

BORRADOR

ÍNDICE DE VULNERABILIDAD COMERCIAL EDICIÓN 2019

JUNIO DE 2019



CENTRO DE ESTUDIOS
PARA EL DESARROLLO

BORRADOR

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

Para citar este informe: Albertoni, N.; Iturralde, A.; Correa, R (2019) Índice de Vulnerabilidad Comercial Edición 2019. CED: Montevideo, Uruguay.

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

¹ Investigador del laboratorio de Economía Política y Seguridad de la Universidad del Sur de California, donde realiza un doctorado en Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales.

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

³ Asistente de investigación en el Centro de Estudios para el Desarrollo y Licenciado en Economía de la Universidad de la República.

1. INTRODUCCIÓN

La estrategia de inserción internacional es un aspecto clave para cualquier país en su camino al desarrollo. Este tópico se vuelve mucho más crítico aún en el caso de los países de reducidas dimensiones que no tienen posibilidad de beneficiarse internamente de economías de escala o de la competencia. Se trata de un tema que suele estar en boca de muchas figuras relevantes del debate público. Sin embargo, todavía parecen escasas las decisiones que se han tomado para incidir en este tema. Como se detalla en este trabajo, Uruguay se encuentra básicamente estancado en su estrategia de inserción internacional. Es decir, no hay retrocesos, pero tampoco hay avances significativos en los indicadores considerados.

Desde Adam Smith y su obra sobre la causa de la riqueza de las naciones, sabemos que el aumento de la productividad por trabajador es clave en la prosperidad del país y que las economías de escala juegan un rol determinante en esto. En la última década hemos visto un rebrote de los prejuicios mercantilistas. La retórica y las políticas de Donald Trump y otros líderes mundiales han vuelto a traer a la mesa ideas que parecían superadas hasta hace algunas décadas atrás. Las mismas ya están empezando a generar el efecto adverso en muchas economías emergentes. Sin embargo, la tendencia en los últimos 30 años es clara en favor de la apertura y la integración comercial. Como nos muestra la historia, este último, parece haber sido camino más indicado para alcanzar el desarrollo y la prosperidad de los países.

Este tipo de ideas se chocan con la realidad actual como pocas veces se había visto antes, especialmente en las economías pequeñas o medianas. Las cadenas globales de valor hacen que la enorme mayoría de los procesos productivos de alto valor agregado se realicen en distintas partes del mundo. Aislarse es simplemente quedar afuera de estas cadenas, aislarse de los mayores “procesos innovativos” y de valor del mundo. Más allá que guste o no, las grandes empresas ya no realizan integralmente el proceso productivo en un único lugar, dividen el mismo en múltiples etapas que pueden ser realizadas en lugares muy lejanos entre sí. Así trabaja Google, Volkswagen y UPM. Si queremos ser un país desarrollado no es una opción quedar fuera de estas cadenas globales de valor. Una integración comercial deficitaria es un riesgo enorme para un país tan pequeño.

Es necesario entonces presentar con la mayor claridad posible los argumentos en favor de una estrategia de inserción internacional que permita un mayor desarrollo económico y social para el Uruguay. Naturalmente que los problemas del país exigen un enfoque más global, ya que no es solo en cuanto a la apertura comercial o a la inserción internacional que necesitamos encarar reformas profundas, pero el tema es suficientemente relevante para que desde el CED presentemos el IVC por segundo año, el cual no busca ser más que una herramienta que, basadas en datos objetivos, pueda facilitar debates sobre la inserción del país. Estamos convencidos que Uruguay necesita imperiosamente abrirse al mundo para que todos los ciudadanos puedan desplegar su creatividad, su energía, su trabajo y su inteligencia sin tener que emigrar para lograr prosperar habremos cumplido nuestro objetivo.

En esta segunda edición del Índice de Vulnerabilidad Comercial actualizamos la información disponible con los nuevos datos de comercio del 2018 y los acuerdos que entraron en vigor en el mencionado año. También incorporamos una variante llamada “Índice de Vulnerabilidad Comercial Ampliado”, el mismo, además de considerar el grado de preferencia arancelaria con la que cuentan los productos de nuestro país, considera el nivel de concentración de las mismas.

BORRADOR

Finalmente, presentamos un breve comentario sobre el potencial impacto de la guerra comercial en los países analizados.

