

APERTURA COMERCIAL DE URUGUAY

Presentar los potenciales costos y beneficios que podrían implicar para Uruguay la firma de tratados de libre comercio es el punto de partida para establecer un debate serio de TLC sí o TLC no.

—
POR IGNACIO MUNYO

MEDIA KIT

2026

A

Según los términos del último Tratado de Libre Comercio (TLC) acordado con Chile, se debe relevar la información a los miembros potenciales del acuerdo, así como a los potenciales perjudicados.

Los embargos, por lo tanto, se relacionan con los beneficios y costos que tienen para el país los TLC, en general, que es el objetivo de este artículo.

Si TLC con Chile fue un paso en la dirección correcta, no hay duda de que avanzar en el TLC fue un buen ejercicio para nuestra cancelaría, que no negociaba un acuerdo en

desde 2004. Si TLC incluye capítulos que ya son parte del idioma moderno de la inserción internacional, que va mucho más allá del intercambio de mercancías, no debe ser tomado como un cambio de posición por parte del partido de gobierno ante los TLC, porque no lo es. El gobierno de 2013, el Frente Amplio, aprobó un documento sobre inserción internacional que deja bien clara su posición con respecto a los TLC, en general.

Más allá de los puntos de vista en debate, lo que es una realidad indiscutible es el pésimo acceso que tienen los productos exportados del Uruguay al resto del mundo. En comparación con Chile, lo es abismal. Según datos del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), la casi totalidad de las exportaciones al mundo (96 %) se realiza sin algún acuerdo comercial, solo el 31 % de las exportaciones con esa condición.

IGNACIO MUNYO

PhD en Economía, Universidad de San Andrés (Argentina); máster en Economía, Universidad de Chicago; Programa de Alta Dirección, IEEM, Universidad de Montevideo; licenciado en Economía y Analista en Contabilidad y Administración, Universidad de la República (Uruguay); profesor de Economía y director del Centro de Economía, Sociedad y Empresa del IEEM.

El autor agradece especialmente a los miembros del equipo de Aguafina y a los de la revista Hacer Empresa.

hacer empresa

REVISTA DEL IEEM



hacerempresa.uy



Tiraje

1200 ejemplares



Frecuencia trimestral

febrero, mayo,
agosto, noviembre

Tarifas

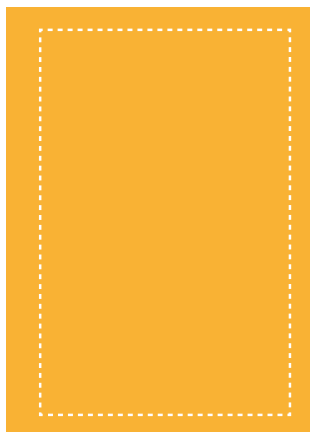
Doble página	\$ 62 578
Contratapa	\$ 48 941
Retiro de tapa / retiro de contratapa	\$ 43 607
1 página	\$ 39 029
½ página	\$ 25 799
Columna	\$ 25 799
Base de página	\$ 13 638

Descuentos

por cantidad de ediciones

4 ediciones	30 %
3 ediciones	20 %
2 ediciones	10 %

Modelos de avisos



Página entera

Medida: 192 x 273 mm
agregar sangrado: 5 mm

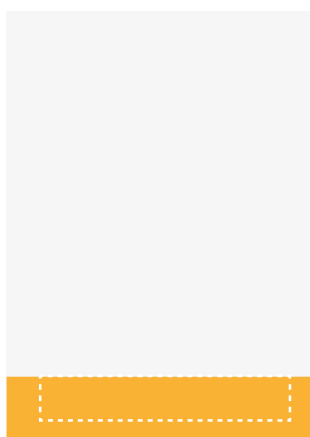
Márgenes para el área segura:
15 mm izquierda y
10 mm derecha, superior
e inferior.



Media página

Medida: 192 x 134 mm
agregar sangrado: 5 mm

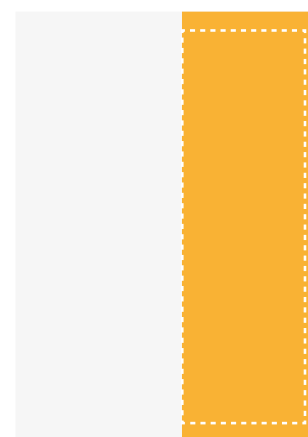
Márgenes para el área segura:
15 mm izquierda y
10 mm derecha e inferior.



Base de página

Medida: 192 x 45 mm
agregar sangrado: 5 mm

Márgenes para el área segura:
15 mm izquierda y
10 mm derecha e inferior.



Columna

Medida: 93 x 273 mm
agregar sangrado: 5 mm

Márgenes para el área segura:
10 mm derecha, superior
e inferior.

Formato: .tiff, .jpg, pdf / Resolución: 300 dpi