

XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires, 2009.

Una evaluación del TLC. México-Uruguay a cinco a años de su vigencia.

María Esther Morales Fajardo.

Cita:

María Esther Morales Fajardo (2009). *Una evaluación del TLC. México-Uruguay a cinco a años de su vigencia. XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-062/933>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Una evaluación del TLC México-Uruguay a cinco años de su vigencia

María Esther Morales Fajardo
Profesora-investigadora,
Facultad de Economía,
Universidad Autónoma del Estado de México
chess56@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

La década de los años noventa significó un replanteamiento en los acuerdos de integración latinoamericana, a partir de lo que se conoció como el Regionalismo Abierto, el cual inauguró una segunda generación de los procesos de integración regional en América Latina. La CEPAL fomentó la apertura de las economías de América Latina desde las perspectivas multi y bilateral, hasta la exposición de las oportunidades que se podrían lograr a través de la integración económica regional (CEPAL, 1994). Se trataba de un proceso que estaba impulsado por las fuerzas de mercado que contribuiría al aumento de la

inversión tanto nacional como extranjera, en el incremento en el volumen y valor agregado a las exportaciones, la incorporación del progreso técnico a la producción y el desarrollo de sectores que tuvieran una producción de rendimientos crecientes. Este nuevo regionalismo era, entonces, una estrategia de inserción internacional, que abogaría por ir más allá de la liberalización comercial¹ y por el establecimiento de una agenda flexible para el avance de la integración misma (CEPAL, 1994: 8).

México comenzó con una estrategia unilateral de apertura e inserción comercial multilateral, particularmente desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América Norte, TLCAN, entre los Estados Unidos, Canadá y la economía mexicana en 1994. Posteriormente se impulsó una estrategia más multilateral y activa, al extender toda una gama de acuerdos comerciales, entre los más importantes fue la suscripción del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea en 1999, y el Acuerdo de Asociación Económica con Japón.

La preferencia en la suscripción de acuerdos comerciales con los países desarrollados y su adhesión al TLCAN representó para México un distanciamiento con las naciones latinoamericanas. No obstante, para recomponer este alejamiento México ha logrado concretizar acuerdos de libre comercio con sus pares latinoamericanos: con Colombia y Venezuela en 1995 en el marco del Grupo de los Tres, aunque desde el 2006 Venezuela y México dejaron de formar parte de este sistema comercial y solo se mantiene bilateralmente el comercio entre México y Colombia, Costa Rica (1995), Bolivia (1995), Nicaragua (1998), Chile (1999), el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala, Honduras, 2001) y el último firmado con Uruguay (2004).

Del lado de la economía uruguaya, desde 1991 este país quedó adherido con sus socios comerciales más importantes en el marco del MERCOSUR, lo cual le ha brindado posibilidades de abrir canales comerciales con los países latinoamericanos, particularmente con las economías sudamericanas. Como integrante del MERCOSUR, Uruguay ha podido realizar acuerdos en 1996 con Bolivia (ACE N° 36) y Chile (ACE N° 35), Perú en 2005 (ACE N° 58), y la Comunidad Andina de Naciones a través de los acuerdos ACE N° 56 y 59. Es decir, al igual que en el caso de la economía mexicana, Uruguay ha empleado su posición como miembro del MERCOSUR para poder insertarse en la economía global y ampliar su mercado de exportación. Con respecto a su interrelación con otros países, Uruguay participa en las negociaciones que se realizan en bloque para la suscripción de instrumentos comerciales, como es el caso del Acuerdo de Libre Comercio con la India en el 2004.

¹ El proceso de integración también debía contemplar el impulso de leyes de propiedad intelectual, la apertura de redes de información, la movilidad de recursos humanos calificados y el fomento a la inversión extranjera para promover la imitación y transferencia tecnológica. Todo ello teniendo al Estado como eje catalizador para la coordinación empresarial y respetando el marco regulatorio de las políticas comerciales mundiales (CEPAL, 1994).

El objetivo de este trabajo consiste en conocer las motivaciones que indujeron a los gobiernos mexicano y uruguayo a suscribir un acuerdo de libre comercio en 2004 para conocer la actual estructura, volumen y evolución del comercio entre ambas economías. El trabajo comienza con una radiografía de lo que significa el comercio exterior para estos países, en cuanto a su relación con otros socios y entre ambos países antes de la vigencia del Tratado de Libre Comercio, TLC, suscrito. En seguida se describen las rondas de negociaciones que llevaron a la firma del acuerdo en 2004. Posteriormente, se analizan los saldos comerciales derivados del incremento del intercambio de comercio y su estructura. Finalmente se establecen algunas conclusiones derivadas del análisis sustentado.

¿DE DÓNDE PARTIMOS?

La estructura y volumen comercial son requisitos importantes para conocer la importancia y evolución de la relación económico-comercial entre ambos países.

México mantiene una relación comercial imprescindible para su economía con la región de Norteamérica: para el 2008 del volumen total de exportaciones, el 82.59% se dirigieron hacia sus socios de América del Norte (97% hacia Estados Unidos y 3% hacia Canadá), lo cual equivale a poco más de \$241 mil millones de dólares. Sólo el 4% de las exportaciones se dirigen a la región latinoamericana de ALADI (\$14 mil millones de dólares) y, dentro de este porcentaje, el 1% se dirige a la economía uruguayo equivalente a casi \$170 millones de dólares. El panorama de las importaciones es similar: el 52.26%, equivalente a \$162 mil millones de dólares, se dirigen hacia Norteamérica (94% hacia los Estados Unidos y 6% hacia Canadá). El 3.9% de las importaciones totales proviene de ALADI (\$12 mil millones de dólares), de las cuales, el 2.69% equivalente a \$326 millones de dólares son productos provenientes del Uruguay (México, Secretaría de Economía, 2009).