BORRADOR

2. JUSTIFICACIÓN: “LA NECESIDAD DE TENDER HACIA UN DEBATE BASADO EN PREFERENCIAS COMERCIALES”

Desde el nacimiento del **Índice CED de Vulnerabilidad Comercial (IVC) del CED** en 2018 hubo un objetivo bien definido: realizar un aporte que ayude a tender a un debate basado en preferencias comerciales. El IVC busca llenar un vacío importante en el debate acerca de la política comercial la cual normalmente se centra en un debate político que es válido pero no suficiente para contribuir con una estrategia país para nuestra inserción. Tradicionalmente la medición de la vulnerabilidad o exposición de un país a través de su comercio exterior se ha medido exclusivamente por la dispersión de sus mercados de exportación o la diversificación de sus productos exportados. 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, si el objetivo es medir la vulnerabilidad de una economía y abarcar realmente su competitividad y exposición, debe medirse no sólo a cuántos mercados accede, sino también cómo accede a estos. El IHH es fue medición adecuado para un mundo globalizado donde las condiciones de acceso eran generalizadas y prácticamente las mismas para todos los actores, un mundo en el cual la cláusula de nación más favorecida era la regla y la discriminación arancelaria era menos a los niveles actuales. Todo lo contrario, a lo que sucede hoy en día, donde la regla es la discriminación. De acuerdo a la OMC⁴ en la actualidad existen 472 acuerdos comerciales en el marco de la OMC. La firma de estos acuerdos ha crecido considerablemente en las últimas décadas haciendo que la proporción de comercio bajo preferencias arancelarias crezca cada vez más (OMC Cita: En consecuencia, lo importante para la competitividad de un país pasa en gran medida por no estar fuera del nuevo entramado de acuerdos comerciales que hoy existen en el mundo. Esto es especialmente relevante para nuestro país dada la composición de nuestra canasta exportadora que se concentra en el sector agroexportador. Estas siguen teniendo altos aranceles a nivel mundial que desde 1994, solo se han liberalizado a través de acuerdos bilaterales o regionales, pero no en el ámbito multilateral. En otras palabras, el acceso preferencial es más relevante para los productos agrícolas.

En resumen, históricamente hablar de inserción comercial implicaba debatir sobre la diversificación de mercados y productos. Un país que exporta pocos productos a pocos mercados es comúnmente considerado en una posición de vulnerabilidad, mientras que un país que exporta mayor cantidad de productos a un número más variado de destinos es considerado un país con una “buena inserción externa”. Este criterio creemos está parcialmente obsoleto, la diversificación⁵ sigue siendo relevante, sin embargo, existen otros factores importantes que deben ser considerados

⁴ OMC, Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS), www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_pta_e.htm

⁵ Además del Índice HH (Herfindahl Hirschmann) antes mencionado en este documento, existen otros índices que han sido de importancia para el debate sobre políticas públicas relacionadas al comercio. Ejemplo son el Índice “Trade Overlap” que mide el nivel de especialización en el comercio internacional de bienes dentro de un sector, en relación con el comercio internacional entre distintos sectores de la economía; el Índice de Theil, comúnmente utilizado como medida alternativa de diversificación al IHH al permitir medir la diversificación intra-sector. Quizá una gran debilidad de todas estas mediciones pase justamente por centrar el análisis en la diversificación y no necesariamente en el acceso. Es decir, a cuántos mercados y con qué productos, pero en el cómo accede a los mercados internacionales. Es sobre este tercer aspecto que el IVC busca contribuir.

BORRADOR

cuando se busca calificar la calidad de la inserción internacional y en especial comercial de un país. En este sentido, desde el CED, entendemos fundamental incrementar la atención sobre el nivel de preferencias con las que exportan unos y otros países.

3. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL ÍNDICE

Un entendimiento moderno y válido de la calidad de la inserción internacional no puede basarse solamente en la diversificación comercial de los países. Este índice intenta incorporar otros elementos para tener una idea clara sobre el estado de la inserción internacional de un país en la economía global. En diversas instancias, hemos insistido que un elemento central a incluir en el debate sobre la inserción del país, son las condiciones con las que se ingresa a los destinos comerciales. La idea subyacente es que una inserción comercial tiene una mayor vulnerabilidad cuantos más aranceles se deben pagar para ingresar a los mercados destino. En estos casos, solo podrán ser exportados aquellos productos con importantes ventajas comparativas dificultando la diversificación comercial; los márgenes de ganancia de los productos exportados serán menores a los de competidores con preferencias arancelarias y por lo tanto muy sensibles a variaciones del precio. El Índice de Vulnerabilidad Comercial del CED intenta captar cómo varían estas características de la inserción internacional en el tiempo y entre países que guardan algunas características comparables.

El CED intenta 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. Naturalmente estos dos casos ideales no existen en la práctica y es en algún lugar en el medio donde se ubican todos los países. Se trata de un primer esfuerzo por resumir ciertos aspectos de la inserción internacional de los países que entendemos relevante, procuramos persistir en nuestros esfuerzos incorporando aportes que recibamos tras el debate que, esperemos, genere el IVC.

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 debilidades que identificamos del presente índice:

1. La vulnerabilidad de una estrategia de inserción internacional no está dada solo por el acceso preferencial a los mercados de exportación. La diversificación de productos y mercados sigue siendo un elemento trascendente a atender y tomar como insumo cuando queremos entender la realidad de un país en particular. También lo es la ausencia de barreras no arancelarias para acceder a otros mercados. El IVC 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. De todos modos, en esta edición 2018 incluimos una variante del IVC denominada IVC Ampliado. La misma si incorpora información relevante sobre la diversificación de destinos castigando de modo significativo a los países que tienen alta concentración de sus exportaciones.
2. Conectado con la primera debilidad, no es aconsejable comparar países que se encuentran en etapas de desarrollo y de inserción en la economía mundial, distintas. Hay casos de países que podrían tener un IVC relativamente bajo, pero que se explica por una dependencia muy directa con algún vecino con el que tiene un acuerdo. Si bien siempre es mejor contar con preferencias para exportar sea cual sea la diversificación de los mercados,

BORRADOR

no es razonable comparar únicamente el IVC en países con diferencias significativas en este sentido. Es por esto que dentro de la región entendimos oportuno comparar el desempeño de Uruguay con Chile y Argentina, pero no con otros países con los cuales la estructura productiva y exportadora ha presentado diferencias estructurales históricamente. Si fuera pertinente en un futuro, ampliar los cálculos del IVC a otros países de la región comparando entre sí a aquellas economías que guarden razonables similitudes en sus etapas de desarrollo y estructuras exportadoras.

