

A ocho años del TLC México-Uruguay. Una evaluación

Eight years since the Mexico-Uruguay FTA.
An evaluation



M. Esther Morales*, Leobardo Almonte** y Yolanda Carbajal***

■ Resumen

El Tratado de Libre Comercio entre México y Uruguay, vigente desde 2004, ha llevado a un notable incremento del intercambio comercial bilateral. En este trabajo se evalúan sus resultados para las partes desde su puesta en marcha, particularmente a partir de los saldos comerciales registrados. Las exportaciones de México a Uruguay son mayormente productos manufactureros de tecnología media y alta, mientras que este país le provee de materias primas y manufacturas basadas en bienes primarios y de tecnología media. Se concluye que los mayores beneficios en este intercambio han sido para el país sudamericano.

* Investigadora del CRIM-UNAM. <chess56@hotmail.com>

** Profesor, Facultad de Economía, UAEM. <ldejesusa@uaemex.mx>

*** Profesora de la Facultad de Economía, Universidad Autónoma del Estado de México. <yalanda_carbajal@hotmail.com>. Recibido el 6 de noviembre de 2011; aceptado el 11 de mayo de 2012.

PALABRAS CLAVE: tamaño de mercado, tratado de libre comercio, exportaciones.

■ **Abstract**

The Free Trade Agreement between Mexico and Uruguay, in operation since 2004, has led to a remarkable increase of bilateral commercial exchange. This document evaluates the results of this Agreement for both countries, since it entered into force, with particular reference to commercial exchange. Mexican exports to Uruguay consist mainly of manufactured products of medium and high technology, while the South American economy provides raw materials and manufactured products based on raw materials and medium technology. It is concluded that trade has been more favourable to Uruguay.

KEYWORDS: size of market, free trade agreement, exports.

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, en este proceso de globalización y liberalización comercial, se ha dado una tendencia a la firma de acuerdos comerciales en la búsqueda de procesos de integración que impulsen el crecimiento de los países y regiones. El caso de la economía mexicana no es la excepción, desde mediados de los ochenta del siglo XX ha existido un paulatino proceso de apertura comercial en el afán de apuntalar el crecimiento económico vía demanda externa, a partir de incrementar el tamaño de mercado por exportaciones. En esta búsqueda y dada la apertura de fronteras que en las últimas décadas ha estado presente en prácticamente todas las economías del mundo, México ha incrementado cada vez más las relaciones económico comerciales con otros países y los acuerdos y tratados necesarios para lograrlo.

En esta dinámica se da la firma del Tratado de Libre Comercio México-Uruguay (TLC) que pretende, entre otras cosas, crear un mercado más extenso y seguro para los bienes y servicios producidos en ambos territorios; pero, sobre todo, ofrecer a los agentes económicos reglas claras y previsibles para el desarrollo del comercio y la inversión, a fin de propiciar su activa participación en las relaciones económicas y comerciales entre los dos países (Gobierno Federal, 2004).

Precisamente esta noción de liberalización comercial y de firma de acuerdos busca crear un régimen de preferencias

recíprocas entre países involucrados, que de acuerdo con Carton y Guzmán (2009) desde una forma institucional o forma clásica significa a largo plazo la eliminación de los obstáculos comerciales o reglamentaciones para el intercambio de los bienes, servicios y factores que supone una armonización de las reglamentaciones que asegura, al menos, la viabilidad de una liberalización recíproca.

En este sentido, el objetivo del presente artículo es evaluar los resultados que el TLC México-Uruguay ha tenido para los dos países desde su puesta en marcha, especialmente a partir de los saldos comerciales registrados. El documento se divide en las siguientes secciones: en la primera se discuten brevemente los referentes teóricos sobre el tema del tamaño de mercado como preámbulo para entender la firma de un acuerdo o tratado comercial entre países; en una segunda sección se hace un recuento de las negociaciones rumbo al tratado de libre comercio y; posteriormente, se hace un breve análisis sobre la estructura comercial de cada uno de los países; en seguida se discute la evolución del comercio bilateral entre las partes. Finalmente se presenta un análisis de cointegración a partir de estimar los efectos que el tratado de libre comercio con Uruguay ha tenido para México.

El tamaño de mercado

El crecimiento de la actividad económica de un país sin duda se refleja en el tamaño de mercado, entendido como los consumidores potenciales de

la producción de una economía. Esto supone que en la medida en que el tamaño de mercado crezca, también se incrementará la actividad económica, lo que puede convertirse en el potencial de crecimiento de un país. Si el mercado es grande, existen posibilidades de desarrollar economías de escala, de incrementar productividades. Entonces, un mercado grande confiere externalidades positivas porque favorece la división del trabajo, el nivel de productividad, del ingreso per cápita y del poder de compra (Thirlwall, 2003).

Consideramos como tamaño de mercado a los consumidores potenciales de una región, porque representan las posibilidades de demanda real de bienes y servicios. Se considera, en primer lugar, a la población como el principal indicador del tamaño de mercado. En este sentido, en la dinámica económica actual una forma de hacer crecer el tamaño de mercado se relaciona con la firma de acuerdos y tratados comerciales entre países, lo cual implica la posibilidad de acrecentar los consumidores potenciales para los productos en que se especializa cada una de las partes.

Este planteamiento no es nuevo, Adam Smith (1776) al tratar el tema del crecimiento económico y la especialización mediante la división del trabajo (especialmente en las manufacturas) consideraba el tamaño de mercado, y señalaba que los frutos de la división del trabajo tienen como límite el tamaño del mercado. Cuando éste es muy pequeño, ante la falta de capacidad para intercambiar los excedentes de

la producción, se limita la división del trabajo y la especialización productiva.

