

Nuevos datos basados en el Índice Vulnerabilidad Comercial (IVC): Evolución comparada de las preferencias y diversificación del comercio en América del Sur

*Nicolás Albertoni**
*Ramiro Correa***
*Agustín Iturralde****

INTRODUCCIÓN

Este artículo presenta el índice de vulnerabilidad comercial para diversos países de América del Sur y tiene como principal cometido analizar los resultados obtenidos en los últimos años. Este artículo busca ser informativo para aquellos interesados en nuevas mediciones vinculadas al comercio internación de los

-
- * Profesor de la Universidad Católica del Uruguay (UCU), Director del UCU Business Research Lab. Integrante del Comité Académico Nacional del Centro de Estudios para el Desarrollo de Uruguay. Doctor en Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales, University of Southern California, Los Ángeles (EEUU). Master's in economics, University of Southern California (EEUU). Master at the School of Foreign Service (Latin American Studies and International Business Diplomacy), Georgetown University (EEUU).
 - ** Investigador Asociado al Centro de Estudios para el Desarrollo de Uruguay. Candidato a Magíster en Economía Aplicada, Universidad Austral, Rosario (Argentina). Licenciado en Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República (Uruguay).
 - *** Director Ejecutivo del Centro de Estudios para el Desarrollo de Uruguay. Master's in political economy of Late Development, London School of Economics (Reino Unido). Máster en Estudios Políticos Aplicados, Instituto Universitario Ortega y Gasset (España). Licenciado en Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República (Uruguay).

países de la región¹. Para esto, presenta algunas conclusiones basadas en los resultados obtenidos para los países del Pacífico, Mercosur y otros países de América del Sur. En el anexo se realiza una descripción general del índice de vulnerabilidad comercial (IVC) desarrollado por el Centro de Estudios para el Desarrollo (CED). Se repasan sus analizan sus características principales, limitaciones y cálculo.

La alta interdependencia del comercio mundial originada por la creciente red de acuerdos comerciales existentes y las cadenas globales de valor (CGV) hace necesario que se incorporen nuevas variables al análisis sobre la performance de la inserción internacional de un país. En este marco, el Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC) elaborado por el Centro de Estudios para el Desarrollo (CED)² de Uruguay, busca incorporar alguna de esas otras variables al debate para tener una mirada basada en evidencia, sobre el estado de la inserción internacional de un país en la economía mundial.

Un primer elemento clave para tener en cuenta en el debate sobre la inserción de un país son las condiciones con las que sus exportaciones ingresan a los distintos destinos comerciales. La idea subyacente es que la inserción comercial es más vulnerable a medida que más aranceles se deben pagar para ingresar a los mercados destino. Es válido pensar que aquellos productos exportados con mayores preferencias comerciales serán más

- 1 El contenido de este artículo se basa en informes publicados por el Centro de Estudios para el Desarrollo de Uruguay vinculados a la presentación de diferentes ediciones del al Índice de Vulnerabilidad Comercial.
- 2 El IVC es desarrollado por el Centro de Estudios para el Desarrollo de Uruguay con el apoyo de la Fundación Korand Adenauer y Atlas Network. Los datos y análisis detallados de los resultados, pueden encontrarse en el portal del CED vinculado al Índice de Vulnerabilidad Comercial: <https://ced.uy/ivc/>. Los autores de este índice agradecen el valioso trabajo de Sabrina Riviero, Luis Alberto Rodríguez, Ignacio Umpiérrez para la recolección de datos y análisis de resultados. También agradecen a Guillermo Valles, Juan Labraga, Marisa Bircher y Manuel Martínez por los comentarios recibidos a versiones iniciales de este índice.

competitivos con respecto a aquellos que no cuentan con las mismas oportunidades relativas de acceso a mercados. El Índice de Vulnerabilidad Comercial intenta, desde su primera publicación en 2018, captar cómo varían estas características de la inserción internacional en el tiempo y entre países comparables. En la última edición del índice se decidió abarcar a todos los países de América del Sur, con las excepciones ya expresadas en la introducción.

Cabe aclarar que con fines meramente comparativos se ha expandido el análisis previo de este índice, incluyendo a Australia y Nueva Zelanda. Ambos países han presentado un proceso virtuoso de inserción comercial y consideramos de interés incluirlos en el análisis. Por otro lado, estos países por fuera de la región resultan de interés por contar con una matriz económica agroindustrial asimilable a los países de la región que son foco del análisis de este índice.

La medición general del índice es muy intuitiva. Por ejemplo, un país hipotético que realiza todas y cada una de sus exportaciones sin ninguna preferencia arancelaria tendría un IVC igual a 100. En caso contrario, un país donde todas y cada una de las exportaciones se realizan con preferencia arancelaria tendría un IVC de valor 0. En actualizaciones recientes sobre las que este artículo profundiza, se han sumado nuevas complejidades al índice para captar con mejor precisión lo que este busca analizar. Tal como se indicó, el anexo de este artículo se explica en detalle cuándo se considera específicamente a las exportaciones de un país bajo preferencia y cuándo no.