3. El índice considera que existe una preferencia comercial del 100% para aquellos destinos con los que existe un acuerdo preferencial. Sin embargo, puede suceder que por ejemplo Uruguay tiene un acuerdo con México, pero no todos los productos exportados entran con preferencia arancelaria y solo un determinado grupo de estos lo hace. En estos casos intentamos aproximarnos a un valor más exacto de la proporción de exportaciones que ingresan sin pagar aranceles, pero no siempre fue posible por lo que algunas veces se considera como si todos entran con preferencias (por tanto, la variable X tomará valor de 0). En futuras ediciones del IVC se debería trabajar sobre la variable d_i para que esta se parezca más a una variable continua y no binaria. Con información de organismos gubernamentales como Uruguay XXI se puede ir perfeccionando la información sobre el verdadero porcentaje de exportaciones que se negocia con preferencias arancelarias. Si bien se avanzó en este sentido, queda trabajo por hacer.
4. Otra limitante identificada es que el IVC se basa solo en comercio de bienes y no de servicios.

Índice de Vulnerabilidad Comercial

Cálculo

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

Donde x_i son las exportaciones al país i y X son las exportaciones totales al resto del mundo. El cociente de estas dos variables nos da el porcentaje de cada destino al que el país exporta sobre el total exportado. “ d_i ” es una variable que en principio fue pensada binaria sobre la existencia o no de un acuerdo de preferencia comercial (APC) entre el país analizado y dichos destinos a los que el país exporta (esta variable tomará un valor de 0 cuando existe un acuerdo comercial, y un valor de 1 cuando no existe un acuerdo). Sin embargo, en varios casos toma un valor intermedio, dado que sabemos que una parte de las exportaciones a un país entran libres y otras no. Este es el caso de países que están dentro del “Sistema General de Preferencias”⁶ o de acuerdos de libre comercio que sabemos no desgravan el total de los intercambios comerciales. En caso de que estimemos que el

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.

BORRADOR

40% de las exportaciones al país i están exentas de aranceles, d_i tomará un valor de 0,6, en caso de que el 70% están exoneradas d_i valdrá 0,3.

Rango de valor: de 0 a 100 (porcentual)

Valores cercanos a 100 indican una vulnerabilidad alta y valores cercanos a 0 una vulnerabilidad baja. Es decir, un IVC de 40 quiere decir que el 40% de las exportaciones del país analizado son a destinos con los que el país no tiene preferencia comercial y el 60% restante se dirige a destinos con los que el país sí tiene preferencia comercial.

En la presente publicación calculamos el Índice de Vulnerabilidad Comercial para 5 países en dos momentos del tiempo 2006 y 2017. Los países escogidos son: Australia, Argentina, Chile, Nueva Zelanda y Uruguay. Fueron seleccionados por tratarse de países con una estructura productiva relativamente parecida. Además, se trata de economías que crecieron significativamente los últimos años aprovechándose de la expansión de nuevos mercados, principalmente China. Se compara el 2006 y 2017 dado que fue un período de buen crecimiento económico para los países citados.

Índice de Vulnerabilidad Comercial Ampliado

Cálculo

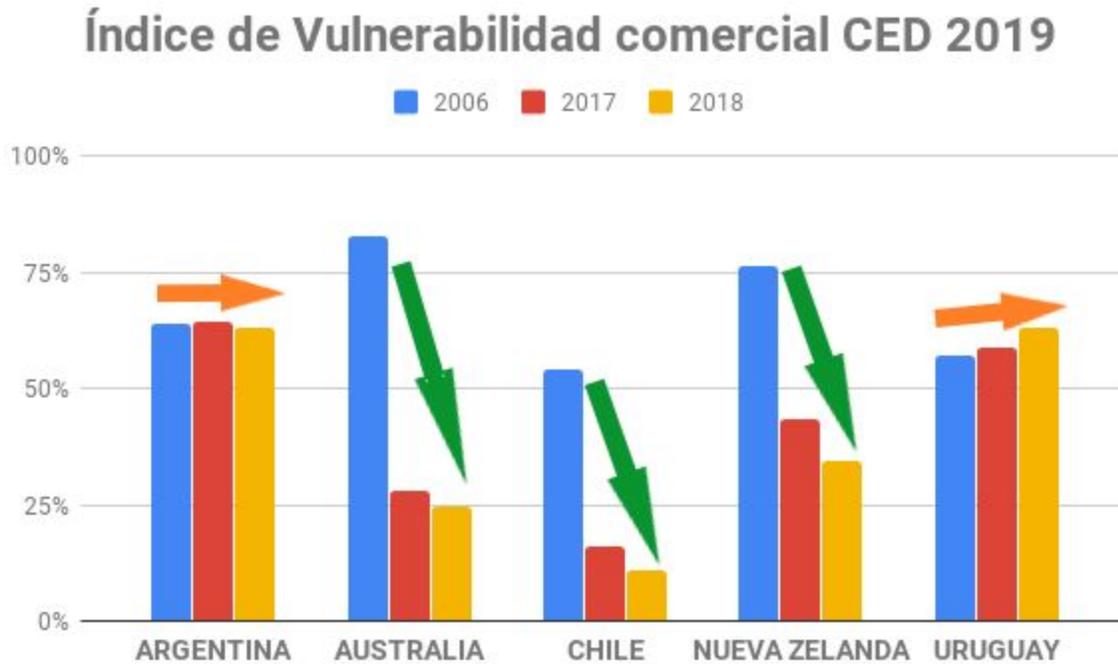
$$IVC = \left\{ \sum_{i=1}^n [xi/X * d_{i(0,1)}] + \sum_{i=1}^n [xi/X \text{ si } xi/X > 0, 1] \right\} * 50$$