Después de Norteamérica, el principal socio comercial para México tanto por importaciones como por exportaciones ha sido la Unión Europea. ALADI y el resto del mundo figuran después de los europeos en el caso de las exportaciones; sin embargo, para las importaciones hasta el año 1998 Japón ocupaba la tercera posición, pero en los últimos cuatro años la presencia china ha crecido notablemente dentro de la balanza comercial de México. Este comportamiento debería conjuntarse con el desplazamiento que ha tenido la economía mexicana de segundo a tercer lugar dentro de la economía estadounidense, donde también es China quien ha desplazado a México en la importancia comercial con la principal economía del mundo. Otro aspecto interesante es que la proporción de las importaciones provenientes de Norteamérica han mostrado una disminución en los últimos años, ello puede ser explicado por la diversificación de los

mercados de origen de las importaciones y, principalmente, por el crecimiento de la economía china a nivel mundial. Lo cual refleja que en tanto los socios comerciales de México aprovechan los instrumentos que mejoran la relación comercial, la economía mexicana no necesariamente actúa en corresponsabilidad.

Un último aspecto importante para resaltar en el comercio de México está determinado por la composición de la balanza comercial. Las gráficas I y II muestran los cambios que la economía mexicana ha tenido desde su proceso de liberalización y apertura comercial en cuanto al valor de exportaciones e importaciones. Con respecto a las exportaciones, la estructura comercial de México demuestra la disminución en su dependencia en cuanto a los productos primarios, pero un aumento en cuanto a las manufacturas de tecnología media y alta tecnología, particularmente las primeras han registrado un mayor incremento desde 1995, es decir un año después de la entrada en vigor del TLCAN y ello se explica por la composición de este rubro que incluye a automóviles y autopartes, un sector desarrollado y especializado por la economía mexicana.

Con respecto a las importaciones, la gráfica II ilustra una disminución en la compra de productos primarios desde 1995 y de otras transacciones (excepto en el último año). Después de 1995, los demás rubros (con excepción de las manufacturas basadas en recursos naturales) tuvieron un crecimiento, en promedio, de 5 puntos porcentuales para mantenerse en los casi los mismos niveles hasta el último año registrado. Por supuesto, sobre sale el crecimiento de las manufacturas de alta tecnología que en 1995 tenían una participación de 13.43% y en el 2006 crecieron hasta 24.32%.

En el caso del comercio uruguayo es importante resaltar la relación comercial intrabloque con el MERCOSUR. Desde el inicio de este mecanismo existe un déficit en los flujos comerciales intra MERCOSUR. En 1998 la tendencia era encontrar un balance pero las exportaciones cayeron, como consecuencia de la crisis brasileña y por ser Brasil el principal socio comercial de Uruguay. Por su parte, las importaciones intrabloque tienen una tendencia de crecimiento desde la crisis financiera, sin embargo, la brecha entre ambos procesos se amplía en el transcurso del tiempo.

La balanza comercial uruguayo es deficitaria desde 1991, pero a partir de 2002, con la crisis financiera de este país, las importaciones se encarecieron como consecuencia de la devaluación del peso y disminuyeron su ritmo de crecimiento. A partir de ese momento, tanto importaciones como exportaciones han tenido un repunte importante pero siempre a favor de las primeras, aunque la brecha entre ambos flujos comerciales no es tan amplia como a mediados de los años noventa (INTAL 2007).

En el lado de las exportaciones uruguayas, de 1991 a 2005 el principal socio comercial era el MERCOSUR. El resto del mundo es, desde el año 2005, el principal mercado de las exportaciones por encima del MERCOSUR y la UE. Por su parte, los Estados Unidos, durante el quinquenio 2000-2005, gozaron de la preferencia

uruguay; sin embargo, en 2006 registraron una pérdida de casi 10 puntos porcentuales del mercado uruguayo. La participación del mercado mexicano nunca supera los 4 puntos porcentuales, sin embargo, el último sexenio contempla los mejores registros. Ello puede explicarse por el énfasis en las negociaciones y la entrada en vigencia del acuerdo comercial entre ambas naciones y el mejor uso de este mecanismo comercial por parte de Uruguay.

Las importaciones provenientes del MERCOSUR son las más importantes para la economía uruguaya. En seguida, los productos provenientes del resto del mundo mantuvieron un segundo lugar, alternando la posición con la UE. Sin embargo, en los últimos tres años, las importaciones del resto de ALADI registraron una tendencia de crecimiento. En los últimos dos años, Uruguay ha mantenido un déficit comercial no sólo con ALADI y MERCOSUR, sino también con los países asiáticos. Mientras que registró un superávit con el TLCAN, la UE y el resto del mundo.

La composición de la estructura comercial de Uruguay difiere de la mexicana. En la gráfica III se puede observar que, medidas en términos de valor, las exportaciones de productos primarios ocupa buena parte de las ventas de los artículos uruguayos al exterior. Es importante destacar que en 1995 y 2000 estas materias primas registraron una disminución con respecto a la cifra de 1990 (de 51% a 38.8%). Vinculados a este primer rubro, las manufacturas basadas en recursos naturales también han tenido un crecimiento importante entre 1995 y 2005 de 12.88% a 21.64% respectivamente. Sin embargo, las manufacturas de media y alta tecnología no han crecido, inclusive las primeras parecían que entre los años de 1995 y 2000 podían comenzar a tener una participación importante, pero en el año 2006 registraron una disminución (7.49% contra el 12.92% del año 2000).

Las importaciones uruguayas también difieren de la estructura de importaciones mexicanas, aunque las manufacturas de baja tecnología son el único rubro que mantiene un mismo nivel de peso en ambas economías. Para Uruguay la importación de productos primarios tiene una participación importante dentro del comercio; en los últimos tres años tienen una participación de más de 25%. La importación de manufacturas de media tecnología es tan importante como en el caso mexicano, con niveles de 30% en el 2006. Sin embargo, las manufacturas de alta tecnología son menos importantes para el mercado uruguayo que para el mexicano: tan sólo para el 2006 representaron el 10.83%, mientras que para México fueron del 24.32%.

