina y ovina con hueso	2024	8.884.391
 Israel	Cueros y pieles	2024	157
 Egipto	Carne bovina	2022	315.677
 Egipto	Carne ovina	2022	699.455
 Namibia	Conejos y cobayos como mascotas	2024	46.860
 El Salvador	Productos lácteos	2023	278.450
 Arabia Saudita	Productos lácteos	2023	11.656.323
 Argentina	Semillas de Vicia forrajera	2023	414.147
 Chile	Grano de colza	2022	1.843.520
 Guatemala	Grano de arroz con cáscara	2022	558.660
 Ecuador	Grano de arroz pulido	2023	73.483
 China	Grano de sorgo	2022	238.994
 Estados Unidos	Flores y biomasa cáñamo	2020	50.400
 Suiza	Flores y biomasa cáñamo	2020	134.413
 República Checa	Flores y biomasa cáñamo	2022	162.560
 Francia	Flores y biomasa cáñamo	2024	2
 Estados Unidos	Semilla de cáñamo	2020	300
 Argentina	Semilla de cáñamo	2023	360
 Canadá	Fruta fresca caqui	2023	1.687
 Israel	Fruta fresca arándano	2022	18.242

Con los datos obtenidos, se puede ver que se lograron habilitaciones para 106 mercados-productos. Dentro de estos, se destacan los mercados para productos cárnicos que totalizaron 39, seguido por los nuevos mercados para productos de cáñamo que sumaron 17 y en tercer lugar los mercados con destino para animales y material genético que acumulan 13 habilitaciones.



Estas nuevas habilitaciones implicaron una corriente exportadora de USD131 millones en el acumulado 2020 - 2024, mientras que solamente en el primer semestre del 2025 se registraron USD 93 millones con destino a estos mercados. Dentro del universo exportado, se destaca los estómagos bovinos a China (USD 60 millones), las lenguas bovinas a Japón (USD 40 millones), bovinos para faena a Marruecos (USD 37 millones) y productos lácteos a Arabia Saudita (USD 31 millones).



En otro sentido, se han logrado habilitaciones de mercados que hoy en día no se encuentran operativos, es decir, que nadie le está exportando. Estos mercados son 12 y merecen especial atención, deben ser considerados como un llamado de atención para las autoridades. En concreto, resultaría pertinente indagar sobre las causas detrás de la no exportación a dichos mercados. Al mismo tiempo, este conjunto de mercados representa una oportunidad.

En efecto, como parte de este trabajo se ha llevado adelante una estimación conservadora de las exportaciones que se podrían generar en los mercados que aún no están operativos. La metodología aplicada es sencilla, se considera el país que menos exporta ese bien al mercado habilitado y se asume que nuestro país podría alcanzar el 20% de ese valor. Como se observa es una estimación conservadora la cual consideramos pertinente a los efectos de lograr la cuantificación de un efecto potencial. En concreto, la estimación arroja un valor de USD 8.500.000 de exportaciones adicionales que se podrían obtener en caso de comenzar a exportar a estos mercados habilitados, pero no operativos. Se destacan por su valor potencial la colza a México y el grano de trigo a Ecuador, los cuales sumados suman USD 5.000.000.

Concluimos este apartado profundizando en el concepto de inserción comercial virtuosa, hasta el momento asumíamos que la misma era aquella que se lograba bajo algún tipo de preferencia comercial. Por lo tanto, la recomendación de política pública apunta hacia la consecución de acuerdos comerciales. Si bien esto sigue siendo absolutamente válido, ahora sumamos una nueva dimensión que es la de la habilitación sanitaria efectiva de los mercados. Como muestran los resultados, el proceso llevado adelante por el MGAP, en coordinación con el MRREE en el quinquenio 2020-2024 en esta materia ha redundado en una nueva corriente exportadora de USD225 millones y que potencialmente podría sumar de mínima USD 8.500.000 millones anuales. Por lo tanto, es un camino que las nuevas autoridades deben continuar ya que redundará en una mejor performance exportadora de la economía.