RESULTADOS GLOBALES OBTENIDOS

La pandemia impactó fuertemente al comercio internacional de bienes y servicios al punto que fue el año de peor desempeño

mundial luego de la crisis del 2008. Si consideramos los países incluidos en el análisis del índice, encontramos que, salvo Paraguay, el resto de los países exportaron menos bienes en el 2020 con respecto al 2019.

Resultados edición 2021 IVC

| PAISES | IVC Preferencias 2006 | IVC Preferencias 2020 | IVC Preferencias 2021 |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
|  Australia | 82,8% | 25,8% | 25,9% |
|  Nueva Zelanda | 76,5% | 31,9% | 32,8% |
|  Uruguay | 57,9% | 60% | 55,1% |
|  Argentina | 57,3% | 55,2% | 60,9% |
|  Chile | 56,3% | 13,9% | 9,7% |
|  Brasil | 67,2% | 73,5% | 76,8% |
|  Perú | 58,9% | 12,2% | 14,4% |
|  Paraguay | 16,8% | 18,4% | 16,1% |
|  Bolivia | 24,9% | 36,8% | 31,9% |
|  Ecuador | 43,2% | 46,5% | 52,9% |
|  Colombia | 43,5% | 27,1% | 27,1% |

| PAISES | IVC Integral 2006 | IVC Integral 2020 | IVC Integral 2021 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|
|  Australia | 47,4% | 27,7% | 29,1% |
|  Nueva Zelanda | 44,3% | 24,8% | 25,2% |
|  Uruguay | 34,5% | 40,6% | 34,3% |
|  Argentina | 35,8% | 34,8% | 35,4% |
|  Chile | 31,3% | 13,5% | 17,7% |
|  Brasil | 43,1% | 51,7% | 55,1% |
|  Perú | 54,6% | 14,4% | 15,7% |
|  Paraguay | 26,7% | 28,1% | 28,9% |
|  Bolivia | 34,5% | 20,8% | 20,2% |
|  Ecuador | 44,4% | 28,2% | 33,7% |
|  Colombia | 53,8% | 24,6% | 24,3% |

Al analizar los resultados del IVCP e IVCI para los países seleccionados y lo combinamos con el nivel de inserción comercial previa al COVID-19 se pueden definir las siguientes 4 categorías:

- 1- Buena inserción pre Covid-19 y que lograron disminuir su vulnerabilidad comercial: En este grupo encontramos a Chile y Colombia.
- 2- Buena inserción pre Covid-19 y que aumentaron su vulnerabilidad comercial marginalmente: dentro de esta categoría se encuentra, por un lado, Australia y Nueva Zelanda, que registraron un IVCP mayor. En Australia el aumento fue del 0,54% y para Nueva Zelanda del 2,7%. Y, por otro lado, se encuentra el caso de Perú, un país con un gran nivel de apertura comercial que registró un aumento del 18% en su IVCP.
- 3- Mala inserción pre Covid-19 y disminución de su vulnerabilidad comercial: En esta categoría se encuentran Bolivia, Paraguay y Uruguay. La razón principal de

esta disminución en el IVC en estos países responde a la concentración de las exportaciones en los mercados tradicionales y no a la firma de nuevos acuerdos.

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

Tomando datos hasta el 2020 se puede ver que todos los países estudiados se apegaron a sus principales destinos de exportación. La diferencia fundamental es que los países con buena inserción comercial tienen acuerdos vigentes con sus principales socios comerciales, por lo tanto, la vulnerabilidad comercial tiende a disminuir. En los países con mala inserción el aumento en el peso relativo de sus principales destinos de exportación les jugó en contra ya que no poseen acuerdos con los mismos. Ejemplo de esto es el aumento de la importancia de China como destino comercial que, en el caso de los países del pacífico favoreció en la mayoría de los casos para disminuir la vulnerabilidad comercial, mientras que, en los países del Mercosur, ese aumento generó el efecto contrario por la falta de acuerdos.

CONCLUSIONES

Cuando se analiza la situación de los países en un mayor rango de tiempo, estudiando el comportamiento desde 2006 a la fecha, se observan resultados contundentes y demostrativos de distintas realidades que se podrían analizar en tres bloques geográficos:

Países del pacífico analizados (Australia, Colombia, Chile, Nueva Zelanda y Perú)

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

Al momento que se escribe este artículo, Chile posee 31 acuerdos comerciales con 65 economías, Perú por su parte llega a 19 acuerdos comerciales y Colombia 15. Pese a la cantidad, lo importante también es con quién se firman los acuerdos comerciales, los países en cuestión han logrado importantes acuerdos con economías muy fuertes como China, Estados Unidos, Japón y la Unión Europea.

Mercosur

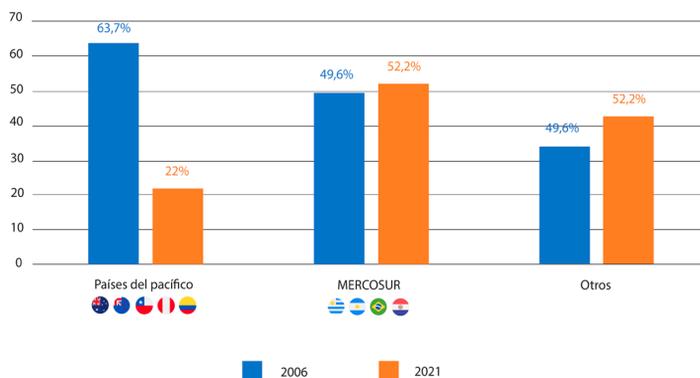
En este grupo encontramos a los países fundadores del bloque comercial: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. La historia es la opuesta a la del grupo anterior. El IVC-P promedio para estos países era de 49,6 en el 2006, en el 2021 el valor escala a 52,2.