Rumbo al acuerdo: las negociaciones

Las negociaciones entre México y Uruguay para alcanzar el Acuerdo de Libre Comercio tienen de colofón el acercamiento entre la asociación México-MERCOSUR. Previo a la constitución de este mecanismo, México mantenía con Uruguay un Acuerdo de Complementación Económica (Nº 5). Pero a partir de 1995 y teniendo en cuenta el conflicto derivado del artículo 44 del Tratado de Montevideo,² la propuesta de las negociaciones con los países del MERCOSUR consistió en renegociar los acuerdos comerciales previos bajo la estructura de “4 + 1”, a fin de conciliar las compensaciones derivadas del marco normativo de ALADI. La idea central de las negociaciones era lograr un punto de acuerdo que permitiera encontrar la conciliación sobre las concesiones comerciales que México había extendido a sus nuevos socios norteamericanos y que debía equilibrar con respecto a sus tradicionales socios latinoamericanos.

Basado en el nuevo modelo económico de apertura, México deseaba llegar a un acuerdo que incluyera la liberalización comercial, servicios, propiedad intelectual, compras gubernamentales e inversión. Para el MERCOSUR, existían tres factores que dificultaban el proceso de negociación con México: el bajo nivel de volumen comercial entre ambas partes, el diferente nivel de preferencias otorgadas por México a los socios del bloque y la competencia existente de los productos exportados por México a Estados Unidos contra los productos exportados a ese destino por los integrantes del MERCOSUR (Boletín MERCOSUR, 1999).

MERCOSUR englobó las negociaciones con México en el marco de ALADI y definió que para diciembre de 1997 debería concluir un acuerdo de plurilateralización de las preferencias bilaterales existentes con este país. Es decir una estructura de negociaciones “4 + 1” que falló y llevó a tomar la negociación bilateral en vista de la imposibilidad de avanzar en bloque.

La relación con Uruguay fue diferente al resto de los países miembros del MERCOSUR. El *path dependence* en las relaciones bilaterales está basado en el tema del exilio desarrollado durante la época dictatorial sudamericana, lo cual ha permitido el acercamiento entre ambas naciones. No obstante, la transición gobernante de Sanguinetti a Batlle (1999-2000) no significó un cambio estructural en el modelo económico del país, inclusive el presidente Batlle es quien consolida el modelo de economía de mercado y con ello, entonces, sí se encontraría una identificación de las élites gobernantes uruguayas y mexicanas para avanzar y profundizar el acuerdo vigente en el marco de ALADI.

² En 1994, Brasil denunció a México la aplicación de la cláusula del artículo 44 del Tratado de Montevideo (1980), la cual establece que las ventajas, inmunidades y privilegios que los países apliquen a productos originarios de o destinados a cualquier otro país miembro o no miembro de ALADI, serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros.

Bajo la presidencia del Jorge Batlle, la cual coincidió con la finalización del periodo presidencial de Ernesto Zedillo en México (1994-2000), después de 1997 el ACE N° 5 se amplió por seis meses más y su última vigencia tuvo lugar en el año 2001 para ser sustituido por el TLC que firmaron los presidentes de ambas naciones en 2003 (ACE N° 60). El ACE N° 5 es el antecedente más importante del actual tratado comercial entre las dos naciones y su profundización tuvo lugar a raíz de las negociaciones de diciembre de 1999 y alcanzó una vigencia indefinida, las cuales concluyeron con la liberalización de gravámenes para Uruguay de casi el 90% del universo arancelario y para México de alrededor del 70%, además se incorporaron normas sobre acceso, salvaguardas, normas sanitarias y técnicas, prácticas desleales, reglas de origen y solución de controversias. Esta ampliación del acuerdo explica en parte por qué para la economía uruguaya fue benéfica esta nueva negociación, ya que se mejoró la posición de los sectores productivos de esta nación sudamericana: los tejidos de lana lograron un incremento de una cuota de \$8 millones y medio de dólares, se alcanzó el pago de un arancel para la introducción de la carne y también se estableció una cuota de 4,400 toneladas para el caso de los quesos (Gianelli, 2004).

Es importante mencionar que con la ampliación de este acuerdo, en el periodo 1999-2003, México y Brasil se constituyeron como los principales destinos de las exportaciones de los textiles uruguayos, por arriba de los Estados Unidos o la Unión Europea. Sin embargo, solo México demostró un crecimiento sostenido: de casi \$4 millones de dólares en 1999 a \$9 millones de dólares en 2003 (IEMM, Universidad de Montevideo, 2004).

Entre 2001 y 2003 se suscitaron diversos hechos que fueron importantes en el proceso de negociación bilateral. En primer lugar se originó la paralización del MERCOSUR como consecuencia de las crisis financieras en Argentina y Uruguay, lo cual ocasionó distorsiones comerciales dentro del bloque. Estas medidas incluyeron la aplicación de salvaguardias, anti-dumping, acuerdos interempresariales, restricciones voluntarias a las exportaciones e implementación de mecanismos comerciales de emergencia (Oropeza, 2002).