En este sentido, para que el mercado sea lo más grande posible no deben existir obstáculos al libre comercio tanto dentro de un país como entre países. Una mayor extensión del mercado depende a su vez de la división del trabajo, y la división del trabajo a su vez depende de la extensión del mercado, es decir, existe una interdependencia. Además, es importante tomar en cuenta el volumen de las exportaciones porque los países pequeños sólo proveen un mercado excedente de mercancías o productos que no podrían venderse de otra manera en el mercado local.

Estas ideas de Smith del crecimiento y el desarrollo como proceso acumulativo interactivo con base en la división del trabajo y el principio de los rendimientos crecientes en la industria, fueron rescatadas y fortalecidas algunos años después, en 1928, por Allyn Young, quien demostró que los rendimientos crecientes presentes en las manufacturas, como resultado de la división del trabajo, conducían al progreso económico de un país o una región (véase Thirlwall, 2003).

El crecimiento económico de un país depende de manera importante de la estrecha relación que guarda con el aumento de las exportaciones. Concretamente, el crecimiento de las exportaciones es un componente importante de la demanda agregada de una economía y puede establecer un círculo virtuoso de crecimiento. En la mayoría de los países en desarrollo, la

restricción principal sobre el crecimiento de la demanda agregada es la cuenta corriente de la balanza de pagos y la escasez de divisas. El crecimiento de las exportaciones relaja estas restricciones y es la única variable que permite que todos los otros componentes de la demanda crezcan más rápido sin que surjan dificultades en la balanza de pagos. Esta es la más simple de todas las explicaciones de la relación entre las exportaciones y el crecimiento económico, y conduce a la elaboración de modelos de crecimiento restringido por la balanza de pagos (Thirlwall, 2003).

El análisis que aquí se presenta se basa en esta lógica de ampliación de la apertura comercial y del tamaño de mercado, sobre todo porque «la inserción internacional de numerosos países de América Latina y el Caribe ha experimentado cambios muy significativos en los últimos tiempos. Entre ellos, destacan la intensificación del esfuerzo exportador y la liberalización de las importaciones, proceso iniciado durante los años ochenta en varios países y que en el decenio presente se acentuó fuertemente» (CEPAL, 1998). En este sentido, es importante destacar las implicaciones que ha tenido el tratado de libre comercio México-Uruguay en este esquema globalizador.

Rumbo al acuerdo: las negociaciones

Dentro del marco latinoamericano de comercio creado por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI),

México estableció con Uruguay un Acuerdo de Complementación Económica, ACE (Nº 5), en 1986.¹ Sin embargo con el proceso de liberalización económica en América Latina, este país sudamericano se adhirió al proceso de integración del Mercosur en 1991 y México se integró al Tratado de Libre Comercio con América del Norte en 1994 (TLCAN). El ingreso a un acuerdo comercial diferente al ámbito latinoamericano representó un problema para la economía mexicana, y a partir de 1995, teniendo en cuenta el conflicto derivado del artículo 44 del Tratado de Montevideo,² la propuesta de las negociaciones entre México y los países integrantes del Mercosur consistió en renegociar los acuerdos comerciales previos bajo la estructura de «4 + 1».

Sin embargo, la estrategia de negociación en bloque fracasó al no encontrarse un punto de acuerdo entre

¹ Este acuerdo sustituyó al anterior Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación Nº 39 que había renegociado el patrimonio histórico de ambos países durante el periodo 1962-1980 en el primer proceso de integración conformado por el Acuerdo Latinoamericano de Libre Comercio (Camelo, 1986).

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 la ALADI, serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros.

ambas partes³ y se comenzó una fase de negociación bilateral, la cual se desarrolló satisfactoriamente entre México y Uruguay. El ACE N° 5 fue renovado en varias ocasiones, en periodos prorrogables de seis meses y su última vigencia tuvo lugar en el año 2001. El ACE N° 5 fue el antecedente más importante del actual tratado comercial, ya que su profundización alcanzó una vigencia indefinida. El proceso de liberalización de gravámenes para Uruguay fue 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.

Para el 2002, las negociaciones «4 + 1» fueron retomadas y el resultado de ello dio lugar a la suscripción de los acuerdos ACE N° 54 y 55, entre el Mercosur y México,⁴ que sentaron las

bases para la negociación de un TLC entre ambas partes.

Una vez colocados 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 TLC bilateral.⁵ Ambos gobiernos se habían comprometido a profundizar el ACE N° 5 y el proceso de negociación duró 14 meses. El nuevo acuerdo fue suscrito en 2003 y comenzaría su vigencia al siguiente año.

¿De dónde partimos?

La estructura y volumen comercial de los países es un requisito importante para conocer la importancia y evolución de la relación económico-comercial entre ambos países. En el caso de México y Uruguay existen diferencias importantes tanto en la estructura y los volúmenes de comercio como en los socios comerciales más importantes para cada país.

México mantiene una relación comercial imprescindible con la región de Norteamérica: tan sólo para el 2011 del volumen total de exportaciones, 81.6% se dirigieron a los principales socios comerciales (96.2% hacia Estados Unidos y 3.7% hacia Canadá), lo

³ Entre los factores que impidieron la negociación en bloque se encuentran: 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 (Secretaría Mercosur, 1999).