Donde x_i son las exportaciones al país i y X son las exportaciones totales al resto del mundo. El cociente de estas dos variables nos da el porcentaje de cada destino al que el país exporta sobre el total exportado. “ d_i ” es una variable binaria sobre la existencia o no de un acuerdo de preferencia comercial (APC) entre el país analizado y dichos destinos a los que el país exporta. A su vez, en este IVCA se le agrega un componente adicional que castiga la concentración de exportaciones en un mismo país.

Rango de valor: de 0 a 200 (porcentual)

En el caso de un país hipotético que tuviera todas las exportaciones concentradas en un único destino con el cuál no tiene preferencia arancelaria, el valor del IVCA sería 200. Si ese mismo país tuviera preferencia arancelaria con ese único destino su IVCA sería 100. Finalmente, si el país hipotético solo exporta a destinos con los que tiene preferencia y ninguno de esos destinos individualmente representa más del 10% de las exportaciones totales tendría un IVCA de 0.

4. RESULTADOS⁷



IVC	2006	2017	2018
ARGENTINA	64%	64%	63%
AUSTRALIA	83%	28%	25%
CHILE	54%	16%	11%
NUEVA ZELANDA	77%	43%	35%
URUGUAY	57%	59%	63%

Los resultados, como se mencionó anteriormente, comparan el valor del IVC para 5 países en tres momentos del tiempo: 2006, 2017 y 2018; permitiendo ver cómo evolucionó o no la inserción comercial de estos países en los últimos 12 años. En particular pone el foco en el acceso preferencial a mercados de los distintos países. La razón por la que analizamos este período de tiempo se debe a que, durante el mismo, se concretaron en el mundo un número enorme de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales.

⁷ En la presente edición del IVC se introdujo una leve variación metodológica. A partir de este año se elimina del cálculo las exportaciones identificadas como “Áreas NES” (*not elsewhere specified*). Se trata de exportaciones reportadas por los países para las cuales no se identifica el mercado destino. Al no saber con precisión a que tipo de mercado se dirige preferimos eliminarla de toda consideración. El valor de dichas exportaciones no es considerado en ninguna parte del cálculo. El IVC e IVCA son calculados sobre un total de exportaciones que no incluye las exportaciones identificadas como “Áreas NES”. En cualquier caso, las variaciones fruto de esta modificación son menores y poco significativas.

BORRADOR

En esta segunda edición del índice no encontramos mayores sorpresas, por el contrario, parecen agudizarse las tendencias reconocidas en 2017. La conclusión general sigue siendo que podemos dividir los cinco países analizados en dos grupos claros: aquellos que tuvieron, y siguen teniendo, una política agresiva en materia de concretar acuerdos y aquellos que básicamente conservan la situación de 2006 con variaciones poco significativas. En el primer grupo tenemos a los dos países de Oceanía y a Chile. Esta terna de países realizó varios acuerdos trascendentes en ese período. Pero no se trata de un tema de cantidad de acuerdos, sino de haber concretado acuerdos con mercados potentes. En especial se destacan los avances en el acceso al mercado asiático. Es importante recordar que entre 2006 y 2013 el peso de varios países asiáticos en la economía mundial se incrementó muy significativamente y también lo hicieron las exportaciones de todos los países analizados a estos destinos. El grueso del cambio observado entre 2017 y 2018 se debe a la entrada en vigor del “Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica” que entro en vigor al cierre el 2018. Los tres países mencionados tomaron parte de dicho acuerdo.

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

AUSTRALIA



El avance más impresionante entre los países estudiados lo muestra Australia. Pasa de una vulnerabilidad comercial de casi el 83% en 2006 a 25% en 2018. Esto significa que un 58% de las exportaciones australianas que en 2006 pagaban aranceles para ingresar en los mercados de destino, en 2018 ya no lo hacen. En otras palabras, una parte mucho mayor parte del precio pago por los consumidores es apropiado por el exportador, aumentando las ganancias a todos los actores que tomaron parte en el proceso productivo. Claramente los acuerdos alcanzados con China, Japón y Corea, sus tres principales mercados, explican la inmensa mayoría de las ganancias del IVC verificadas. Esto prueba que no se trata de firmar muchos acuerdos, sino de alcanzar aquellos que son estratégicos para el país. En el caso de Australia cabe destacar que tiene acuerdos comerciales con diez de sus principales quince mercados comerciales, en los que se incluyen los tres principales. Cuando se analiza la evolución de este proceso de apertura, se pueden observar, claramente, dos momentos: i) Previo a 2003 Australia tenía un único acuerdo comercial que era con su vecino neozelandés; y ii) a partir de 2003, con la firma de una acuerdo con Singapur se comienza un camino que se acelera en los últimos años y es coronado con el tratado firmado con su principal socio comercial (China, en diciembre de 2015) y el acuerdo del pacífico el pasado 2018. La sociedad australiana se convenció que las ganancias de abrirse al mundo superan largamente las amenazas y los indicadores macroeconómicos parecen darle la razón.