Otro hecho esencial que impactó pero de forma positiva en las negociaciones para el tratado bilateral de comercio fue el alcance del ACE N° 53 entre México y Brasil (2003), el cual fomenta el intercambio comercial y de inversión entre ambas economías. Este acuerdo debe resaltarse ya que el comercio entre ambos países en el periodo 1997-2003 se regía por el marco de ALADI de Preferencia Arancelaria Regional que introducía márgenes lineales apenas del 20%, ello debido a que las relaciones comerciales entre ambos países no tenían mayores preferencias arancelarias debido a que el ACE N° 9 había expirado en 1997.³ Para la Cancillería mexicana la adopción de este acuerdo N° 53 fue interpretada como la salida

³ Este acuerdo preveía la concesión de parte de Brasil de elevados márgenes de preferencia, que en algunos casos llegaba a superar el 80%, pero no era tan generoso respecto a las concesiones mexicanas

política y el pretexto para retomar las negociaciones con el bloque MERCOSUR; mientras que para la Secretaría de Economía de México era un logro haber obtenido un acuerdo de esta naturaleza. En tanto que Itamaraty observó ese acuerdo como la forma para incrementar el comercio bilateral, aunque en el discurso también plantearon el impulso a las negociaciones de libre comercio entre MERCOSUR y México.

El acuerdo entre las principales economías de la región fue un impulso para que México retomara las negociaciones con el bloque sudamericano. De tal forma que en la cumbre de Buenos Aires de 2002 quedó firmado el ACE N° 54 entre MERCOSUR y los Estados Unidos Mexicanos y se iniciaron las negociaciones bajo el esquema de “4 + 1” para la firma del ACE N° 55 entre MERCOSUR y México (septiembre de 2002). El primero contempló la creación de un Área de Libre Comercio mediante la desgravación arancelaria y no arancelaria para el comercio recíproco y el establecimiento de un marco normativo para la promoción de inversiones de ambas partes. Este acuerdo estará vigente hasta que sea sustituido por un Acuerdo de Libre Comercio entre ambas partes. El ACE N° 55 se enfocó en el libre comercio del sector automotriz y de sus sectores productivos.⁴ El acuerdo permite la aplicación de disposiciones comerciales y legales compatibles con las normas del sistema multilateral de comercio hacia las importaciones. Asimismo, se contempla el periodo de transición hacia el libre comercio desde la entrada en vigor del acuerdo hasta el año 2011, de acuerdo con lo plasmado en los apéndices bilaterales.

Una vez asentados los cimientos sobre los cuales se desarrollaría la nueva relación comercial entre MERCOSUR y México, Uruguay dio el primer paso para concluir las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio bilateral. Uruguay continuaba siendo gobernado por Jorge Batlle, en tanto que México tenía por primera vez, después de 70 años, a un presidente proveniente de un partido político diferente: Vicente Fox. Si bien durante la Cumbre para el Financiamiento realizada en marzo de 2002 en la ciudad de Monterrey, México, ambos gobiernos se habían comprometido a profundizar el ACE N° 5, cuatro meses más tarde durante la visita de Fox a Montevideo se anunció el compromiso de negociar en torno a un TLC bilateral. El proceso de negociación duró 14 meses y su conclusión fue anunciada durante la Conferencia Ministerial de la OMC realizada en Cancún, en septiembre de 2003. El nuevo acuerdo fue firmado en noviembre de 2003 en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra Bolivia durante la Cumbre Iberoamericana.

Para Uruguay este instrumento ha representado uno de los acuerdos más importantes firmados bilateralmente con un país latinoamericano, ya que incorpora elementos relacionados con los servicios, propiedad intelectual y solución de controversias entre Estados y particulares. El único sector que quedó fuera de las negociaciones es el de compras del sector público, en virtud de los compromisos establecidos

⁴ Los vehículos contemplados por el acuerdo son: automóviles, vehículos de carga, ómnibus (autobuses de pasajeros), carrocerías, remolques y semiremolques, tractores agrícolas, cosechadoras, maquinaria agrícola y maquinaria vial autopropulsadas. En tanto que las autopartes son piezas, conjuntos, subconjuntos y neumáticos necesarios para la producción de los vehículos.

por Uruguay en el marco de MERCOSUR. México representaba un importante consumidor de carnes, textiles de lana y lácteos, principales productos que el mercado uruguayo podía ofrecer. En el caso de los tejidos de lana y lácteos aún quedaron algunas cuotas establecidas, por ejemplo, para los tejidos de lana en tres años alcanzaría una cuota ampliada de más de 2 millones de metros cuadrados; mientras que los lácteos en el rubro de quesos se amplió a 6,600 toneladas. La entrada de carne quedó sujeta un 7% de arancel, además del reconocimiento sanitario por parte de las autoridades mexicanas. En el sector industrial quedó liberalizado totalmente y se establecieron algunas excepciones en el sector agropecuario de parte de México (Gianelli, 2004).

Durante el proceso de negociación, la parte uruguaya aceptó el ofrecimiento del gobierno mexicano para negociar el tema de los servicios a través de listas negativas y dejar en un capítulo independiente el modo de prestación que tiene que ver con las inversiones. Es decir, una forma muy parecida a la establecida dentro del TLCAN. Ambos gobiernos esperan que esta forma de negociación pueda tener efectos benéficos en sectores como la entrada temporal de personas de negocios, servicios profesionales, financieros y en telecomunicaciones.

El mercado mexicano representaba la puerta de entrada para Norteamérica, especialmente en la opción del gobierno del presidente Batlle de poder establecer un TLC con los Estados Unidos. Tras la entrada en vigor de este Tratado quedó sin efecto el ACE N° 5 que habían suscrito ambos gobiernos. El TLC entró en vigor en julio de 2004 y su última modificación se realizó en agosto de 2005.

INCREMENTO DEL COMERCIO BILATERAL

Desde la profundización del ACE N° 5 entre ambas economías hasta la firma del TLC, el comercio bilateral registró un incremento del 142%, el cual medido en términos de valor fue de \$42 millones de dólares a poco más de \$100 millones de dólares. Sin embargo, después de la puesta en vigencia del TLC y hasta el año 2008, el incremento del comercio es del 286% equivalente a \$326 millones de dólares en 2008. El aumento del intercambio comercial puede visualizarse en la gráfica V. Es notable apreciar que desde la profundización del ACE N° 5 el comercio bilateral comenzó a crecer de manera importante, con lo cual el valor del comercio ha tenido los registros mencionados anteriormente en estos últimos diez años, de \$42 millones de dólares a \$326 millones de dólares. Sin embargo, como lo muestra esta misma gráfica el comercio ha sido favorable hacia la economía uruguaya; tan sólo el aumento del déficit comercial mexicano desde la entrada en vigencia del TLC ha sido de 159%.