Cada uno de los países del Mercosur tiene 11 acuerdos comerciales vigentes. No es casualidad que tengan exactamente el mismo número de acuerdos, la explicación es que los únicos acuerdos que poseen son los firmados por todo el bloque (en la mayoría de los casos. Es por eso, que, en base a esta evidencia, seguimos sosteniendo que el Mercosur ha fracasado en su estrategia de inserción comercial. Nunca logró ser la plataforma de inserción comercial que se esperaba.

Otros países de América Latina analizados

En esta categoría se encuentran Ecuador y Bolivia. Si bien Ecuador posee costas en el pacífico, su performance de inserción comercial no ha sido virtuosa como sus vecinos (con una vulnerabilidad comercial del 52,9 en 2021). Bolivia, por su parte, muestra una historia similar. El IVC-P promedio para estos países era de 34,1 en el 2006 mientras que en el 2021 es de 42,4.

IVC-P promedio por país



REFERENCIAS

- Albertoni, N., & Wise, C. (2021). International trade norms in the age of Covid-19 nationalism on the rise? *Fudan Journal of the Humanities and Social Sciences*, 14(1), 41-66.
- Albertoni, N. (2019). *Uruguay como solución*. Montevideo: Penguin Random House.
- Amorim, C. (2011). Conferencia en la Asociación de las Américas en Nueva York,
- Bastiat, F. (1859). *Sofismas económicos*. Madrid: Imprenta de Manuel Galiano. Consultado el 13 de mayo de 2012.

- (2009). Francisco Cabrillo, ed. *Obras escogidas* (2a edición). Madrid: Unión Editorial. Bhagwati, Jagdish (2005).
- CAF-CIEPLAN (2012) “Rol De Los TLCs y el Patrón Exportador Chileno” Documento preparado para la Conferencia Internacional CAF-CIEPLAN - Análisis de las Relaciones Económicas Chileno-asiáticas. Lecciones para América Latina. Santiago, Chile, 29 de marzo, 2012.
- DIRCON (2009) Chile: 20 años de negociaciones comerciales. Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Santiago, Chile.
- Evenett, S. (2019). Protectionism, state discrimination, and international business since the onset of the Global Financial Crisis. *Journal of International Business Policy*, 2(1), 9-36.
- Oddone, G. (2011). Restricciones para sostener el crecimiento: Lecciones y desafíos de las políticas públicas, en Rodrigo Arocena y Gerardo Caetano, *La aventura uruguaya*.
- 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/>

Datos

La información referida a exportaciones e importaciones de Uruguay han sido extraída de Uruguay XX, <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 extraída del sitio web trademap, <https://www.trademap.org/Index.aspx>

ANEXOS

Descripción general del índice

En el año 2021, el IVC se ha desdoblado en dos indicadores: el IVC-Preferencia y el IVC-Integral³.

Por un lado, tenemos el “IVC – Preferencia” el cuál 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 otro lado, tenemos el “IVC – Integral”, el mismo agrega al “IVC Preferencia” 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.

La edición del IVC 2021 (basado en datos hasta el año 2020)⁴ mantiene los ajustes metodológicos ya realizados en años anteriores. Además, la presente edición del índice aumenta la cantidad de países analizados, incorporando todos los países de América del Sur que aún no habían sido considerados⁵.

3 El IVC es desarrollado por el Centro de Estudios para el Desarrollo de Uruguay con el apoyo de la Fundación Korand Adenauer y Atlas Network. Los datos y análisis detallados de los resultados, pueden encontrarse en el portal del CED vinculado al Índice de Vulnerabilidad Comercial: <https://ced.uy/ivc/>. Los autores de este índice agradecen el valioso trabajo de Sabrina Riviero, Luis Alberto Rodríguez, Ignacio Umpiérrez para la recolección de datos y análisis de resultados. También agradecen a Guillermo Valles, Juan Labraga, Marisa Bircher y Manuel Martínez por los comentarios recibidos a versiones iniciales de este índice.

4 Por más información sobre los datos de cada año, ver <https://ced.uy/ivc/>

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

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.

Analicemos ahora, en detalle la composición del IVC en sus dos indicadores: IVC-Preferencia e IVC-Integral:

Índice de Vulnerabilidad Comercial - Preferencia

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 0. Naturalmente estos dos casos extremos no existen en la práctica.

Limitaciones del índice

Esta variante del índice, al igual que cualquier modelo, 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.

Cálculo del Índice

Índice de Vulnerabilidad Comercial Preferencias:

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

Donde xi 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 “ 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”⁶ o de acuerdos de libre comercio que sabemos no desgravan el total de los intercambios comerciales. En caso de que estimemos que el 40% de las exportaciones al país i están

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

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 (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.