⁴ 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. El ACE N° 55 se enfocó en el libre comercio del sector automotriz y de sus sectores productivos

⁵ Es importante señalar que la Decisión 32/2000 del Mercosur prohíbe la negociación bilateral de los miembros de este bloque de integración. Sin embargo, para la negociación entre México y Uruguay significó la única excepción a esta normativa (CMC, 2000).

cual equivale a poco más de 285 mil millones de dólares. Sólo 5.5% de las exportaciones se ubicaron en la región latinoamericana de la ALADI (19 mil millones de dólares) y, dentro de este porcentaje, el 45% son exportaciones dirigidas al bloque del Mercosur (6.9 mil millones de dólares) y sólo 1.4% se dirigió a la economía uruguaya equivalente a 271 millones de dólares. El panorama de las importaciones fue similar: 52%, equivalente a 184 mil millones de dólares, provinieron de Norteamérica (94.7% de los Estados Unidos y 5.3% de Canadá); 2.8% de las importaciones totales provino de ALADI (10 mil millones de dólares), de las cuales, el 57% son productos mercosureños (5.7 mil millones de dólares) y el 2.7% equivalente a 277.3 millones de dólares fueron productos provenientes del Uruguay (Secretaría de Economía, 2012a).

Después de Norteamérica, el principal socio comercial para México tanto por importaciones como por exportaciones ha sido la Unión Europea. En el rubro de las exportaciones, la ALADI y el resto del mundo figuran como socios, después de los europeos. En la mayor parte de los casos, con excepción de la región del TLCAN, México mantiene una relación comercial poco favorable en términos de saldo.

El comercio de México está determinado por la composición de la balanza comercial. La gráfica 1 muestra los cambios que la economía mexicana ha tenido desde su proceso de liberalización y apertura económica en cuanto al

porcentaje de exportaciones e importaciones que componen su estructura comercial. Con respecto a las exportaciones, la economía mexicana reporta una disminución en su dependencia en cuanto a los productos primarios, pero un aumento en cuanto a las manufacturas de tecnología media y alta tecnología,⁶ 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

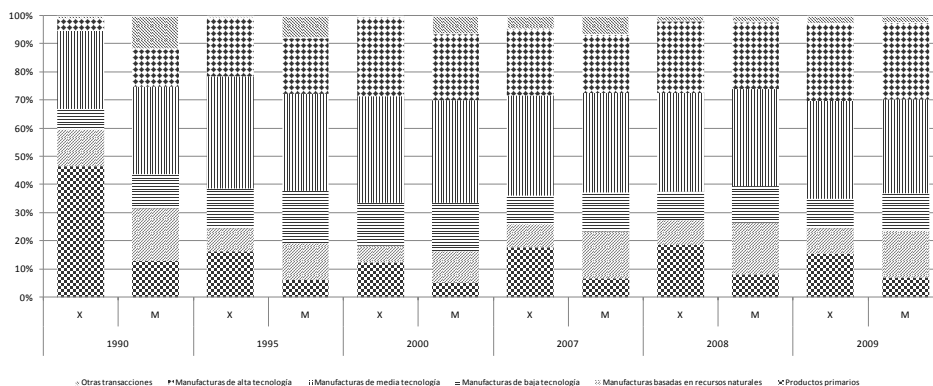
⁶ De acuerdo con la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (Naciones Unidas, 2012), las manufacturas basadas en recursos naturales se refieren a preparados de fruta y carnes, bebidas, productos de madera, aceites vegetales, metales básicos (excepto el acero), derivados de petróleo, cemento, piedras preciosas y vidrios. Las manufacturas de baja tecnología incluyen a los textiles, ropa, calzado, manufacturas de cuero, bolsos de viaje, cerámica, estructuras simples de metal, muebles, joyería, juguetes y productos plásticos. Las manufacturas de tecnología media son vehículos de pasajeros y sus partes, vehículos comerciales, motocicletas y sus partes, fibras sintéticas, químicos y pinturas, fertilizantes, plásticos, hierro y acero, cañerías y tubos, maquinaria y motores, máquinas industriales, bombas, barcos y relojes. Las manufacturas de alta tecnología incluyen máquinas para procesamiento de datos, de telecomunicaciones, equipos de televisión y transistores, turbinas, equipos generadores de energía, artículos farmacéuticos, aviones, instrumentos ópticos y de precisión, cámaras fotográficas. Otras transacciones hacen alusión a electricidad, películas cinematográficas, impresos, transacciones especiales, oro, monedas, animales (mascotas), obras de arte.

autopartes, un sector desarrollado y especializado por la economía mexicana.

Con respecto a las importaciones, la gráfica 1 ilustra una disminución en la compra de productos primarios desde 1995 y de otras transacciones. Después de 1995, los demás rubros (con excepción de las manufacturas basadas

por la Unión Europea (UE), Asia y Estados Unidos. Por el lado de las exportaciones, la ALADI fue el principal mercado de las mercancías uruguayas con el 42% del total para el 2010 (2.8 millones de dólares), seguida por la UE (14%), Asia (5.4%) y Estados Unidos (3%). La participación promedio del

Composición de las exportaciones e importaciones mexicanas, 1990-2009 (porcentajes)



Fuente: CEPAL (2011).

en recursos naturales), a pesar de haber registrado un crecimiento en promedio de 5 puntos porcentuales, regresaron a los mismos niveles registrados en 1990. Por supuesto, sobresale el crecimiento de las manufacturas de alta tecnología que en 1995 tenían una participación de 13.4% y en el 2009 crecieron hasta 27.1%, lo cual evidencia una falta de competitividad en los procesos de producción de la economía mexicana.

Uruguay también tiene un importante socio comercial pero no en las dimensiones de la economía mexicana. La ALADI es el bloque más importante para el comercio uruguayo, seguido

mercado mexicano para el periodo 1994-2010 es de 3 puntos porcentuales sobre el total de las exportaciones uruguayas. Sin embargo, desde la entrada en vigencia del TLC, la participación sobre el total de la ALADI llega a ser hasta de 9%.