El comportamiento de las exportaciones e importaciones en el intercambio comercial bilateral puede apreciarse en la gráfica VI. El comportamiento de ambas tendencias es indistinto de 1990 a 1999

con un comercio que oscila entre los \$60 millones de dólares y \$100 millones de dólares. En este periodo debe destacarse las ventas de México en 1993 y 1996 que fueron de \$179 millones de dólares y \$104 millones de dólares. Sin embargo, es preciso notar que a raíz de la profundización del Acuerdo de Complementación y posteriormente con la entrada en vigencia del TLC, tanto exportaciones como importaciones comenzaron a tener un crecimiento notable, particularmente estas últimas.

Sobre el déficit comercial que mantiene México con Uruguay es importante destacar el componente de los productos intercambiados. El cuadro 1 tiene los 10 principales productos intercambiables comercialmente entre ambas economías durante el año 2008, los cuales han sido clasificados de acuerdo al Sistema de Información Arancelario de México. Acorde a lo señalado anteriormente, la mayor proporción de bienes que México le exporta al país sudamericano son las manufacturas de tecnología media y alta, en tanto que Uruguay le provee a México manufacturas basadas en productos primarios y materias primas. Se debe comentar que a pesar del mayor valor agregado por parte de los productos mexicanos, la cantidad de productos del Uruguay supera notablemente en valor y cantidad al comercio mexicano, con lo cual se produce el efecto deficitario mostrado en la gráfica VI. Otro cambio verificable es la participación de los textiles uruguayos en la balanza comercial de México; si bien no aparecen dentro de los principales productos de importación, los textiles sudamericanos contabilizan hasta el 2008 \$14.5 millones de dólares, de los cuales \$7.40 millones de dólares corresponden a los tejidos de lana.

Uno de los sectores mejor colocados en el mercado de exportación uruguayo con México ha sido, sin lugar a dudas, la producción de lácteos. Este sector productivo, si bien se había beneficiado con la ampliación del ACE N° 5, con la implementación del TLC ha registrado mayores beneficios. Sin embargo, también se debe considerar que su participación en cuanto a términos de valor dentro de la balanza comercial mexicana estuvo influida por el incremento en los precios internacionales de las materias primas durante los años 2006 hasta el primer semestre de 2008.

Cuadro I. Productos comerciados entre México y Uruguay, 2008					
Producto mexicano exportado	Tipo	Valor (miles de dólares)	Producto importado uruguayo	Tipo	Valor (miles de dólares)
Partes automotrices	Manufacturas de tecnología media	\$42,562,235	Preparaciones odoríferas para la industria alimenticia	Manufacturas basadas en recursos naturales	\$70,179,036
Tractores	Manufacturas de tecnología media	\$18,069,270	Productos lácteos	Productos primarios	\$52,105,105
Teléfonos celulares	Manufacturas de alta tecnología	\$11,868,907	Productos lácteos: quesos	Productos primarios	\$28,438,264
Televisores de pantalla plana	Manufacturas de alta tecnología	\$5,938,657	Preparaciones alimenticias	Manufacturas basadas en recursos naturales	\$34,903,022
Preparaciones alimenticias	Manufacturas basadas en recursos naturales	\$3,681,900	Cueros y pieles	Manufacturas basadas en recursos naturales	\$18,676,186
Refrigeradores/congeladores	Manufacturas de alta tecnología	\$3,444,646	Cueros y pieles	Manufacturas basadas en recursos naturales	\$9,922,005
Vehículos de transporte	Manufacturas de tecnología media	\$3,133,429	Manufacturas de madera	Manufacturas basadas en recursos naturales	\$8,222,136
Material eléctrico	Manufacturas de tecnología media	\$2,896,578	Productos lácteos: mantequilla	Manufacturas basadas en recursos naturales	\$6,448,479
Manufacturas de plásticos	Manufacturas de tecnología media	\$1,904,320	Manufacturas de madera	Manufacturas basadas en recursos naturales	\$5,722,837
Partes automotrices	Manufacturas de tecnología media	\$1,502,505	Productos lácteos: quesos	Productos primarios	\$5,435,011

Fuente: México, Secretaría de Economía, Sistema de Información Arancelaria Vía Internet, 2009.

Con el incremento en la participación de las exportaciones de lácteos uruguayos, México se ha convertido en el primer comprador de estos productos sudamericanos: compra el 47% de los quesos uruguayos. Las exportaciones de lácteos están constituidas en su mayoría por quesos (42%) y leches en polvo (38%), aunque también se encuentran otros derivados como las mantequillas o grasas. La mayoría de los quesos se refieren a los de pasta semidura (78%), es decir lo que son ampliamente comerciados y consumibles en el mercado mexicano (como el queso Gorda) y recientemente, México ha comenzado a comprar quesos sin madurar (Bonifacio, 2008). Entre las principales empresas exportadoras uruguayas de lácteos se encuentran: Conaprole, Ecolat, Inlacs y Pili.

ENGORSART GDL 20090429

CONCLUSIONES

El Tratado de Libre Comercio entre México y Uruguay vigente desde el 2004 ha llevado a un notable incremento del intercambio comercial bilateral, siendo el país sudamericano el más beneficiado por los saldos comerciales resultantes de este intercambio.