Índice de Vulnerabilidad Comercial – Integral:

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

Además, se incluye una penalización por concentración cuando un país exporta más del 15% de sus exportaciones a un mismo destino. El IVC-I tiene dos términos, el primero muy similar al IVC-P penaliza el acceso sin preferencias comerciales, el segundo penaliza la concentración de más del 15% de las exportaciones en un solo mercado. La suma de todo esto se divide por 1,85 a los efectos de que el resultado obtenido esté dentro del rango 0 a 1.

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

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.

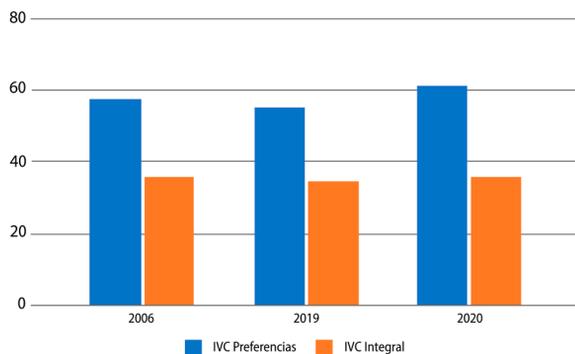
Por último, se debe considerar que el IVC-I, a diferencia del IVC-P, contabiliza el acceso en el marco del Sistema General de Preferencias como una exportación que se realiza sin preferencias. La idea subyacente es que si bien el SGP otorga preferencias estas no son sólidas ya que podrían ser eliminadas 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

RESULTADOS Y ANÁLISIS DETALLADO PARA CADA PAÍS ANALIZADO

Argentina

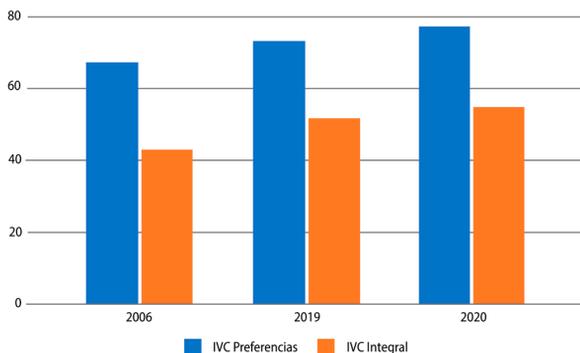
Argentina obtiene un IVCP de 60,9 en el 2021 (que analiza todos los datos disponibles hasta 2020) lo cual implica un aumento con respecto al año anterior cuando obtuvo 55,2. La explicación de este aumento está centrada en el aumento de China y Vietnam como destinos de exportación, países con los cuales Argentina no posee un acuerdo comercial. Al igual que Uruguay la norma para Argentina es la estabilidad con una leve tendencia al deterioro producto de no lograr ningún acuerdo comercial en el 2020. Si observamos el IVCI vemos que Argentina obtiene un valor de 35,4 lo que implica un leve



aumento con respecto al año anterior en dónde el valor se ubicaba en 34,8. La explicación nuevamente radica en los cambios de pesos relativos de China y Vietnam, en concreto hubo un aumento en la concentración de las exportaciones a esos países.

Brasil

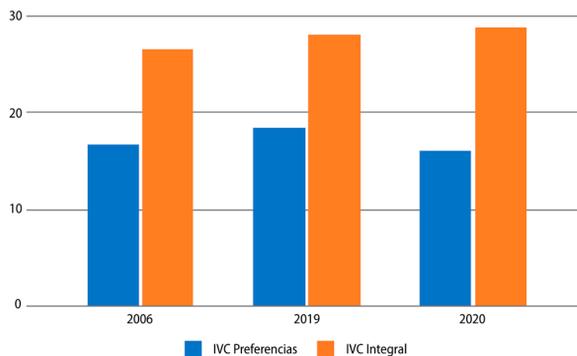
Brasil obtiene un IVCP de 76,8 en el 2020, esto implica que casi no existió variación con respecto al 2020 cuando el país obtenía 73,55. Al igual que Argentina y Uruguay, el cambio marginal observado se debe al movimiento en los pesos relativos de los destinos de exportación más importantes. Se observa un importante aumento de China, que se afirma como el principal socio comercial



de Brasil y una leve disminución de Estados Unidos que se mantiene como el segundo destino más importante. En lo que respecta al IVCI el país obtiene un valor de 55,1, la tendencia es la misma, un leve aumento explicado por el aumento en la concentración de las exportaciones a China. Cabe aclarar que estos resultados eran de esperar en el sentido de que Brasil tampoco logra ningún acuerdo comercial a lo largo del 2020.