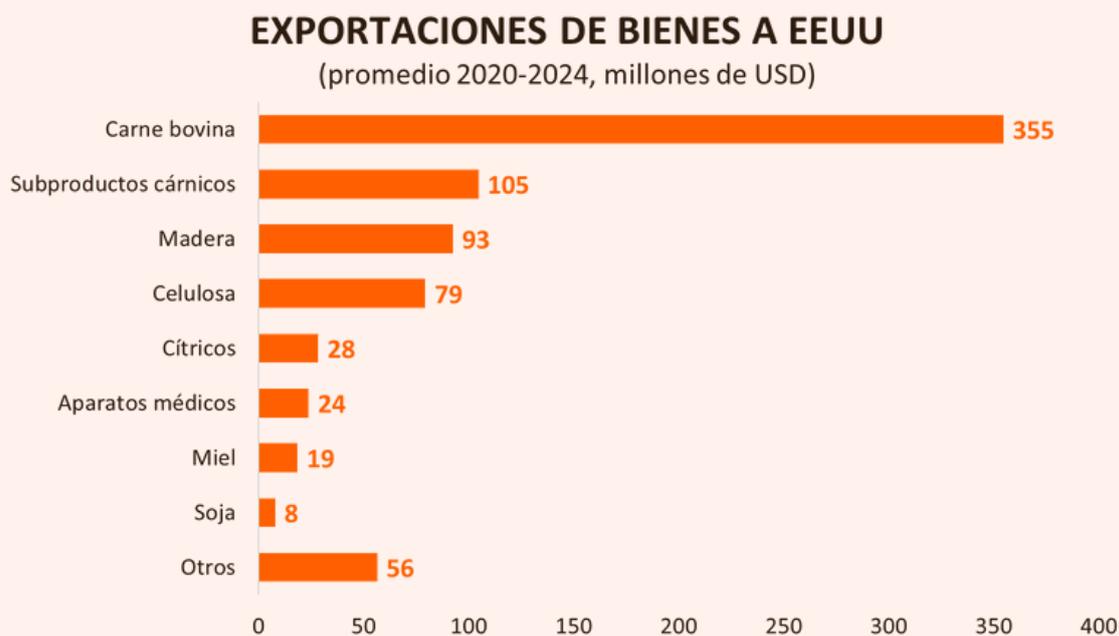
6. El proteccionismo de Estados Unidos

Desde su regreso a la Casa Blanca, Donald Trump ha vuelto a promover una escalada de aranceles que hoy cambian de forma importante las dinámicas del comercio internacional. Ya desde el 2 de abril, que él mismo llamó el Día de la Liberación, el presidente estadounidense confirmó una serie de aranceles "recíprocos", o impuestos a las importaciones, para un importante grupo de países. El enfoque estuvo particularmente en ciertos socios comerciales como China, la Unión Europea y Brasil. Si bien Uruguay no ha sido un objetivo prioritario de estas políticas, hoy se aplica un arancel general del 10% sobre las importaciones provenientes de varios países de la región, incluyendo a Uruguay.

Para dimensionar el posible impacto de una medida de este tipo, resulta clave considerar la composición de la canasta exportadora uruguaya hacia Estados Unidos. Tal como se observa en el gráfico, la carne bovina y sus subproductos constituyen los principales rubros exportados, con un promedio conjunto de USD 460 millones anuales entre 2020 y 2024. Esto equivale a aproximadamente el 60% del total exportado en bienes a ese destino durante el período analizado.

Es importante señalar que una proporción significativa del comercio entre Uruguay y Estados Unidos se canaliza a través de servicios, especialmente en áreas como tecnologías de la información (TICs) y servicios profesionales. No obstante, estos sectores no se verían directamente afectados por las eventuales medidas arancelarias, dado que el enfoque proteccionista ha estado orientado principalmente hacia el comercio de bienes.

El siguiente gráfico muestra los principales sectores que componen las exportaciones de Uruguay a EEUU y por tanto, de continuar una escalada arancelaria en la que se incremente el arancel promedio de Uruguay hacia EEUU, podrían verse afectados.



Nota: Otros contiene productos con valores menores a USD 8 millones como pescado, hortalizas, vino, entre otros
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Uruguay XXI

La siguiente tabla muestra el estado de situación de la última aplicación de nuevos aranceles a distintos mercados internacionales (que entraron en vigor el 7 de agosto de 2026). En primer lugar, se puede ver que no necesariamente los mayores importadores han sido los más afectados. Por ejemplo, Brasil, uno de los países más afectados por los nuevos aranceles tiene un bajo porcentaje en las importaciones totales de EEUU.