Tanto Uruguay como México son miembros de importantes acuerdos de integración subregional, lo cual determina a sus principales socios comerciales. Sin embargo, la dependencia comercial de México con la economía estadounidense es mucho mayor que la representada por Brasil y Argentina para Uruguay. No obstante estos acuerdos subregionales, México es el único país con el cual un miembro del MERCOSUR tiene establecido un TLC a pesar de la decisión 32 MERCOSUR.

Si bien históricamente las relaciones entre los dos países han sido satisfactorias y contribuyeron a que el proceso de negociación del TLC se caracterizara por ser fluido y rápido, también es un hecho que la posición mexicana consideró la experiencia obtenida por la firma de acuerdos con países desarrollados para proponer la misma estructura dentro del acuerdo firmado con Uruguay. Para este país sudamericano la firma del TLC representó el primer acuerdo de tercera generación, aunque temas como las compras del sector público tuvieron que ser excluidas para ser compatibles con el marco institucional del MERCOSUR. Este tratado comercial también tiene la ventaja de que los productos excluidos se rigen por la Preferencia Arancelaria Regional establecida dentro del marco comercial latinoamericano, lo cual muestra una de los beneficios del proceso de integración en América Latina.

Desde que ambos países latinoamericanos se adhirieron a sus respectivos acuerdos comerciales, la estructura de importaciones y exportaciones se ha modificado. Sin embargo, en el caso de México ha sido mucho más marcado ese cambio, ya que de la exportación de materias primas se ha transformado hacia una economía manufacturera exportadora.

Estos cambios en las estructuras comerciales se ven reflejados en el intercambio bilateral, México le vende productos manufactureros de tecnología media y alta a Uruguay, mientras que este país sudamericano le provee de materias primas y manufacturas basadas en bienes primarios y de tecnología media.

De los productos comercializados bilateralmente, el mercado mexicano de consumo de lácteos uruguayo ha sido altamente benéfico puesto que a pesar de las cuotas establecidas (6,600 más 2,200 toneladas para uso industrial), el volumen de exportación de productos lácteos a México supera estas cuotas.

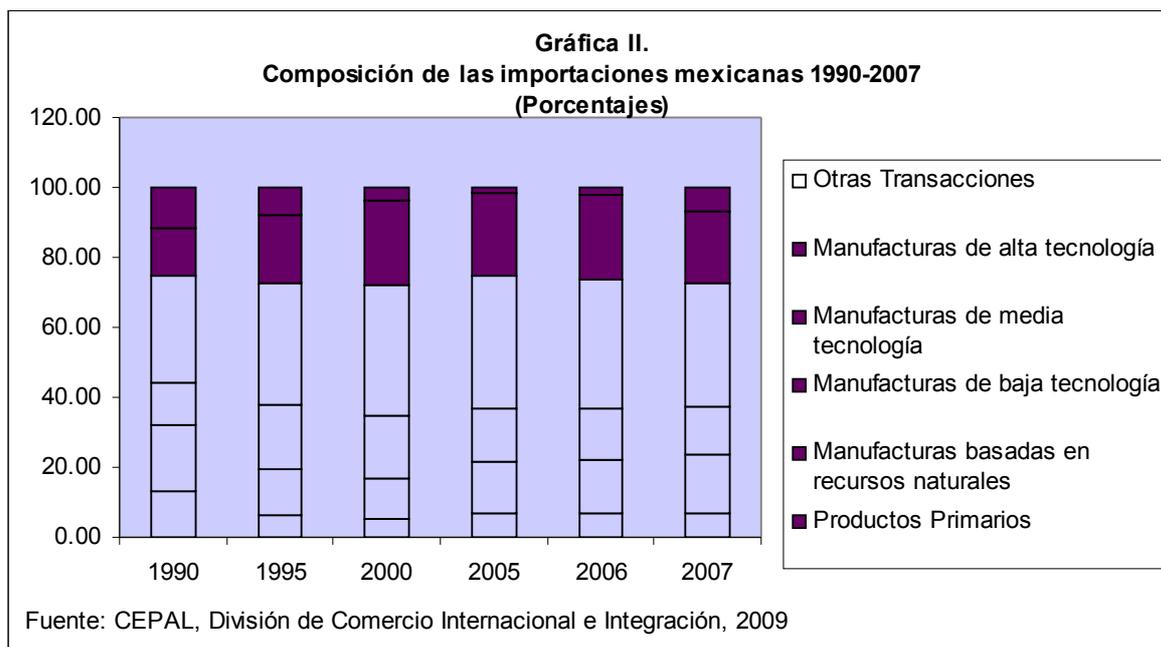
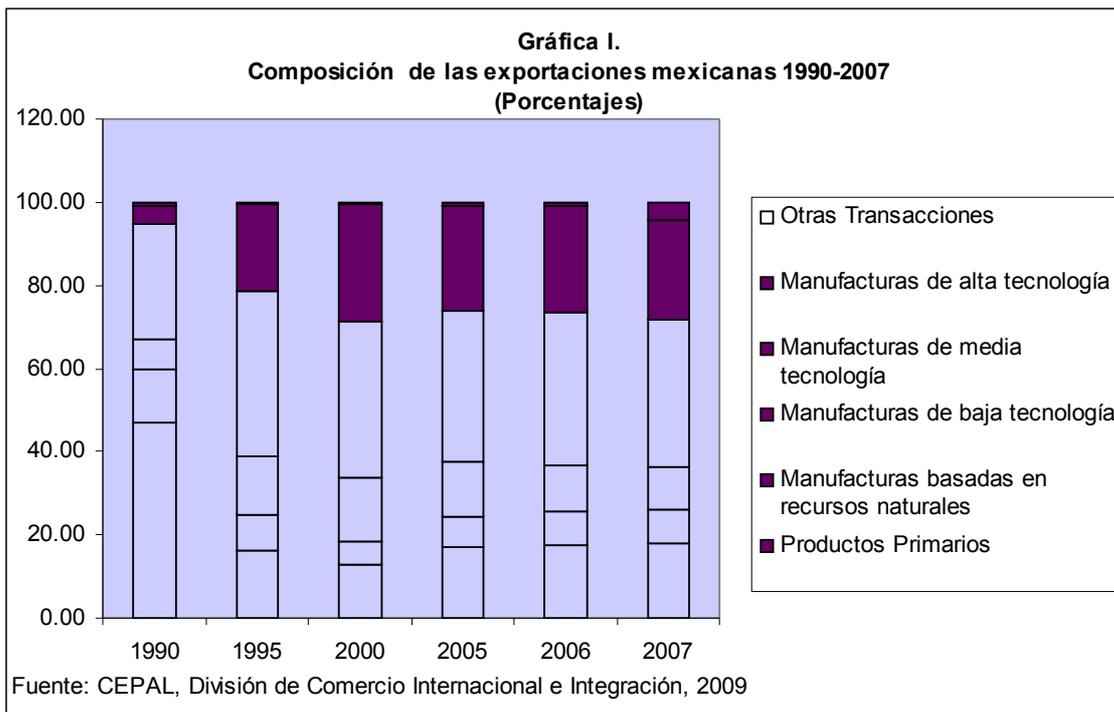
El déficit comercial mexicano puede ser explicado por el volumen de intercambio y, sobre todo, el desconocimiento del mercado sudamericano, así como del instrumento comercial que favorece el intercambio entre ambos países. Resulta paradójico que aunque buena parte de las importaciones mexicanas a Uruguay son componentes automotrices o vehículos, estos productos se ciñen a lo