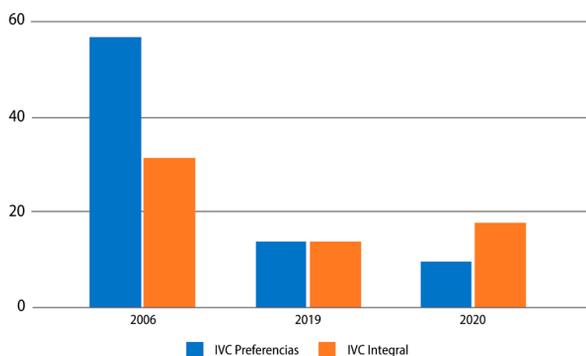
Paraguay

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



Chile

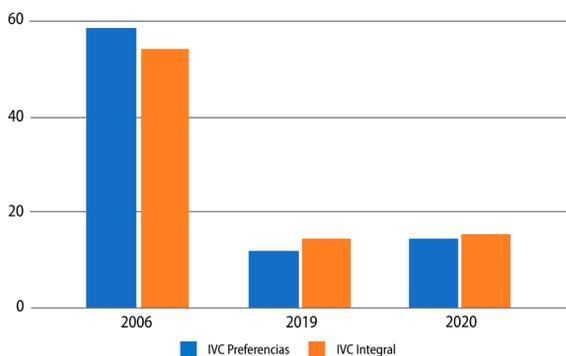
Chile obtiene un IVCP de 9,7 lo que implica una importante reducción con respecto al 2020 cuando el país registraba un valor de 13,9. Esta reducción debe ser analizada cuidadosamente. La principal razón es el considerable aumento de las exportaciones a China, país con el que Chile posee un acuerdo comercial.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



Perú

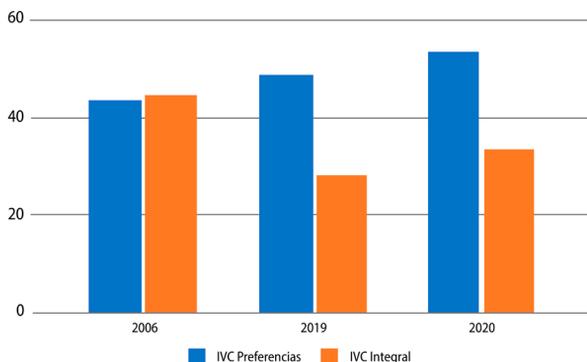
En base datos del 2020, Perú obtiene un IVCP de 14,4 lo que implica un pequeño aumento con respecto al año anterior cuando el país obtenía 12,2. La principal explicación de este cambio es el

reordenamiento interno de los destinos de exportación. Se observa una pequeña reducción en el peso de China, así como de la Unión Europea, mercados con los que posee acuerdos comerciales. Con respecto al IVCI la historia es similar, el país andino obtiene 15,7 en base datos del 2020, lo cuál implica un leve aumento con respecto al año anterior cuando obtenía 14,4. Al igual que Chile, Perú es una economía con un bajo nivel de vulnerabilidad comercial en dónde existe poco margen para seguir reduciendo tanto el IVCP como el IVCI.



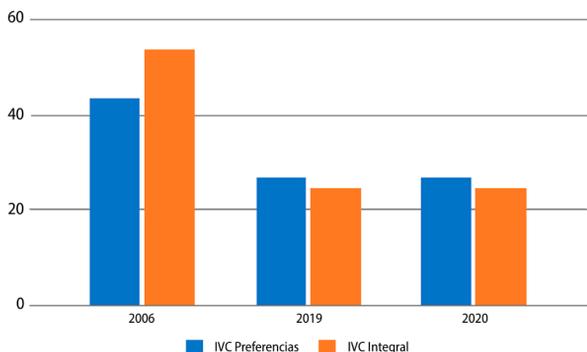
Ecuador

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



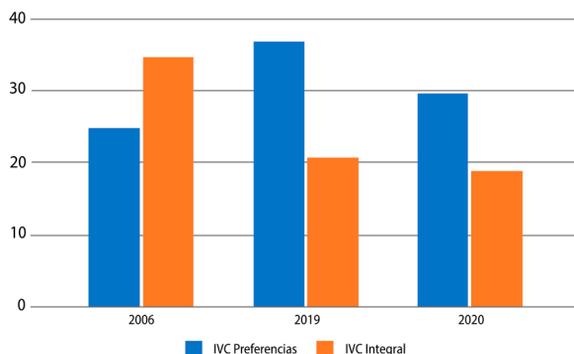
Colombia

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



Bolivia

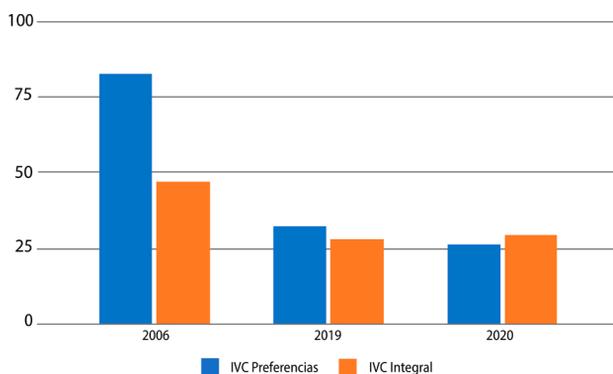
Bolivia muestra un IVCP de 31,9 para el 2021 lo cuál implica una reducción con respecto al año anterior cuando el país marcaba un IVCP de 36,8. Una de las razones que explica la caída observada es el aumento en el peso relativo de las exportaciones con destino a Perú, país con el que Bolivia posee acuerdo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