LOS 10 PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES DE EEUU Y SU NUEVO ARANCEL CORRESPONDIENTE

DESTINO	% DE IMPORTACIONES DE EE.UU.	ARANCEL
 México	15,50%	25%
 China	13,40%	30%
 Canadá	12,60%	35%
 Alemania	4,90%	15%
 Japón	4,50%	15%
 Vietnam	4,20%	20%
 Corea del Sur	4,00%	15%
 Taiwán	3,60%	20%
 Irlanda	3,20%	15%
 India	2,70%	15%

LOS PRINCIPALES PAÍSES LATINOAMERICANOS AFECTADOS POR LOS NUEVOS ARANCELES

MERCADO	% DE IMPORTACIONES DE EE.UU.	ARANCEL
 Brasil	1,30%	50%
 México	15,50%	25%
 Nicaragua	<1%	18%
 Costa Rica	<1%	15%
 Venezuela	<1%	15%
 Bolivia	<1%	15%
 Colombia, Chile, Perú, Argentina, Honduras, Guatemala, Uruguay, y otros.	Cada uno con <1%	10%

Fuente: White House. Imports data rom US Census Bureau (2024). Última actualización: 07/08/2025

Para realizar un análisis comparado con Uruguay y su posible exposición a la escalada proteccionista de EEUU, la siguiente tabla suma al análisis el índice de complementariedad comercial (CC) de cada país con respecto a Uruguay. Este índice, proporciona información útil sobre las perspectivas del comercio intrarregional, mostrando en qué medida las estructuras de las importaciones y las exportaciones de un país son complementarias. El índice es 0 cuando un país no exporta ningún bien ni el otro país lo importa, y 100 cuando las proporciones de las exportaciones y las importaciones son exactamente iguales.

Lo que la siguiente tabla muestra es que, al tomar 11 economías altamente por los nuevos aranceles, el promedio de complementariedad que tienen las exportaciones uruguayas con éstas es superior al 20%. Es decir, más de un 20% de la matriz exportadora de estas economías son cosas que Uruguay podría también proveer a mercados internacionales. Este dato sugiere que, más allá de la alta tensión internacional con respecto al comercio, si Uruguay trabaja proactivamente por acercarse a EEUU también podrían generarse oportunidades.

De hecho, la reconfiguración del flujo comercial provocada por estas medidas ha estimulado un redireccionamiento de exportaciones, como en el caso de China, que ha compensado la caída de sus ventas a EE.UU. fortaleciendo vínculos con socios como India, la Unión Europea y las naciones del Sudeste Asiático. Este fenómeno no solo revela reescritrucameinos de mercados, sino que ha incentivado una transformación en las estructuras exportadoras de varios países, que han buscado diversificar mercados y cerrar nuevos acuerdos comerciales. Así, los aranceles estadounidenses, más allá de su intención punitiva, han contribuido indirectamente a dinamizar la integración económica entre otros bloques y regiones (especialmente en el Sudeste Asiático).

LOS 10 PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES DE EEUU Y SU NUEVO ARANCEL CORRESPONDIENTE

MERCADO	% DE IMPORTACIONES DE EE.UU.	ARANCEL	ICC CON RESPECTO A URUGUAY
 México	15,50%	25%	25.74
 China	13,40%	30%	23.77
 Canadá	12,60%	35%	24.87
 Alemania	4,90%	15%	25.15
 Japón	4,50%	15%	25.11
 Vietnam	4,20%	20%	23.33
 Corea del Sur	4,00%	15%	21.01
 Taiwán	3,60%	20%	23.07
 Irlanda	3,20%	15%	22.86
 India	2,70%	50%	16.95
 Brasil	1,30%	50%	22.28

Fuente: White House. Imports data from US Census Bureau (2024). Última actualización: 07/08/2025

Vale la pena aclarar que este análisis se basa en los aranceles establecidos por Estados Unidos el 7 de agosto. Modificaciones en las tasas arancelarias podrían dar lugar a conclusiones diferentes.

7. Conclusiones generales del informe

Sobre los resultados del Índice de Vulnerabilidad Comercial

Esta nueva edición con datos hasta el 2024 del Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC) reafirma la relevancia de esta herramienta como instrumento diagnóstico y estratégico para comprender y mejorar la inserción internacional de países con una alta dependencia de sus exportaciones. En esta edición se puso especial atención en los países del Mercosur y en particular Uruguay. En un contexto global de creciente incertidumbre geopolítica, tensiones comerciales y fragmentación del comercio internacional, contar con un indicador que cuantifique la exposición a riesgos comerciales se vuelve cada vez más relevante.