Del lado de las importaciones, la ALADI también es el principal socio comercial con un 48% sobre el total (4.1 millones de dólares), seguido por la Asia (13%), la UE (10.1%) y Estados Unidos (10%). La participación de las importaciones provenientes de México son de apenas el 1% y desde la entrada en vigencia del acuerdo comercial han

incrementado su participación sobre el total de la ALADI en 3% (INE, 2012).

La balanza comercial uruguaya es deficitaria desde 1991. En el año 2002, con la crisis financiera, 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, alcanzando con ello el mayor déficit en 2008 (3.1 millones de dólares), los siguientes dos años el saldo continúa siendo negativo pero menor al registrado en el periodo de la Gran Recesión, con un déficit de 1.8 millones de dólares (INE, 2012).

Dentro del comercio de la ALADI, sobresale la relación comercial con el Mercosur, bloque con el que Uruguay presenta un déficit en los flujos comerciales. En 1998 la tendencia era encontrar un balance, pero las exportaciones cayeron como consecuencia de la crisis brasileña y por ser ese país el principal socio comercial de Uruguay. Por su parte, las importaciones intrabloque tienen una tendencia de crecimiento desde la crisis financiera de 2001; sin embargo, la brecha entre ambos procesos se amplía en el transcurso del tiempo, particularmente a partir del 2004 y tiene su punto máximo en 2008 (déficit de 2.3 millones de dólares), a partir de ese año el déficit ha continuado pero en menor proporción. La economía uruguaya de exportación está concentrada en productos originarios del Mercosur: cereales, arroz, trigo y cebada, princi-

palmente, y también algunos productos manufacturados de caucho y plástico.

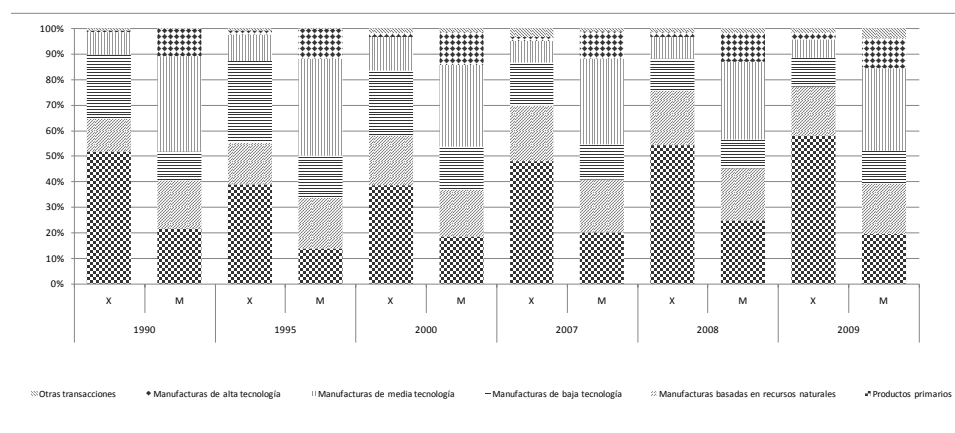
La composición de la estructura comercial de Uruguay difiere de la mexicana. En la gráfica 2 se puede observar que, en términos de valor, las exportaciones de productos primarios ocupa buena parte de las ventas de los artículos uruguayos al exterior. Es importante destacar que en 1995 y 2000 estas materias 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 2008 de 12.9% a 21.2%, respectivamente. Sin embargo, las manufacturas de media y alta tecnología no han crecido. Incluso las primeras, que parecían que entre los años de 1995 y 2000 podían comenzar a tener una participación importante (10.4% y 12.9% respectivamente), en el año 2009 registraron una disminución (7%).

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, con niveles de casi 25% en 2008. La importación de manufacturas de media tecnología es tan importante como en el caso mexicano, con niveles por arriba del 30%. Sin embargo, las manufacturas de alta tecnología son menos importantes

para el mercado uruguayo que para el mexicano: en promedio para el periodo 1990-2009, representan 11.4% del mercado uruguayo, en tanto que para la economía mexicana representan 21.4% (véase gráfico 2).

el mercado uruguayo podía ofrecer. 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 un capítulo

Composición de las exportaciones e importaciones uruguayas, 1990-2009 (porcentajes)



Fuente: CEPAL (2011).

Incremento del comercio bilateral, la firma del TLC.

El TLC México-Uruguay entró en vigencia en el año 2004 y 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, la propiedad intelectual y la solución de controversias entre Estados y particulares. México representaba un importante consumidor de carnes, textiles de lana y lácteos, principales productos que

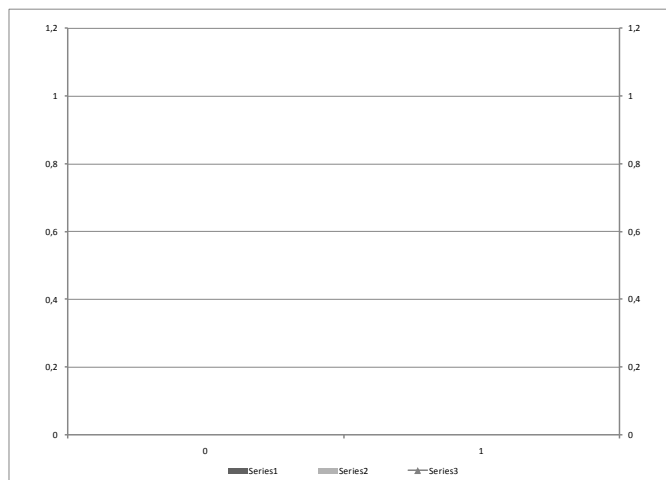
independiente el modo de prestación que tiene que ver con las inversiones. Es decir, una forma muy parecida a la establecida dentro del TLCAN. Ambos gobiernos esperaban que esta forma de negociación pudiera tener efectos benéficos en sectores como la entrada temporal de personas de negocios, servicios profesionales, financieros y en telecomunicaciones.