Australia

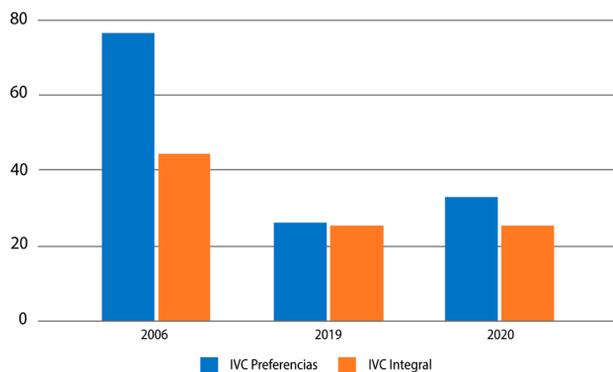
Australia presenta una gran estabilidad en el IVCP. Obtiene un resultado de 25,9 que es prácticamente igual al resultado del año anterior el cual se ubicaba en 25,8. Al observar el interior del IVCP lo que vemos es una especie de juego de suma 0 entre los 3 principales destinos de exportación del país. Una leve disminución en el peso de China, principal destino de exportación de Australia, que fue compensado con un aumento conjunto de Estados Unidos y Japón (que son el segundo y tercer destino de exportación respectivamente). Por el lado del IVCI, en este

año el resultado obtenido es de 29,1 lo que significa un leve aumento con respecto al año anterior en dónde el resultado era de 27,7. La explicación nuevamente radica en el aumento del peso relativo de Estados Unidos y Japón lo cual generó un ascenso en la concentración de los mercados de exportación.



Nueva Zelanda

Nueva Zelanda logra un IVCP de 32,8 que es levemente superior al del año anterior que fue de 31,9. En el IVCi la historia es la misma, en el año presente el país obtiene un resultado de 25,2, el valor es prácticamente similar al 24,8 obtenido el año

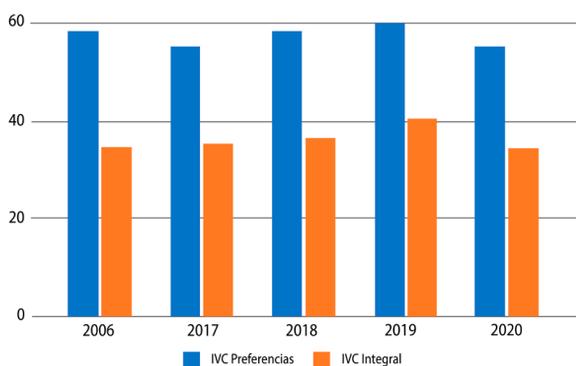


anterior. Existe gran estabilidad al interior de ambos resultados, las pequeñas variaciones se explican por muy leves movimientos en el peso relativo de los principales mercados de exportación de Nueva Zelanda.

Uruguay

En el caso particular de Uruguay, tomando datos de 2020, las exportaciones se redujeron un 12,5%, siendo la mayor caída durante la última década. En base al reporte de comercio exterior del 2020 elaborado por Uruguay XXI, encontramos que la caída de las exportaciones estuvo fuertemente explicada por la reducción de las ventas al extranjero de carne, celulosa y soja. Por otro lado, las exportaciones de arroz, productos farmacéuticos y trigo crecieron a lo largo del 2020. Uruguay marca un IVC Preferencias (IVCP) de 55,1 en base a datos del 2020, lo que implica una caída marginal con respecto al 60 obtenido al año anterior. La disminución del IVCP no responde a una mejora de la inserción comercial sino más bien a pequeños cambios en los pesos relativos de los principales destinos de exportación. Lo anterior es esperable en el sentido que Uruguay no logró ningún acuerdo comercial a lo largo del 2020. En esta edición del IVC se confirma a China como principal socio comercial del Uruguay seguido bastante lejos por Brasil. Se destaca el importante aumento de Estados Unidos como destino de exportación que pasa de ser el 5,8% al 7,6% fortaleciéndose como el tercer país a dónde más se exportan bienes. Las exportaciones cárnicas jugaron fuerte en el mercado norteamericano lo que explica el aumento del peso de dicho destino. En cuanto al resultado del IVCI Uruguay obtiene un resultado de 34,3 lo que implica una reducción con respecto al 40,6 obtenido en el año anterior. La explicación de este fenómeno responde a movimientos entre los principales destinos de exportaciones, en concreto Uruguay logró exportar más a pequeños mercados lo que llevó a dismi-

nuir su IVCI. En base a los datos oficiales, se estima que, en el 2020, Uruguay dejó 322 millones de dólares en las aduanas del mundo por concepto de aranceles. Este valor no solamente tiene importancia en sí mismo, sino que debe considerarse el efecto multiplicador que se pierde. Son recursos que no llegan al sector productivo y esto redundará en menores ingresos para todas las actividades vinculadas al sector exportador.