Los resultados muestran que el Mercosur continúa rezagado en su proceso de integración comercial, reflejado en elevados valores de IVC-P (preferencias) e IVC-I (integral). Esto evidencia una limitada red de acuerdos comerciales que restringe el acceso preferencial de sus exportaciones a mercados clave. Uruguay, a pesar de mostrar una destacada performance exportadora, incrementa su vulnerabilidad comercial en los últimos años, fundamentalmente por el aumento de ventas de productos como la celulosa hacia mercados sin acuerdos comerciales. Esto expone una debilidad estructural que limita el aprovechamiento pleno de los beneficios de sus exportaciones. El ejercicio contrafactual incluido en el informe demuestra, con evidencia clara, que la firma de acuerdos comerciales con socios estratégicos como China o la Unión Europea tendría un impacto significativo y positivo en la reducción de la vulnerabilidad comercial de Uruguay. En particular, un acuerdo con China implicaría una disminución de hasta 20 puntos en el índice, lo que modificaría no solo el nivel actual de exposición, sino su tendencia estructural.

El análisis comparado del Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC) para los países del Pacífico – Australia, Chile, Nueva Zelanda y Perú– permite identificar patrones exitosos de inserción comercial internacional que contrastan significativamente con las limitaciones persistentes en el bloque Mercosur. A pesar de las diferencias estructurales entre estos países, todos comparten un denominador común: una estrategia activa, sostenida y efectiva de apertura comercial basada en una red diversificada de tratados de libre comercio.

Australia se destaca por una inserción internacional sólida y estable, reflejada en niveles consistentemente bajos de IVC-P e IVC-I. Este desempeño es resultado de una estrategia clara que priorizó acuerdos comerciales de alto impacto, como el firmado con China en 2015, que marcó el último gran salto positivo en su perfil comercial.

Por su parte, Chile reafirma su condición de modelo regional en política comercial. Si bien muestra una leve tendencia al alza en el IVC-I, producto de cierta concentración de sus exportaciones en mercados asiáticos, sus niveles generales de vulnerabilidad siguen siendo bajos y estables. La amplitud y profundidad de su red de acuerdos le ha permitido mantener una posición competitiva en un contexto global volátil.

Nueva Zelanda, similar a Australia, ha mantenido una trayectoria descendente y sostenida en su nivel de vulnerabilidad comercial desde 2002, aunque con un repunte del IVC-P desde 2022. Este aumento se vincula a la expansión de exportaciones hacia mercados sin acuerdos vigentes, lo que resalta la necesidad de actualizar y expandir su red comercial ante cambios en los flujos globales.

El caso de Perú sobresale como un ejemplo notable de éxito reciente y acelerado. Desde 2005, ha reducido de forma drástica su vulnerabilidad comercial, alcanzando niveles incluso más bajos que los de Australia y Nueva Zelanda. Este avance se explica por un ambicioso y sostenido proceso de firma de tratados de libre comercio, que transformó su perfil comercial en menos de una década. La experiencia peruana demuestra que es posible reducir sustancialmente la vulnerabilidad en plazos relativamente cortos, siempre que exista una voluntad política clara y una estrategia bien definida.

En conjunto, los casos analizados muestran que la baja vulnerabilidad comercial no es un resultado espontáneo ni producto exclusivo de la geografía o tamaño económico. Es el resultado directo de decisiones políticas concretas orientadas a ampliar y consolidar el acceso preferencial a mercados clave. En este sentido, estos países ofrecen lecciones valiosas para otras economías en desarrollo —en particular las del Mercosur— sobre cómo avanzar en una inserción internacional más robusta, resiliente y alineada con las dinámicas actuales del comercio global.

Sobre el acceso comercial a través de habilitaciones sanitarias

Los avances logrados por Uruguay en materia de acceso sanitario entre 2020 y 2025 confirman que esta herramienta se ha consolidado como un pilar estratégico de la inserción internacional del país. En un contexto global donde los acuerdos comerciales avanzan lentamente y las barreras no arancelarias cobran mayor relevancia, las habilitaciones sanitarias permiten abrir nuevos mercados y diversificar destinos de exportación, reduciendo la vulnerabilidad externa. Los resultados concretos —más de 100 mercados-producto habilitados y USD 225 millones generados en nuevas exportaciones— demuestran el impacto positivo de una política comercial activa y coordinada entre el MGAP y el MRREE.

Además, el análisis identifica un potencial aún no aprovechado: doce mercados habilitados que continúan inactivos representan una oportunidad concreta para seguir ampliando la base exportadora. La estimación conservadora de USD 8,5 millones adicionales refuerza la idea de que no basta con abrir mercados, sino que es necesario acompañar ese proceso con inteligencia comercial, promoción y apoyo al sector exportador. En suma, el fortalecimiento del acceso sanitario no solo debe entenderse como un complemento a los acuerdos comerciales tradicionales, sino como una vía autónoma y eficaz para avanzar hacia una inserción comercial virtuosa y sostenible.