establecido en los acuerdos con el MERCOSUR, lo cual es aún más relevante porque el TLC estaría siendo subutilizado por México.

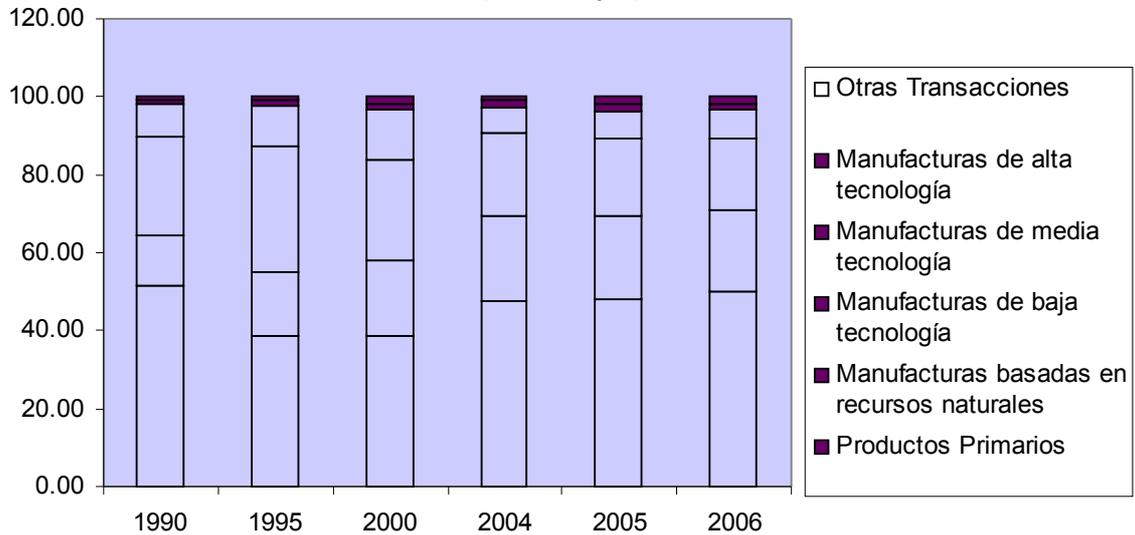
Con la finalidad de lograr un mayor acercamiento entre las cúpulas empresariales de ambos países, en la última visita del Presidente Tabaré Vázquez a México, en junio de 2008, se creó la Cámara de Comercio, Industria, Inversión y Turismo México-Uruguay, con lo cual se espera no solo un mayor acercamiento empresarial, sino la difusión y conocimiento de las dos economías para avanzar en la construcción de cadenas productivas.

Bibliografía

- Boletín mercosur, (1999), "Las conflictivas relaciones entre el mercosur y México" N° 56, 12 de enero de 1999, Buenos Aires: Fundación Standard Bank, (<http://www.fstandardbank.edu.ar/inst/sec-ici/esp/page.php?subsec=investigacion&page=bol-mercosur>) (Junio de 2008)
- Bonifacino, Luis (2008), "Informe sectorial: lácteos" en Engormix, publicado: 20/06/2008 (http://www.engormix.com/exportaciones_lacteos_uruguay_s_articulos_2004_GDI_.htm) (febrero 2009).
- CEPAL, Comisión Económica para América Latina, (1994), Desarrollo reciente de los procesos de integración en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile: CEPAL, LC/R.1381.
- ———, (2009), División de Comercio Internacional e integración, Bases de datos, (<http://www.eclac.org/comercio/>) (marzo 2009).
- Gianelli, Carlos, (2004), "El Acuerdo de Libre Comercio Uruguay-México. Un modelo a seguir en el futuro" en Revista Política Exterior, (0).
- IEEM, Universidad de Montevideo, (2004), "Restricciones a las exportaciones textiles" en Revista de antiguos alumnos del IEEM, Año 7, (3), diciembre de 2004, Montevideo: Instituto de Estudios Empresariales de Montevideo, Universidad de Montevideo (<http://socrates.ieem.edu.uy/revistas.php>)
- INTAL, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, (2007), Informe mercosur. Periodo segundo semestre 2006-primer semestre 2007, Buenos Aires: BID-INTAL.
- México, Secretaría de Economía, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. (2009), Exportaciones e Importaciones Totales de México (<http://www.economia-snci.gob.mx>) (23 de abril de 2009)
- Oropeza García, Arturo, (2002), México-MERCOSUR: un nuevo diálogo para la integración, México: UNAM, CARI.