LISTADO DE ACUERDOS COMERCIALES DE CADA PAÍS ANALIZADO

Argentina

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

- 4-Acuerdo de libre comercio Mercosur-Perú
- 5-Acuerdo de libre comercio Mercosur-Cuba
- 6-Acuerdo preferencial de comercio Mercosur-India
- 7-Acuerdo de libre comercio Mercosur-Israel
- 8- Acuerdo preferencial comercial Mercosur-Unión aduanera de África del Sur (SACU)
- 9- TLC Mercosur-Egipto

Australia:

- 1- TLC Australia- Nueva Zelanda: El acuerdo entró en vigor el 1 de enero de 1983 y abarca el 100% de los productos que se exportan.
- 2- TLC Australia - Singapur: El acuerdo entra en vigor el 28 de Julio del 2003. La totalidad de los bienes que Australia exporta a Singapur ingresan con arancel cero.
- 3- TLC Australia - Estados Unidos de América (EUA): El acuerdo entra en vigor el 1 de enero del 2005. Casi la totalidad los bienes que exporta Australia a EUA lo hace un arancel cero.
- 4- TLC Australia - Tailandia: El acuerdo entra en vigor el 1 de enero del 2005. La mayoría de los aranceles han sido eliminados por ambos países.
- 5- TLC Australia - Chile: El acuerdo entra en vigor el 6 de marzo del 2009. En la actualidad el 97% de las exportaciones de bienes de Australia a Chile lo hacen con un arancel cero.
- 6- ASEAN- Australia - Nueva Zelanda: Tratado idéntico al incluido en Nueva Zelanda.
- 7- TLC Australia - Malasia: El acuerdo entra en vigor el 1 de enero del 2013.
- 8- TLC Australia - Corea del Sur: El acuerdo entra en vigor el 12 de diciembre del 2014. Casi la totalidad de

los aranceles comerciales para los bienes australianos han sido eliminados.

9- Acuerdo de Asociación Económica Australia - Japón: El acuerdo entra en vigor el 15 enero del 2015.

10- TLC Australia - China: El acuerdo entra en vigor el 20 de diciembre del 2015.

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

Bolivia

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

2- Acuerdo de complementación económica Bolivia-México: El acuerdo se firmó el 17 de mayo del 2010 y entró en vigencia el 7 de junio del 2010.

3- Acuerdo de alcance parcial de complementación económica Bolivia-Chile: El acuerdo fue firmado y entró en vigor el 6 de abril de 1993.

4- Acuerdo de alcance parcial de complementación económica Bolivia-Mercosur: El acuerdo se firma el 17 de diciembre de 1996 y entra en vigor el 28 de febrero de 1997.

5- Acuerdo de alcance parcial de complementación económica Bolivia-Cuba: El acuerdo se firmó el 8 de mayo del 2000 y está en vigor desde agosto del 2001.

6- Acuerdo de comercio entre los pueblos y complementariedad económica y productiva Bolivia-Venezuela: El acuerdo se firma el 31 de marzo del 2011 y entró en vigor el 19 de agosto del 2011.

Brasil

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

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

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

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

5- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Chile: El acuerdo se firma el 25 de junio de 1996

6- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Egipto: El acuerdo se firma el 2 de agosto del 2010

7- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Israel: El acuerdo se firma el 18 de diciembre del 2007

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

9- Acuerdo de comercio preferencial Mercosur- Unión aduanera del África meridional: El acuerdo se firma el 15 de diciembre del 2008

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

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

Chile

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

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

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

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

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

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

7- TLC Chile-EFTA: La asociación europea de libre comercio (EFTA por sus siglas en inglés) está compuesta por

Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza. El acuerdo fue firmado el 26 de junio del 2003 y entró en vigor el 1 de diciembre del 2004. Actualmente el 90% de los productos chilenos ingresan con arancel cero al bloque.

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

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

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

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

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

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

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

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

16-Acuerdo de complementación económica Chile-Bolivia: El acuerdo se firma el 6 de abril de 1993 y entra en

vigor el mismo día. Chile otorga desgravación total al 100% de los productos importados de origen boliviano.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Colombia

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

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

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

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

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

6- Acuerdo de libre comercio Colombia-Chile: El acuerdo se firma el 27 de noviembre del 2006 y entró en vigor el 8 de mayo de 2009.

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

8-Acuuerdo de promoción comercial Colombia-Canadá: El acuerdo se firma el 21 de noviembre del 2008 y entra en vigor el 15 de agosto del 2001.

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

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

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

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

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

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

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

Ecuador

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

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

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

4- Acuerdo de complementación económica Ecuador-Mercosur: El acuerdo fue suscrito el 17 de diciembre de 1996 y entró en vigor el 28 de febrero de 1997.

5- Acuerdo de complementación económica Ecuador-Chile: El acuerdo se firma el 10 de marzo del 2008 y entró en vigor el 5 de enero del 2010.

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

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

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

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

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

Nueva Zelanda:

1- TLC Nueva Zelanda - Australia: Firmado en 1982 y entra en vigor en enero de 1983, el 100% de los productos de Nueva Zelanda ingresan con arancel cero a Australia.

2- TLC Nueva Zelanda - ASEAN (Asociación de naciones del sudeste asiático): Los países que integran este tratado son Brunei Darussalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia, Vietnam, Filipinas, Australia y Nueva Zelanda. El tratado entra en vigor para Nueva Zelanda en 2010 y abarca prácticamente el 100% de los productos exportados.