NUEVA ZELANDA



BORRADOR

La situación de Nueva Zelanda es muy similar a la de Australia, aunque levemente menos impresionante. Parte de una situación levemente más favorable a la de Australia, 77%, lo cual probablemente se deba a la importancia que tenía el mercado australiano con el cual ya tenía un acuerdo comercial en 2006. Por un tema de escala, Australia era más significativo para Nueva Zelanda que viceversa. Entre 2006 y 2017 Nueva Zelanda avanza notablemente arribando a una vulnerabilidad comercial de menos del 44%. El acuerdo alcanzado con China, y en menor medida con Corea del Sur, explican las importantes ganancias hasta 2017. Para ejemplificar, en el supuesto de que Nueva Zelanda exporta lo mismo a China sin ningún acuerdo comercial, su vulnerabilidad comercial en 2018, medida por el IVC sería 25% mayor. En la presente edición del IVC Nueva Zelanda es el país que mejora más su performance con respecto a 2017 gracias a la entrada en vigor del acuerdo del pacífico. En particular este acuerdo le permite a Nueva Zelanda sumar a Japón, Perú y México como destinos a los que exporta con preferencias, el primero de ellos es un destino muy importante. La diferencia que Australia, respecto a Nueva Zelanda, presenta en su IVC, se podría explicar por los acuerdos alcanzados por Australia con Estados Unidos, cosa que Nueva Zelanda no ha logrado. Nueva Zelanda cuenta con acuerdos comerciales con 11 de sus quince principales destinos comerciales. Esto representa un muy buen volumen de acuerdos. Existe un gran consenso político y social de la importancia de abrirse al mundo dado el tamaño del país. La discusión sobre la inserción internacional se centra en cuál es la mejor forma de ser más competitivos y agregar mayor valor agregado a lo que Nueva Zelanda vende.

CHILE



El caso de Chile es algo distinto. Chile tenía ya en 2006 la vulnerabilidad comercial más baja dentro de los países comparados, la estrategia de apertura comercial al mundo había comenzado a fines de los 90. Tempranamente había cerrado acuerdos comerciales con Estados Unidos y China, sus dos principales mercados. Esto de todos modos lo dejaba con un IVC de 54% en 2006, dada su muy buena diversificación de destinos. En los 11 años considerados Chile cierra acuerdos con otros mercados importantes entre los que se destacan la Unión Europea, Japón, India y Perú. En esas condiciones Chile avanza aún más en la comparación del IVC 2017 quedando con la menor vulnerabilidad entre los comparados: 16%. En esta nueva edición la vulnerabilidad se reduce al 11% lo cuál son niveles bajos en cualquier comparación. Se trata claramente de un país con una estrategia clara y definida de inserción global aperturista que promueve básicamente todos los acuerdos comerciales posibles. Si consideramos los quince principales destinos comerciales de Chile podemos observar que existe algún tipo de acuerdo comercial con catorce de ellos, con la única excepción de Taiwán. Cuando se analiza el rol de los TLC en las exportaciones, y en particular en el patrón exportador de Chile, se visualiza claramente que los tratados lejos de perjudicar la diversificación de las exportaciones colaboran con ella. Si bien el peso del cobre y sus subproductos sigue siendo dominante en las exportaciones del país trasandino, en las últimas décadas aparecen otros productos que aumentaron significativamente su peso absoluto (Meller, 2012). Los acuerdos permiten a Chile exportar cantidades muy significativas de frutas, mariscos y vinos entre otros productos. Si bien la diversificación productiva tiene un importante camino pendiente, la situación sería aún peor en este sentido sin una política de apertura comercial.