De acuerdo con lo establecido en este acuerdo, las negociaciones de las compras del sector público y los servicios financieros debían estar concluidas dos años después de la entrada en vigor

del TLC, por lo que desde 2006 la Comisión Evaluadora adoptó la metodología específica para las negociaciones. Sin embargo, la agenda mexicana para suscribir acuerdos con Chile, Perú y Colombia retrasaron las negociaciones con Uruguay. La perspectiva en el primer semestre de 2012 es prácticamente la finalización de las negociaciones en cuanto a las compras públicas y las reservas de servicios no financieros, falta por finiquitar las negociaciones

términos de valor fue de 42 millones de dólares (mdd) a poco más de 100 mdd. Sin embargo, después de la puesta en vigencia del TLC y hasta el año 2011, el incremento del comercio es de 548 mdd en 2011. 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 once años (de 42 mdd a 548

Relación comercial México-Uruguay (miles de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía (2011a)

de servicios financieros, tópico que despierta mayor interés para la parte mexicana (Embajada de Uruguay en México, 2012).

En materia comercial, desde la profundización del ACE N° 5 entre ambas economías hasta la firma del TLC, el comercio bilateral registró un incremento de 142%, el cual medido en

mdd). Sin embargo, 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 más del 160%.

El comportamiento de las exportaciones e importaciones en el intercambio comercial bilateral puede apreciarse en la gráfica 3. Entre 1990 y 1999, su

Productos comerciables entre México y Uruguay, 2010

Producto mexicano exportado	Tipo	Porcentaje	Producto importado uruguayo	Tipo	Porcentaje
Vehículos de cilindrada entre 1,500 y 3,000 cm ³	Manufacturas de tecnología media	27%	Mezclas de sustancias odoríferas	Manufacturas basadas en recursos naturales	27%
Monitores y proyectores con pantalla plana	Manufacturas de alta tecnología	18%	Preparaciones alimenticias	Manufacturas basadas en recursos naturales	13%
Tractores	Manufacturas de tecnología media	5%	Suero de mantequilla, leche y nata	Manufacturas basadas en recursos naturales	13%
Cajas de volteo	Manufacturas de tecnología media	4%	Quesos duros o semiduros	Manufacturas basadas en recursos naturales	9%
Vehículos para el transporte de mercancías	Manufacturas de tecnología media	3%	Cueros de bovino preparados después del curtido	Manufacturas basadas en recursos naturales	5%
Refrigeradores y congeladores a/	Manufacturas de alta tecnología	5%	Hojas de madera	Manufacturas basadas en recursos naturales	4%
Accesorios para impresoras a/	Manufacturas de alta tecnología	3%	Hojas de madera	Manufacturas basadas en recursos naturales	3%
Preparaciones alimenticias a/	Manufacturas basadas en recursos naturales	2%	Productos lácteos: mantequillas	Manufacturas basadas en recursos naturales	3%
Teléfonos celulares a/	Manufacturas de alta tecnología	2%	Productos lácteos: quesos	Manufacturas basadas en recursos naturales	2%
Plásticos y sus manufacturas a/	Manufacturas de tecnología media	2%	Mobiliario médico-quirúrgico	Manufacturas de baja tecnología	2%

Fuente: Secretaría de Economía (2011b).

tendencia es muy volátil con un comercio que oscila entre los 60 y 100 mdd. En este periodo debe destacarse las ventas de México en 1993 y 1996 que fueron de 179 y 104 mdd respectivamente. 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. La mayor proporción de bienes que México le exporta al país sudamericano está compuesta de manufacturas de tecnología media y alta, en tanto que Uruguay le provee a México manufacturas basadas en productos primarios y materias primas. Desde la profundización del ACE N° 5, la ampliación de las cuotas de importación que México otorgó al país sudamericano en los productos lácteos propició un incremento en su introducción al mercado mexicano; en 2005 y 2009 la participación de estos productos fue de 41.4% y 50% respectivamente dentro del intercambio bilateral. Otros dos productos representativos para la economía uruguaya son la venta de «pieles y cueros» y de «maderas y sus manufacturas»; por tanto, estos dos productos junto con los lácteos representan alrededor de 76% de los productos que México adquiere de Uruguay. El intercambio de

estos productos sitúa a México como el cuarto socio comercial, el cuarto destino de exportaciones y el quinto proveedor entre los países de América Latina y el Caribe para la economía uruguaya. Sólo para tener un elemento de comparación, en el cuadro 1 pueden observarse los principales productos intercambiados por ambos países en el año 2011.