3- Asociación económica Nueva Zelanda - China - Hong Kong: El acuerdo fue firmado en 2010 y entró en vigor en enero del 2011.

4- TLC Nueva Zelanda - Malasia: El acuerdo fue firmado en 2009 y entró en vigor en agosto del 2010. Actualmente el 100% de los productos de Nueva Zelanda entran con arancel cero a Malasia.

5- Asociación económica Nueva Zelanda - Tailandia: El acuerdo fue firmado en abril del 2005 y entró en vigor en Julio del mismo año. Casi la totalidad de los bienes que Nueva Zelanda exporta a Tailandia ingresan con arancel cero.

6- Asociación económica y estratégica del transpacífico: es un acuerdo comercial que involucra a Brunei Darus-

salam, Chile, Singapur y Nueva Zelanda. El acuerdo fue firmado en Julio del 2005 y entró en vigor para todos los países en el 2006.

7- TLC Corea del Sur - Nueva Zelanda: El acuerdo comercial fue firmado en marzo del 2015 y entró en vigor en diciembre del mismo año.

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

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

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

Paraguay

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

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

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

- 4- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Bolivia: El acuerdo se firma el 17 de diciembre de 1996
- 5- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Chile: El acuerdo se firma el 25 de junio de 1996
- 6- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Egipto: El acuerdo se firma el 2 de agosto del 2010
- 7- Acuerdo de libre comercio Mercosur-Israel: El acuerdo se firma el 18 de diciembre del 2007
- 8- Acuerdo marco Mercosur-México: El acuerdo se firma el 5 de julio del 2002
- 9- Acuerdo de comercio preferencial Mercosur- Unión aduanera del África meridional: El acuerdo se firma el 15 de diciembre del 2008
- 10- Acuerdo de complementación económica Mercosur-Cuba: el acuerdo fue suscrito el 21 de julio del 2006.
- 11- Acuerdo preferencial de comercio Mercosur-India: el acuerdo entró en vigor el 1 de junio del 2009.

Perú

- 1- Comunidad Andina: La comunidad andina se funda el 26 de mayo de 1969 con la firma del Acuerdo de Cartagena. Este acuerdo está compuesto por cinco países (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú). En 1993 todos los países miembros eliminaron entre sí los aranceles y formaron una zona de libre comercio.
- 2- Acuerdo de complementación económica Perú-Mercosur: El acuerdo se firma el 30 de diciembre del 2005 y entró en vigor en todos los países participantes a partir del 6 de febrero del 2006.
- 3- Acuerdo de libre comercio Perú-Chile: El acuerdo fue suscrito el 22 de agosto del 2006 y entró en vigor el 1 de marzo del 2009.

4- Acuerdo de integración comercial Perú-México: El acuerdo se firmó el 6 de abril del 2011 y entró en vigor el 1 de febrero del 2012.

5- Acuerdo de promoción comercial Perú-Estados Unidos: El acuerdo se firmó el 12 de abril del 2006 y entró en vigor el 1 de febrero del 2009.

6- Acuerdo de libre comercio Perú-Canadá: El acuerdo se firmó el 29 de mayo del 2008 y entró en vigor el 1 de agosto del 2009.

7- Acuerdo de libre comercio Perú-Singapur: El acuerdo se firmó el 29 de mayo del 2008 y entró en vigor el 1 de agosto del 2009.

8- Acuerdo de libre comercio Perú-China: El acuerdo se firma el 28 de abril del 2009 y entró en vigor el 1 de marzo del 2010.

9- Acuerdo de libre comercio Perú-EFTA: El acuerdo entre Perú y los países miembros del EFTA (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia) se firmó en Lima el 14 de Julio del 2010 y entró en vigor para todos los participantes a partir del 1 de Julio del 2012.

10- Acuerdo de libre comercio Perú-Corea del Sur: El acuerdo se firma el 21 de marzo del 2011 y entró en vigor el 1 de agosto del mismo año.

11- Protocolo entre Perú y el Reino de Tailandia para acelerar la liberalización del comercio: Este acuerdo se negoció entre los años 2004-2010 y entró en vigor el 31 de diciembre del 2011.

12- Acuerdo de Asociación Económica entre Perú y Japón: El acuerdo fue suscrito el 31 de mayo del 2011 y entró en vigor el 1 de marzo del 2012.

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

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

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

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

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

18- Acuerdo de libre comercio Perú-Honduras: el acuerdo se firmó el 29 de mayo del 2015 y entró en vigor el 1 de enero del 2017.

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

Uruguay

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

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

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

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

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

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

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

8- Acuerdo preferencial comercial Mercosur-Unión aduanera de África del Sur (SACU): El acuerdo entra en vigor el 1 de abril del 2016. Actualmente el 45% del

universo arancelario ingresa con 100% de preferencia a este mercado.

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

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

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

Sistema generalizado de preferencias para Uruguay:

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



Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License, which permits the use, adaptation and

sharing as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons license, unless indicated otherwise in a credit line to the material. If materials are not included in the article's Creative Commons license and your intended use is not permitted by statutory regulation or exceeds the permitted use, you will need to obtain

permission directly from the copyright holder. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>. © The Author(s) 2021.