

Nota Técnica: El acceso comercial de las exportaciones de América Latina en debate

Technical Note: The Trade Access of Latin American Exports Under Debate.

*Nicolás Albertoni**
*Agustín Iturralde***
*Ramiro Correa****
*Deborah Eilender*****
*Ignacio López******

RESUMEN

Este documento presenta la actualización 2024 del Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC), elaborado por el Centro de Estudios para el Desarrollo (CED), como herramienta para analizar comparativamente la inserción internacional de los países de América Latina. El estudio evidencia que el Mercosur continúa rezagado en materia de acuerdos comerciales, lo que

* Ph.D. en Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales por la University of Southern California (EE.UU.). Doctor en Administración de Empresas por la Pontificia Universidad Católica Argentina. Fellow del Georgetown University Americas Institute. Profesor de la Universidad ORT, Uruguay. Correo: nda12@georgetown.edu, nicolasalbertoni@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4790-072X>

** Economista. Master in Political Economy of Late Development por la London School of Economics (Reino Unido). Máster en Estudios Políticos Aplicados por el Instituto Universitario Ortega y Gasset (España). Licenciado en Economía por la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República (Uruguay). Profesor de la Universidad ORT, Uruguay. Correo institucional: aiturralte@ced.uy.

*** Economista. Magíster en Economía Aplicada por la Universidad Austral (Rosario, Argentina). Licenciado en Economía por la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República (Uruguay). Profesor de la Universidad ORT, Uruguay. Correo institucional: rcorrea@ced.uy.

**** Economista. Cursa Maestría en Economía Aplicada en la Universidad Torcuato Di Tella (Buenos Aires, Argentina). Licenciada en Economía por la Universidad ORT (Montevideo, Uruguay). Correo institucional: debyeilender@gmail.com.

***** Estudiante de Licenciatura en Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Montevideo (Uruguay). Correo institucional: me@lopezlema.com.

Recibido: 18 de agosto de 2025. Aceptado: 30 de agosto de 2025

mantiene altos niveles de vulnerabilidad en sus exportaciones, en contraste con los países del Pacífico (Australia, Chile, Nueva Zelanda y Perú), que muestran estrategias más exitosas de apertura. Para Uruguay, a pesar de un sólido desempeño exportador, la creciente dependencia de mercados sin acuerdos comerciales incrementa su vulnerabilidad estructural. El ejercicio contrafactual demuestra que un eventual acuerdo con China tendría el mayor impacto en la reducción del IVC, seguido por la Unión Europea, mientras que el efecto del EFTA sería marginal. Los hallazgos confirman que la calidad de la inserción internacional no depende solo de la diversificación, sino del acceso preferencial efectivo a mercados estratégicos, lo que refuerza la necesidad de una política comercial activa y preventiva.

Palabras Clave: Inserción internacional – Mercosur – Uruguay – acuerdos comerciales – Índice de Vulnerabilidad Comercial – política comercial – apertura económica.

ABSTRACT

This paper presents the 2024 update of the Trade Vulnerability Index (TVI), developed by the Center for Development Studies (CED), as a tool for comparing the international integration of Latin American countries. Findings show that Mercosur remains behind in expanding its trade agreements, resulting in persistently high vulnerability levels, while Pacific countries (Australia, Chile, New Zealand, and Peru) exhibit more successful trade strategies. In the case of Uruguay, despite strong export performance, its growing reliance on markets without trade agreements increases structural vulnerability. A counterfactual exercise reveals that a potential agreement with China would have the most significant impact in reducing vulnerability, followed by the European Union,

whereas the effect of an EFTA agreement would be marginal. Results confirm that the quality of international insertion depends not only on diversification but also on preferential market access, highlighting the urgent need for proactive, evidence-based trade policies.

Keywords: International integration – Mercosur – Uruguay – trade agreements – Trade Vulnerability Index – trade policy – economic openness.

INTRODUCCIÓN

Esta nota técnica toma como base la nota publicada en 2022¹ que presentaba este índice como una nueva herramienta para contribuir con el análisis comparado de la inserción comercial de los países de América Latina. En esta oportunidad, se busca actualizar los datos de dicho índice a 2024 y así sumar nuevos elementos de análisis que contribuyan con el estudio de esta temática.

En esta nueva edición de 2024 se mantienen los ajustes metodológicos ya realizados en años anteriores, y se pone especial atención al caso de los países del Mercosur, y con especial foco en Uruguay. Al mismo tiempo se plantea un ejercicio contrafactual en dónde se determina el impacto de un potencial acuerdo comercial entre el Mercosur y los países del EFTA.