BORRADOR

ARGENTINA



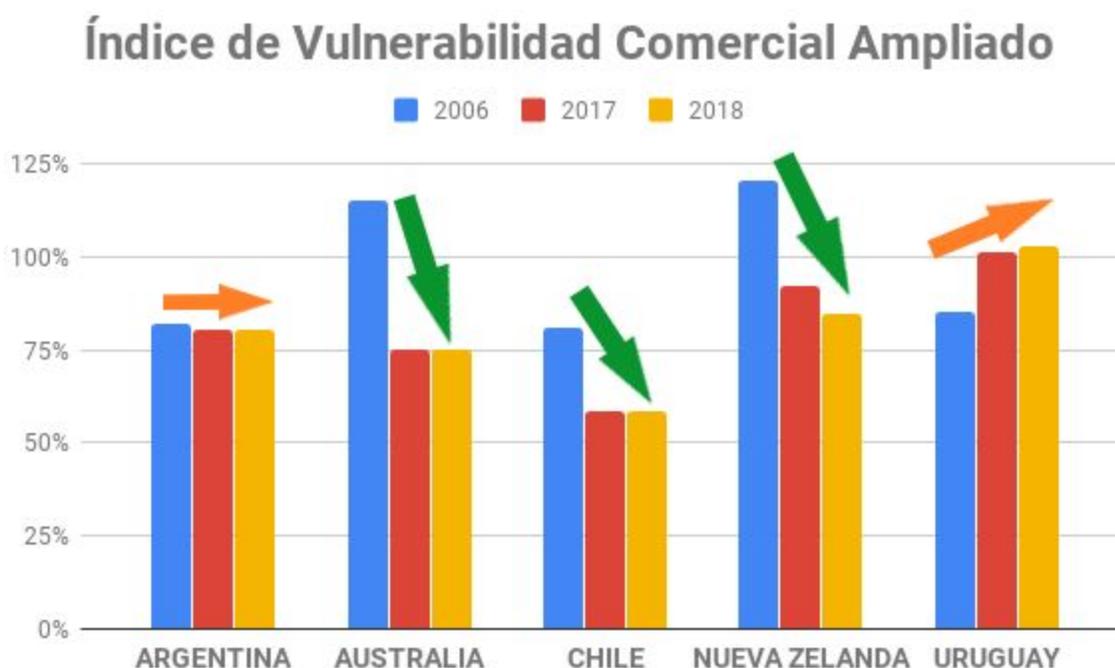
La estimación del IVC de Argentina para 2006 es, básicamente, exactamente igual que la de 2017 y en 2018. En términos generales, esto habla de una estrategia de inserción internacional extremadamente estática que no logró acceso a casi ningún mercado significativo en esos 12 años. Este aparente congelamiento de la vulnerabilidad comercial argentina esconde dos leves tendencias contradictorias. Por un lado, la pérdida de peso relativo de las exportaciones a países de la región (Mercosur y socios) lo que deteriora el resultado final ya que estos países con los que si se tiene acuerdos comerciales representan una proporción menor del total de las exportaciones en 2017 respecto a 2006. Por otro lado, el único acuerdo significativo alcanzado por el MERCOSUR en estos años fue con India, este fue el país receptor del 3,5% de las exportaciones argentinas en 2017, por lo que su relevancia logró compensar las pérdidas en el IVC que hubieran causado la reducción del peso relativo de la región. En cualquier caso, la situación de Argentina es por demás preocupante en materia de inserción internacional. Es absolutamente necesario lograr un mejor acceso para sus exportaciones que le permita obtener ganancias mayores a las actuales. Para ello, es importante la integración en más cadenas productivas y que los sectores con menores ventajas comparativas puedan exportar. De los veinte principales socios comerciales de la Argentina, solo seis cuentan con un acuerdo preferencial.

URUGUAY



Como en muchos otros aspectos, Uruguay muestra una tendencia general similar a la de Argentina. En este caso, algo menos dramática. En estos 11 años, Uruguay no tuvo una estrategia de inserción comercial con nuevos mercados clara. Solamente logró concretar muy pocos acuerdos que resultaron poco significativos como mercados de destino de nuestras exportaciones. El IVC, entre 2006 y 2017, varía en forma muy leve. Al igual que en el caso de Argentina, la pérdida del peso de los mercados regionales, deterioran el valor del índice. Los mercados argentinos y brasileños siguen siendo muy importantes receptores de las exportaciones uruguayas pero la gran noticia de los últimos años ha sido la irrupción de China como el principal destino comercial. Con este mercado asiático no hay ningún tipo de acuerdo comercial, por lo que el aumento de su peso relativo deteriora el valor del IVC y la caída del peso del MERCOSUR incide en el mismo sentido. También existieron algunos elementos que colaboraron con reducir la vulnerabilidad comercial del país, los pocos acuerdos alcanzados por el MERCOSUR con la India e Israel son ejemplo de esto. Otro factor importante ha sido el aumento del peso de México como destino de las exportaciones, fruto del TLC que se había firmado en 2003. De los veinte principales socios comerciales de Uruguay, solamente con ocho se tiene acuerdo.

5. ÍNDICE DE VULNERABILIDAD COMERCIAL AMPLIADO



Tomando en cuenta algunos de los comentarios recibidos el año pasado cuando se lanzó el IVC, entendimos importante incluir una variante que, además de cuantificar el nivel de acceso preferencial a los mercados de exportación, incorporara de alguna forma el enfoque más tradicional de la diversificación de destinos. El IVC Ampliado mide la vulnerabilidad considerando ambos factores: preferencia y concentración, sin embargo, las conclusiones que se desprenden de su resultado son bastante similares a las del IVC tradicional.

Los tres países con una estrategia comercial más activa reducen significativamente su IVCA en el período analizado. Al mismo tiempo, Uruguay y Argentina se estancan o se deterioran levemente como es el caso de nuestro país. Cabe decir que al introducir el tema de diversificación de destinos aparece un castigo implícito a las economías más pequeñas que tienen un grado de concentración en pocos mercados destino estructuralmente mayor. El caso de Nueva Zelanda es claro que desde siempre tuvo una proporción de sus exportaciones muy importante destinadas al mercado australiano. Sin embargo, al analizar la tendencia, vemos que los cambios en la calidad de la inserción son claros y en la misma línea que el IVC tradicional.

¿Qué podría aportar en términos de política pública este IVC ampliado? Lo que se desprende de esta variante es despejar dudas sobre algunas de las limitaciones subyacentes al IVC. Si bien la diversificación sigue siendo un factor importante a considerar que el IVC no toma en cuenta, su inclusión en el análisis no modifica significativamente las conclusiones anteriores. Los países que se estancaron o deterioraron en el IVC también lo hacen en el IVCA, y lo contrario sucede con los que mejoraron.

BORRADOR

6. UNA NOTA SOBRE LA VULNERABILIDAD COMERCIAL DE URUGUAY Y LA GUERRA COMERCIAL⁸

En la presente edición del IVC nos parece pertinente detenernos a analizar la incidencia de la guerra comercial en nuestras economías, es imposible soslayar este tema tan presente en la agenda. En particular trataremos de comprender como las distintas estrategias de inserción son más o me nos vulnerables a este tipo de disputas comerciales y geopolíticas.