Con relación al tema de las inversiones, si bien no es analizado en este documento, es un elemento que forma parte de los objetivos del acuerdo. Por ello, y para aumentar las oportunidades en este tema se establecieron condiciones de seguridad jurídica y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones, bajo las normativas del trato nacional, de nación más favorecida, la libertad de transferencia, indemnización en caso de expropiación y un mecanismo de solución de controversias. Asimismo, el acuerdo prohíbe los requisitos de desempeño que distorsionen a la inversión, como condición de su establecimiento u otorgamiento de un incentivo. Además de lo establecido en el TLC, ambos países pusieron en vigor en el año 2002 un Acuerdo de Protección y Promoción Recíproca de las Inversiones, por medio del cual los países otorgan un tratamiento justo, equitativo, de protección y seguridad a los inversionistas. Para el caso mexicano, en el periodo 2000-2011, la inversión uruguaya acumulada es de 76.4 millones de dólares y está ubicada principalmente en la industrias manufactureras, los servicios y comercio, el 66% de estos capitales

son nuevas inversiones (50 millones de dólares) y el 44% son cuentas entre compañías (26 millones de dólares) (Secretaría de Economía, 2012). En tanto que para Uruguay, la inversión mexicana acumulada hasta el 2007 sumaba 93 millones de dólares, para el 2008 existió una inversión de 24.2 millones de dólares y para el 2011 era de 200 millones de dólares. El mayor porcentaje se dirige a las actividades primarias, seguidas por el sector de la construcción (BCU, 2011 y SE, 2012b).

Es evidente que esta relación comercial, si bien por su volumen de comercio no es muy significativa para la economía mexicana, puede ser un detonante importante en el sentido de convertirse en un canal importante de ampliación de su tamaño de mercado, pero sobre todo porque el tipo de bienes exportados por México hacia Uruguay son manufactura de tecnología media y alta, principalmente. A continuación se presenta la evidencia empírica de esta relación comercial.

Un análisis de cointegración México-Uruguay, 1993.1-2010.4

Con la finalidad de encontrar una relación que en el largo plazo represente adecuadamente la dinámica de esta relación comercial entre México y Uruguay, se procedió a probar la existencia de cointegración por el procedimiento propuesto por Engle y Granger (1987). La cointegración sólo indica si hay una asociación de largo plazo entre las variables analizadas. Se estimó entonces

una ecuación estática por mínimos cuadrados ordinarios, a la que se denomina ecuación de cointegración, se tuvo cuidado de verificar que los parámetros fueran estadísticamente significativos y con el signo correcto de acuerdo con la teoría económica.

Aunque el TLC México-Uruguay formalmente inició en 2004, para la estimación se consideró un periodo más amplio porque es importante no dejar de lado la relación comercial que prevalecía previo al tratado.

Para cumplir con nuestro objetivo especificamos una función del PIB de México, de la siguiente forma:

$$Y = f(Y^{EU}, X^{MU}, \text{apemex})$$

Donde

Y = PIB real de México

Y^{EU} = PIB real de Estados Unidos

X^{MU} = exportaciones México-Uruguay

Apemex = apertura comercial

Esta especificación recupera la importancia que representa para la economía mexicana el proceso de apertura, la relación económica y comercial con Estados Unidos y el efecto que en el crecimiento del PIB de México tiene el flujo de exportaciones de México hacia Uruguay. Esta expresión trata de evaluar la importancia que tiene la relación comercial de México con Uruguay; sin embargo, por la importancia que significa para la economía mexicana la actividad económica de EEUU, es una condición incluirla en la estimación. Al respecto, algunos autores han dado evidencia de que existe una fuerte vinculación entre la actividad eco-

nómica (particularmente en la industrial) de México y Estados Unidos. Entre ellos, Cuevas *et al.* (2003: 84) reportan que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) reforzó la relación entre ambos países a partir de una mayor vinculación en algunos subsectores de la producción manufacturera. Al respecto,

Las pruebas de causalidad en sentido de Granger, 1993.1-2010.4

Para efectos de la estimación, se utilizaron datos trimestrales para el periodo 1993.1-2010.4. Los datos de la balanza comercial (exportaciones e

Prueba de causalidad en el sentido de Granger, 1993.1-2010.4

Ho: No casualidad	χ^2	Probabilidad
Y^{EU} no causa Y	6.519 (3)	0,0007
Y no causa Y^{EU}	2.998 (4)	0,027
Y no causa X^{MU}	1.841 (4)	0,135
X^{MU} no causa Y	1.073 (2)	0,348
Y no causa APEMEX	0.032 (1)	0,862
APEMEX no causa Y	2.698 (5)	0,014
La economía del Uruguay		
X^{MU} no causa Y^U	3.604 (4)	0,011
Y^U no causa Y^{MU}	0.512 (1)	0,476

Nota: número de rezagos entre paréntesis.
 X^{MU} = exportaciones de México a Uruguay
 X^{UM} = exportaciones de Uruguay a México
 Y^U = PIB real de Uruguay.

Fuente: estimaciones propias.

Pérez *et al.* (2006) y Mejía *et al.* (2006) sugieren que se ha dado un incremento en la sincronización de las fluctuaciones cíclicas de la manufactura de México con el ciclo estadounidense, sobre todo a partir del TLCAN. En el mismo sentido, De León (2004), Mendoza (2008) y Castillo *et al.* (2004) reportan que el ciclo económico del PIB se ha vinculado cada vez más al de Estados Unidos y dan evidencia de que el PIB de ambos países están cointegrados.

importaciones) de México con Uruguay se tomaron de Banco de México (2011), el producto interno bruto real de México del INEGI (2011) y el PIB real de Estados Unidos de la reserva federal (Federal Reserve, 2011).

Previo a la estimación se aplicaron las pruebas de causalidad en sentido de Granger (1969). Esta prueba busca determinar estadísticamente si el pasado de la variable x contiene información

que preceda al comportamiento de la variable y que queremos explicar.