Tal como ya se señalaba en la nota publicada sobre este índice previamente, un entendimiento moderno y válido sobre la calidad de la inserción internacional de un país no puede basarse únicamente en la diversificación comercial. La alta interdependencia del comercio mundial originada por la creciente

¹ Ver Albertoni et al. (2022).

red de acuerdos comerciales existentes y las cadenas globales de valor hace necesario que se incorporen nuevas variables al análisis sobre la *performance* de la inserción internacional de un país. Es en este marco que el Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC) busca incorporar otros elementos para tener una idea clara, y basada en evidencia, sobre el estado de la inserción internacional de un país en la economía mundial.

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

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

1. ESTE ÍNDICE EN 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 de 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.

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.

El Índice de Vulnerabilidad Comercial: una herramienta frente a la 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.

2. SOBRE LAS PREFERENCIAS Y DIVERSIFICACIÓN DEL COMERCIO

Históricamente el foco había estado puesto en la diversificación de productos y de mercados. Por ejemplo, el Índice

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

Sin embargo, el foco en la diversificación como factor central para entender la calidad de la inserción internacional tenía sentido en un mundo que ya no existe. Era válido cuando las condiciones de acceso eran generalizadas y similares para todos. Todo lo contrario, a lo que sucede hoy en día, donde la regla es la discriminación. De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio (OMC), en la actualidad existen más de 500 acuerdos comerciales en el marco de dicha organización.

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

3. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL ÍNDICE Y CÁLCULO

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 cuanto 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 2021, el IVC se desdobra en dos indicadores para ser más preciso en su medición: el IVC Preferencia y el IVC Integral.

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.

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 “ d_i ” es binaria y opera sobre la existencia o no de un acuerdo de preferencia comercial (APC) entre el país analizado y dichos destinos a los que el país exporta (esta variable tomará un valor de 0 cuando existe un acuerdo comercial, y un valor de 1 cuando no existe un acuerdo). Sin

embargo, como fue señalado, en varios casos toma un valor intermedio, dado que sabemos que una parte de las exportaciones a un país entran libres y otras no. Este es el caso de países que están dentro del “Sistema General de Preferencias”²² o de acuerdos de libre comercio que sabemos no desgravan el total de los intercambios comerciales. En caso de que estimemos que el 40% de las exportaciones al país i están exentas de aranceles, d_i tomará un valor de 0,6, en caso de que el 70% estén exoneradas d_i valdrá 0,3.

Rango de valor: de 0 a 100 (porcentual)

Valores cercanos a 100 indican una vulnerabilidad alta y valores cercanos a 0 una vulnerabilidad baja. Es decir, un IVC-P de 40 quiere decir que el 40% de las exportaciones del país analizado 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.

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.

2 Contemplar el Sistema General de Preferencias (SGP): existen casos en los que Uruguay si bien no tiene un acuerdo tradicional de preferencia comercial (por ejemplo, TLC) sí tiene acceso a determinados mercados mediante el SGP. Por ejemplo, si bien Uruguay no tiene un acuerdo con Rusia, este 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.

Cálculo del 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.

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

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 Ge-

neral de Preferencias como una exportación que se realiza sin preferencias. La idea subyacente es que si bien el SGP otorga preferencias estas no son sólidas ya que podrían ser eliminadas unilateralmente por el país de destino. En este sentido no parece razonable considerarlas como preferencias que reduzcan la vulnerabilidad comercial desde una mirada integral.

Rango de valor: de 0 a 100

4. 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.

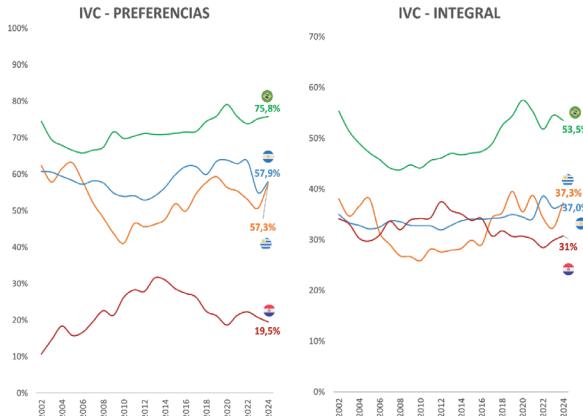
4. Por último, otra limitante identificada es que el IVC se basa solo en comercio de bienes y no de servicios.

5. NUEVOS RESULTADOS GLOBALES OBTENIDOS PARA EL 2024

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.

Gráfico 1
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 (Gráfico 1) 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, la cual se realiza a países con los que no se tienen acuerdos comerciales.