Si consideramos las dinámicas proteccionistas hasta finales de 2018, los países que han respondido comercialmente en contra de productos de Estados Unidos son China, la Unión Europea, India, Rusia, Turquía, Canadá y México. Es por eso que se puede decir que en este tema hay actores centrales y periféricos. Si desglosamos las últimas notificaciones de represalias emitidas por estos mercados antes mencionados (China, la Unión Europea, India, Rusia, Turquía, Canadá y México), estamos hablando de más de 1.000 líneas de productos para los cuales se han levantado nuevas medidas restrictivas que antes del conflicto no existían. Es de esperar que un importante número de estos productos afectados, principalmente dentro del sector agrícola, pertenezcan a la oferta exportable de Uruguay.

En términos de destinos, cerca del 45 % de las exportaciones de Uruguay están expuestas a los efectos directos e indirectos de la guerra comercial.⁹ Solamente con uno de estos países que integran los diferentes anillos del conflicto (México) Uruguay hoy tiene un acuerdo lo suficientemente amplio como para recurrir a él en caso de que alguna represalia comercial hacia Estados Unidos nos afectara indirectamente a nosotros. Con el resto de los países en conflicto estamos a lo que la *suerte* nos depara.¹⁰

Más allá de esta guerra en sí misma, que bien puede ser coyuntural y llegar a su fin próximamente, este tipo de contextos de tensión sirven de ejemplo para ver lo expuestas que están las exportaciones uruguayas ante la baja red de acuerdos comerciales. Por tanto, si Uruguay no define una estrategia clara de inserción, en pocos años el foco deberá estar puesto en cómo enfrentar de mejor manera las amenazas de un mundo interconectado en cadenas globales de valor del que no vamos a ser parte.¹¹

⁸ Este apartado se basa en Albertoni, N. (próximo en 2019) *Uruguay como solución*. Montevideo: Penguin Random House.

⁹ Este dato se genera tomando la información de exportaciones de los últimos tres años (2016 a 2018) y analizando los actores centrales y periféricos de este conflicto.

¹⁰ Custodio, L. (2019). Los rebotes de la guerra de Trump con China. *El País* (4 de marzo 2019). Recuperado de: <<https://www.elpais.com.uy/economia-y-mercado/rebotes-guerra-trump-china.html>>.

¹¹ Ídem.

BORRADOR

7. CONCLUSIONES

El índice presentado estima la vulnerabilidad comercial de cinco economías que poseen características comparables, ya sea por su escala económica o por su matriz productiva similar. Se entiende vulnerabilidad como la proporción de exportaciones que se realizan sin preferencias arancelarias. A su vez, incluimos en esta edición un IVC Ampliado que sopesa también la concentración de las exportaciones.

El IVC y el IVCA nos brindan instrumentos para cuantificar la forma en la que se integran ciertos países con el exterior. De los datos obtenidos aparecen claramente algunas conclusiones:

1. Al comparar los cinco países elegidos, tradicionalmente agroexportadores, se pueden observar dos tipos de estrategia comercial diferentes. En los últimos 12 años Chile, Australia y Nueva Zelanda tomaron una actitud muy activa en la concreción de tratados comerciales con mercados relevantes. Uruguay y Argentina concretaron muy pocos acuerdos y su principal acuerdo comercial sigue siendo el MERCOSUR. Esto tiene como consecuencia una reducción significativa de la vulnerabilidad comercial de los primeros tres países y un estancamiento de los otros dos. Cuando miramos esto a la luz del IVCA, que también considera la evolución de la concentración, no encontramos ningún cambio significativo. Chile, Nueva Zelanda y Australia han avanzado significativamente mientras que Uruguay y Argentina están estancados o con un leve deterioro.
2. El período evaluado (2006-2018) de crecimiento de las economías emergentes, beneficiadas con los buenos precios internacionales de los principales productos exportados por los países elegidos para el estudio. El mercado asiático, China en particular, cobró una gran relevancia por lo que quienes concretaron acuerdos con estos mercados redujeron significativamente su vulnerabilidad comercial. El factor decisivo en reducir la vulnerabilidad comercial no es la cantidad de acuerdos logrados, sino el hacerlo con mercados estratégicos.
3. En particular este 2018 muestra un crecimiento significativo del mercado chino para todas las economías. Los cinco países analizados se han vuelto más dependientes de China, y en consecuencia el hecho de tener o no acuerdo con esta economía afecta sensiblemente el resultado del IVC y IVCA.
4. El caso de Chile es quizás el más emblemático en su apertura económica. En el 2006, año utilizado como línea de base, Chile ya había iniciado una política comercial de apertura agresiva y contaba con TLC con EEUU y China. Pero en el período analizado refuerza la estrategia alcanzando acuerdos con la UE e India entre otros. Otros estudios realizados muestran como la desgravación de las exportaciones a estos mercados permitió una diversificación de los productos exportados abandonando la exclusividad de los productos con grandes ventajas comparativas, como el cobre (DGREI, 2011).
5. Para el caso de Uruguay se vuelve realmente preocupante la desventaja que enfrentan nuestras empresas a la hora de exportar a los grandes mercados asiáticos emergentes. La lana y carne neozelandesa ingresan a China con arancel 0% mientras que productos de origen uruguayo pagan tasas que oscilan alrededor del 20%.
6. Estimaciones del Ministerio de Economía y Finanzas, establecen el costo arancelario total pago por nuestros exportadores, en U\$S 250 millones de dólares, en 2016. Buena parte de nuestras exportaciones cargan con un alto costo adicional en comparación a algunos de los competidores considerados.
7. Más allá de las ventajas específicas mencionadas, no debemos perder de vista que existen otros beneficios de la integración menos tangibles, pero igual o más importantes. Someterse

BORRADOR

a disciplinas más duras que las del MERCOSUR también implica ganancias de productividad, convergencias regulatorias, mejores normas de defensa de la competencia y, eventualmente, más inversión productiva dados estas mejoras. La globalización abre un set de oportunidades con muchos más beneficios que pérdidas potenciales, defender esta línea es también un asunto de valores y visión.