En las pruebas de causalidad se incluyeron las series del PIB real de Uruguay y las exportaciones de Uruguay a México, con el fin de encontrar alguna evidencia que indique la importancia que el comercio con México tiene para la economía sudamericana. Los resultados indican una causalidad unidireccional entre el PIB de Estados Unidos y el PIB de México, lo que deja ver que por el tamaño de la economía mexicana no es suficiente para incidir en la economía de Estados Unidos; Sin embargo, la evidencia que se observa entre México y Uruguay indica que no hay causalidad entre las exportaciones de nuestro país hacia Uruguay y el efecto que pueda tener sobre la dinámica del PIB de México. Este primer resultado es muy importante porque estaría indicando que el propósito del acuerdo comercial entre esos dos países no es importante para México, aún cuando suponga un mayor tamaño de mercado. Más aún, los resultados del análisis de causalidad entre las exportaciones de Uruguay a México y el efecto que tiene sobre el PIB de Uruguay indican causalidad, lo que estaría dejando ver que los saldos del TLC entre estos países ha favorecido unilateralmente a la economía sudamericana (ver cuadro 2).

Resultados de la estimación

Se encontró una ecuación de cointegración al 99% de significancia⁷. La esti-

mación se realizó con logaritmos, por lo que los resultados indican elasticidades constantes, de acuerdo con lo siguiente:

$$Y = 7.571 + 0.816 * Y^{EU} + 0.033 * X^{MU} + 0.215 * apemex$$

(4.209) (0.456) (0.016) (0.534)

Los resultados destacan la gran influencia que tiene el PIB de Estados Unidos sobre el PIB de México, el coeficiente de 0.81 indica que el PIB de México es muy elástico a la evolución del producto de Estados Unidos, si el PIB de EEUU varía en uno por ciento el PIB de México lo hará en 0.81. Como ya se ha mencionado, esto es congruente con la evidencia de otros autores, en el sentido de que existe una gran sincronización entre el producto de esas dos economías. Al respecto, Garcés (2006) investiga el papel que la integración económica ha tenido sobre el PIB de México en el periodo 1980-2000, y concluye que el impacto de la producción industrial de los Estados Unidos es cercano a 1, lo que indica que la tendencia de ambas economías es similar.

Lo más importante de los resultados de la estimación es que por el tamaño de la economía de Uruguay, que se puede considerar como pequeña con relación a México, el peso de los flujos de exportación hacia ese país es insignificante (una elasticidad ingreso de las exportaciones de 0.033). Este resultado, analizado de manera con-

⁷ El modelo óptimo incluye el intercepto y 5 rezagos. El estadístico de la traza= 63.6% que se ubica por arriba de los va-

lores críticos del 5 y 1%, por lo que es significativo al 99%.

junta con las pruebas de causalidad del cuadro 2, nos da elementos para argumentar que en los 8 años que lleva el TLC con Uruguay, los efectos se han dado de manera unilateral en beneficio de la economía del sur. La evidencia empírica nos indica que para el periodo de análisis el volumen de comercio de México con Uruguay no influye en la evolución del PIB de México, pero las exportaciones de Uruguay a México sí son determinantes en crecimiento del PIB de Uruguay (véase cuadro 2).

Aunque por el efecto de la apertura comercial, de acuerdo con el coeficiente de 0.215 de *apemex* en la estimación, podemos asumir que el volumen de comercio de México con Uruguay se puede fortalecer a partir de este proceso de apertura, sobre todo porque ese país es un consumidor importante de productos manufacturados con lo que la posibilidad que ofrece el tamaño de mercado para México, vía TLC con Uruguay puede resultar en el largo plazo en saldos favorables para la economía mexicana.

CONCLUSIONES

Ocho años no son suficiente para evaluar los efectos de largo plazo del TLC entre México y Uruguay. Sin embargo, en estos años de vigencia del acuerdo se han dado algunas enseñanzas que pueden ser útiles para beneficio de ambas economías. El TLC entre México y Uruguay vigente desde el 2004 ha llevado a

un notable incremento del intercambio comercial bilateral; sin embargo el país sudamericano ha sido el más beneficiado por los saldos comerciales resultantes de este intercambio. Ello evidencia claramente la parte teórica desarrollada en este documento referente a que una economía pequeña, como lo es la uruguay, provee un mercado excedente de mercancías o productos que no podrían venderse de otra manera en el mercado local. La introducción de sus artículos y mercancías en la economía mexicana es una importante válvula para el saldo comercial uruguayo y, por tanto, para su crecimiento económico.

Desde que ambos países latinoamericanos se adhirieron a sus respectivos acuerdos comerciales, la estructura de importaciones o 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, ya que México le vende productos manufactureros de tecnología media y alta a Uruguay, mientras que este país sudamericano le provee manufacturas basadas en bienes primarios y de tecnología media.

El déficit comercial mexicano puede ser explicado por el volumen de intercambio y 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 de México 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.

La evidencia econométrica que se presenta es congruente con la dinámica de la economía mexicana, en el sentido de que destaca la gran influencia que tiene el PIB de Estados Unidos sobre el PIB de México, con lo que la relación comercial de México con Uruguay parece insignificante. Lo importante de los resultados es que dejan ver una posibilidad de que el volumen de comercio de México con Uruguay se puede fortalecer a partir de este proceso de apertura comercial y tendencia a la globalización, sobre todo porque Uruguay es un consumidor importante de productos manufacturados, con lo que la posibilidad que ofrece el tamaño de mercado para México, vía TLC con Uruguay puede resultar en el largo plazo en saldos favorables para la economía mexicana.

Finalmente es evidente que de esta relación comercial bilateral quedan diversos puntos por analizar y que están vinculados directamente con los efectos que sobre la actividad económica y el empleo tienen los pactos comerciales.