De este informe se desprende que la apertura de mercados mediante habilitaciones sanitarias reduce la vulnerabilidad que quizá puedan existir a través del -aún bajo- abanico de preferencias arancelarias. Cuando un producto cumple con requisitos técnicos y sanitarios internacionales, su acceso a nuevos destinos depende menos de acuerdos formales y más de su capacidad para cumplir con estándares regulatorios.

Por otra parte, con la perspectiva sanitaria incorporada contribuye a la perspectiva que plantea el IVC, a través de dar mayor precisión si los obstáculos a la exportación son arancelarios o regulatorios. Las habilitaciones generan una diversificación de mercados efectiva. Gracias a los más de 100 nuevos mercados abiertos, las exportaciones uruguayas acceden a destinos adicionales sin depender exclusivamente de aranceles, amortiguando el impacto de shocks comerciales externos o proteccionismos.

Sobre las dinámicas proteccionistas de EEUU

A partir del análisis del proteccionismo de Estados Unidos bajo la administración Trump, es posible concluir que, si bien estas políticas comerciales generan tensiones significativas y amenazan con restringir el acceso a uno de los mercados más relevantes del mundo, también abren una ventana estratégica para países como Uruguay. Aunque el país no se encuentra entre los principales afectados, el establecimiento de un arancel general del 10% sobre sus exportaciones obliga a repensar su inserción internacional, especialmente considerando que productos clave como la carne bovina representan una alta proporción de las ventas a EE.UU. Este contexto exige una vigilancia constante y una estrategia activa para evitar impactos negativos en sectores sensibles de la economía uruguaya.

Los datos también muestran que la reconfiguración del comercio global derivada de estas medidas podría convertirse en una oportunidad. El índice de complementariedad comercial indica que Uruguay tiene potencial para posicionarse como proveedor alternativo en varios mercados afectados por los aranceles estadounidenses, dado que sus exportaciones coinciden en más de un 20% con las matrices importadoras de países como México, China o Canadá. En este sentido, si Uruguay logra articular una estrategia de inserción inteligente —diversificando destinos, fortaleciendo acuerdos comerciales y posicionando sus productos estratégicamente—, el proteccionismo estadounidense podría, paradójicamente, convertirse en un catalizador para una transformación positiva de su estructura exportadora.

En definitiva, el informe destaca que la vulnerabilidad comercial no puede entenderse únicamente por la diversificación de mercados y productos, sino que debe incorporar la calidad del acceso comercial, es decir, las condiciones arancelarias y la solidez institucional de los acuerdos vigentes. En este sentido, el IVC ofrece una lectura más realista de las verdaderas condiciones de inserción en la economía global, aportando a un debate estratégico que trasciende lo meramente técnico.

En suma, esta edición del IVC vuelve a poner sobre la mesa la urgencia de una estrategia comercial activa, preventiva y basada en evidencia. Demuestra, por ejemplo, que, para un país como Uruguay, avanzar en una red más amplia y profunda de acuerdos comerciales no solo es deseable, sino una necesidad para blindar su economía frente a un mundo cada vez más inestable. El IVC se consolida, así como una herramienta que busca contribuir con orientar políticas comerciales inteligentes y resilientes.

Anexo metodológico

Cálculo del Índice de Vulnerabilidad Comercial – Preferencias:

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

Donde, la variable “di” 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.

Cálculo del Índice de Vulnerabilidad Comercial - Integral:

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.

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

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 desde una mirada integral.

8. Bibliografía

La información referida a exportaciones e importaciones de Uruguay han sido extraídas del sitio web de Uruguay XXI, <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/centro-informacion/>.

La información referida a las exportaciones del resto de los países abarcados en el estudio ha sido extraídas del sitio web Trademap, <https://www.trademap.org/Index.aspx>.

Albertoni, Nicolás; Correa, & Iturralde, Agustín (2022). Nuevos datos basados en el Índice Vulnerabilidad Comercial (IVC): Evolución comparada de las preferencias y diversificación del comercio en América del Sur. *Latin American Journal of Trade Policy*, 5(12), 177-216.

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

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

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

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



CENTRO DE ESTUDIOS
PARA EL DESARROLLO



Miraflores 1650
11500 Montevideo Uruguay



(+598) 2604 77 40



info@ced.uy



www.ced.uy