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

Ejercicio contrafáctico para el caso de Mercosur y acuerdos regionales concluidos (EFTA y Unión Europea)

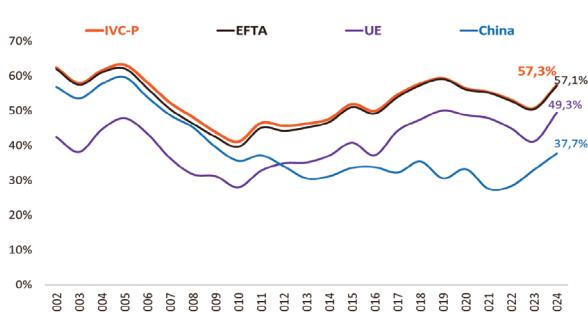
En el Gráfico 2 se plantea los resultados de un ejercicio contrafáctico que busca responder la siguiente pregunta : ¿Cómo evolucionaría el IVC-P e IVC-I de Uruguay suponiendo que se firma un acuerdo comercial con China, con la Unión Europea y con el EFTA?

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 previsibles 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.

Gráfico 2

Evolución del 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 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 impac-

taría 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 2, 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.

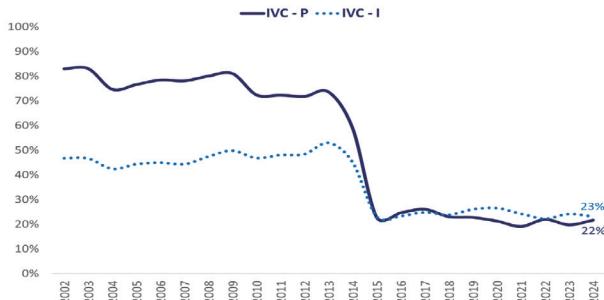
El caso de los países del Pacífico (Australia, Chile, Nueva Zelanda y Perú)

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.

Gráfico 3
IVC-P e IVC-I de Australia

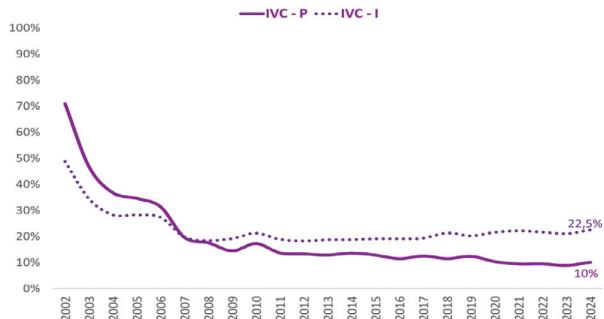


Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

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.

Gráfico 4
IVC-P e IVC-I de Chile

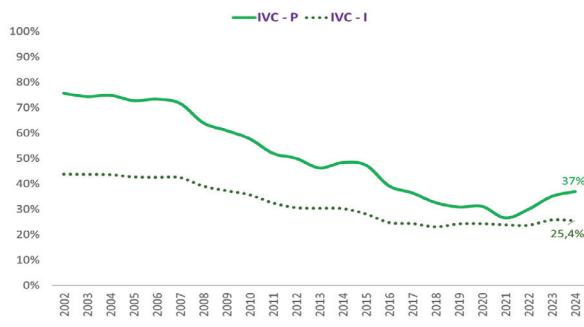


Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

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 cuales no tiene un acuerdo comercial vigente.

*Gráfico 5
IVC-P e IVC-I de Nueva Zelanda*



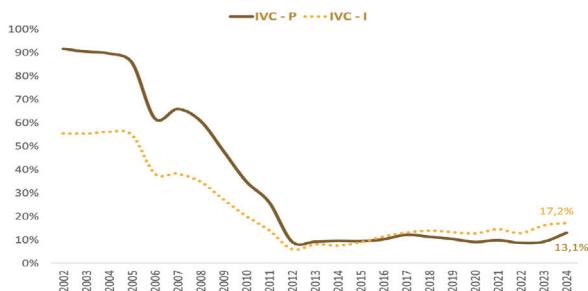
Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

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 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 períodos de tiempo relativamente cortos.

*Gráfico 6
IVC-P e IVC-I de Perú*



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

CONCLUSIONES

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 Merco-

sur— sobre cómo avanzar en una inserción internacional más robusta, resiliente y alineada con las dinámicas actuales del comercio global.

El informe también 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.

BIBLIOGRAFÍA

- Albertoni, N., Correa, R., & Iturralde, A. (2022). Nuevos datos basados en el Índice de 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, F. (2009). *Obras escogidas* (2.^a ed., F. Cabrillo, Ed. y Est.). Unión Editorial.
- . (2024). *Sofismas económicos*. Qhatu Editorial.

Bhagwati, J. (2004). *In defense of globalization*. Oxford University Press.

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. (2009). *Chile: 20 años de negociaciones comerciales*. Ministerio de Relaciones Exteriores de 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/>

Fuentes de datos

Uruguay XXI – Agencia de Promoción de Inversiones y Exportaciones de Uruguay. <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/centro-informacion/>

TradeMap – International Trade Centre. <https://www.trademap.org/>



Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License, which permits the use, adaption 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) 2022.