8. Existen aportes académicos que analizaron el impacto de una estrategia comercial más aperturista en nuestro país. El trabajo de Caliendo y Parro (2010) es un buen ejemplo de esto. Los análisis muestran que una estrategia más aperturista de nuestro país sería poco costosa en términos relativos, con ganancias potenciales significativamente mayores a las pérdidas. Los sectores potencialmente más afectados ya se han reducido significativamente en Uruguay.

BORRADOR

ANEXO DE ACUERDOS POR PAÍS

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 vigencia el 1 de Octubre del 2006. Actualmente el 97,2% de los productos chilenos ingresan sin pagar aranceles al mercado chino.

5- TLC Chile-Colombia: El acuerdo se firma el 6 de diciembre de 1993 y entra en 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.

BORRADOR

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

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

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

BORRADOR

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 nuestro país.

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.

BORRADOR

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

En su totalidad, los acuerdos de preferencia comercial con los que cuenta Argentina son en el marco del Mercosur (acuerdos comerciales con, Chile, Colombia, Ecuador, Venezuela, Perú, Cuba, India, Israel, Unión aduanera de África del Sur (SACU) y Egipto. Por más información sobre estos y otros acuerdos se recomienda visitar: <

http://www.sice.oas.org/ctyindex/ARG/ARGAgreements_e.asp>

Nueva Zelanda:

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

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

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

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

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

6- Asociación económica y estratégica del transpacífico: es un acuerdo comercial que involucra a Brunei Darussalam, Chile, Singapur y Nueva Zelanda. El acuerdo fue firmado en Julio del 2005 y entró en vigencia para todos los países en el 2006.

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

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

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

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

BORRADOR

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 vigencia el 30 de diciembre de 2018 para 6 de sus 11 integrantes: Australia, Canadá, Japón, México, Nueva Zelanda y Singapur.

BORRADOR

BIBLIOGRAFÍA

- Amorim, Celso (2011). Conferencia en la Asociación de las Américas en Nueva York, <<https://www.panamaamerica.com.pa/node/684801>>.
- Albertoni, Nicolás (próximo en 2019) *Uruguay como solución*. Montevideo: Penguin Random House.
- _____ (2017) “Por qué creo que nuestra inserción no avanza”, Diario El Observador <<https://www.elobservador.com.uy/por-que-creo-que-nuestra-insercion-no-avanza-n1091843>>.
- Bastiat, Frédéric (1859). *Sofismas económicos*. Madrid: Imprenta de Manuel Galiano. Consultado el 13 de mayo de 2012.
- Bastiat, Frédéric (2009). Francisco Cabrillo, ed. *Obras escogidas* (2ª edición). Madrid: Unión Editorial.
- Bhagwati, Jagdish (2005). En defensa de la globalización, Debate, Barcelona, 2005, pp. 19 y 20.
- Caliendo, L., & Parro, F. (2010). Chapter 3 Welfare Gains from Changing Partners in a Trade Bloc: The Case of MERCOSUR. In *New Developments in Computable General Equilibrium Analysis for Trade Policy* (pp. 41-60). Emerald Group Publishing Limited.
- David Boaz, *The Libertarian Mind*, Simon & Schuster, New York, 2015.
- Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (2009) Chile: 20 años de negociaciones comerciales. Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Santiago, Chile.
- Hazlitt, Henry (2011). *La economía en una lección*. Laissez faire!. Madrid: Unión Editorial.
- Meller, Patricio; Moser, Rodrigo (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.
- Oddone, Gabriel (2011). Restricciones para sostener el crecimiento: Lecciones y desafíos de las políticas públicas, en Rodrigo Arocena y Gerardo Caetano, *La aventura uruguaya. El país y el mundo*, Debate, p. 76.
- Olson, Mancur (1977). *The logic of collective action*.
- Pinker, Steven (2018). *Enlightenment Now. The Case for Reason, Science, Humanism and Progress*. New York: Viking.
- Pinker, Steven (2011). *The better angels of our nature*. Vikings Books.
- Rose, Andrew (2006). Size really doesn't matter: in search of a national scale effect, NBER, working paper N° 12191.



El **Centro de Estudios para el Desarrollo** es un centro de estudios e investigación privado e independiente de todo grupo político, religioso y empresarial que dedicado a la promoción del desarrollo humano desde un enfoque que privilegia los principios de una sociedad libre.

Su misión es estudiar la realidad política, económica y social del Uruguay para incidir eficientemente en la toma de decisiones de políticas públicas en forma científica y cuantificable a través de investigaciones de excelencia académica, instancias de formación y programas de interacción social que sustenten los valores de la Libertad.