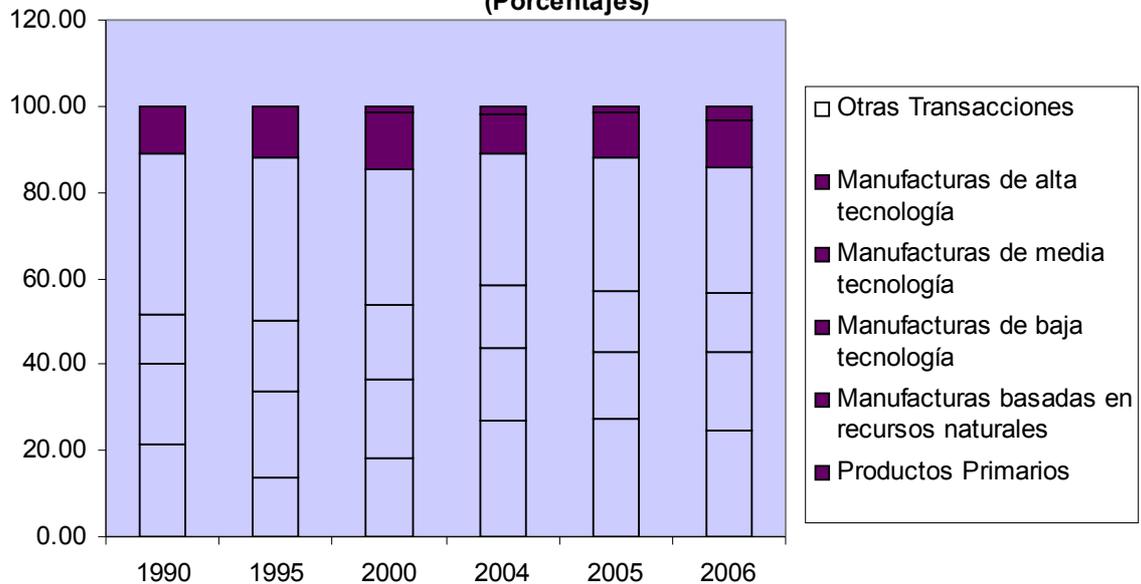


Gráfica III.
Composición de las exportaciones uruguayas 1990-2006
(Porcentajes)



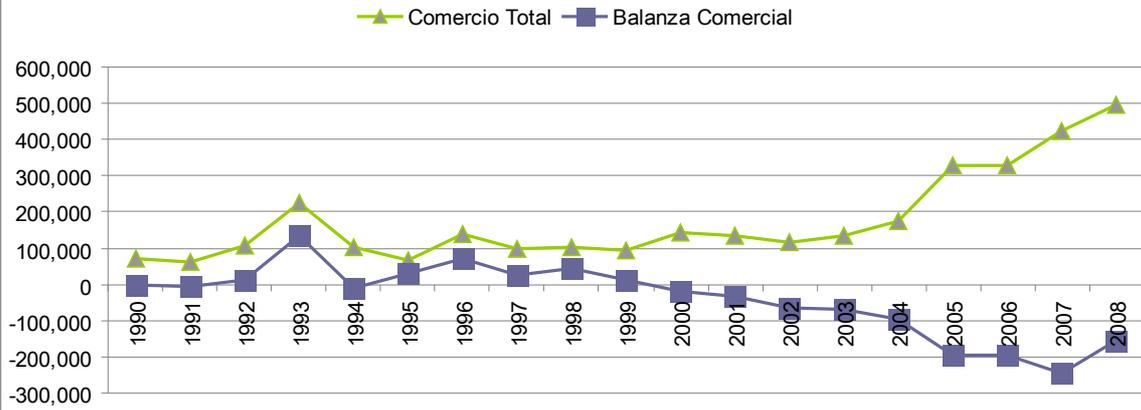
Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, 2009

Gráfica IV.
Composición de las importaciones uruguayas 1990-2006
(Porcentajes)



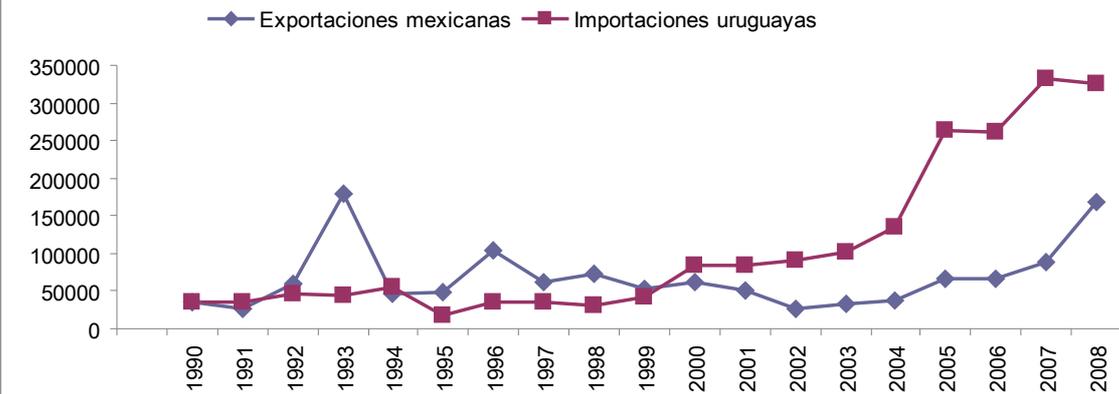
Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, 2009

Grafica V.
Balanza Comercial de México con Uruguay
(Miles de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México, 2009.

Gráfica VI.
Comercio México-Uruguay 1990-2008
(Miles de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México, 2009.