Para el caso de México, la experiencia del acuerdo comercial con América del norte (TLCAN) ha demostrado que para economías en vías de desarrollo con excedente de mano de obra como México, los acuerdos comerciales no

afectan directamente los niveles de empleo si no se acompañan de políticas específicas. En este sentido, este sería uno de los retos para México y Uruguay. Aprovechar las ventajas del acuerdo comercial para potenciar las posibilidades de crecimiento económico y de generación de empleos.

BIBLIOGRAFÍA

- BANXICO (2011). *Balanza de pagos*. Banco de México. Extraído el 2 de marzo de 2011 desde <http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion/estadisticas/otros-indicadores/balanza-pagos.html> <2 de marzo de 2011>
- BCU, Banco Central del Uruguay (2011). *Inversión Extranjera Directa en Uruguay 2001-2008*, <http://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-indicadores/Paginas/Default.aspx> <febrero, 2011>
- CAMELO, Heber J. (1986). *Complementación económica México-Uruguay*, Integración latinoamericana, revista mensual del Intal. Año 11 (119).
- CARTON, Christine. y L. Guzmán (2009), *Integración regional, capital humano y convergencia económica: las experiencias del Mercosur y del TLCAN*, en Carton, C. (2009) *Desarrollo regional y globalización: Estudios de casos aplicados a América Latina*. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.
- CASTILLO P. R.; A. Díaz-Bautista y E. Fragoso (2004). *Sincronización entre las economías de México y Estados Unidos: el caso del sector manufacturero*, Comercio Exterior. Vol. 54, Núm. 7, julio. Bancomext. México.
- CEPAL (1998). *América Latina y el Caribe: Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*. México. Fondo de Cultura Económica.
- (2011). *Sistema interactivo gráfico de datos de comercio internacional. Perfil por*

- país, División de Comercio Internacional e Integración. Disponible en <http://www.eclac.org/comercio/SIGCI/> (febrero de 2011).
- CMC (2000) *Decisión N° 32/2000*, Consejo Mercado Común del Mercosur. Buenos Aires, Mercosur.
- CUEVAS, A.; M. Messmacher y A. Werner (2003). *Sincronización macroeconómica entre México y sus socios comerciales del TLCAN*, Documento de Investigación. No. 2003-01. Dirección General de Investigación Económica. México. Banco de México.
- DE LEÓN ARIAS, A. (2004), *El crecimiento de México y su interdependencia con Estados Unidos*, Comercio Exterior. Vol. 54, Núm. 7, julio. México. Bancomext.
- Embajada de Uruguay en México (2012), Información proporcionada por el Departamento Económico y Comercial, México: 2 de mayo de 2012.
- ENGLER, R. F. y C. W. J. Granger (1987), *Co-Integration and error Correction: Representation, Estimation, and Testing*, Econometrica. Vol. 55, Núm. 2. Marzo.
- Federal Reserve (2011), *Board of Governors of the Federal Reserve System*. Washington, D.C. <http://www.federalreserve.gov/econresdata/releases/statisticsdata.htm>
- GARCÉS, D. G. (2006), *La relación de largo plazo del PIB mexicano y sus componentes con la actividad económica en Estados Unidos y el tipo de cambio real*, Economía Mexicana. Vol. XV, Núm. 1. México. Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C.
- Gobierno Federal (2004), *Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay*, Diario Oficial (Segunda Sección). México. Secretaría de Relaciones Exteriores. Miércoles 14 de julio.
- GRANGER, C. W. J. (1969), *Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods*, Econometrica. Vol. 37.
- INE (2012), Intercambio comercial del país, por años, según región y país seleccionado, (<http://www.ine.gub.uy/economia/externo2008.asp>)
- INEGI (2011), Banco de Información Económica. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. México. (<http://dgcnesyp.inegi.org.mx/bdiesi/bdie.html>)
- INTAL (2007), *Informe MERCOSUR*. Periodo segundo semestre 2006-primer semestre 2007. Buenos Aires. BID-INTAL.
- MEJÍA, P.; E. E. Gutiérrez y C. A. Farías (2006), *La sincronización de los ciclos económicos de México y Estados Unidos*, Investigación Económica. Núm. 258, Vol. LXV. México. Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.
- MENDOZA COTA, E. (2008), *Integración económica y sincronización del ciclo económico entre México y Estados Unidos*, Boletín de indicadores y pronósticos económicos de la frontera norte. Núm. 31. Ch. de la Luz Tovar, responsable. Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, Julio. (<http://www.colef.mx/investigación/documentos/boletin31.pdf>).
- Naciones Unidas (2012), *Methods and classifications*. United Nations Statistics Division. <http://unstats.un.org/unsd/ct/registry/regcst.asp?Cl=14&Lg=3>
- PÉREZ, J.; P. Mejía y E. E. Gutiérrez (2006), *Los claroscuros de la sincronización internacional de los ciclos económicos: evidencia sobre la manufactura de México*, Ciencia ergo sum. Vol. 13, Núm. 2. Toluca, Universidad Autónoma del Estado de México, México.
- Secretaría de Economía (2012a). *Estadísticas de Comercio Internacional*, México. Extraído en abril de 2012 desde http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Estadisticas_de_Comercio_Internacional
- Secretaría de Economía (2012b) «Ficha país República Oriental del Uruguay» en *Acuerdos América Latina. Iniciativas bilaterales*, México: SE. <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-externo/tlc-acuerdos/america-latina> <abril 2012>
- Secretaría de Economía (2011b). *Sistema de Información Arancelaria Vía Inter-*

- net, SIAVI 2011. Extraído en febrero de 2011 desde <http://www.economia-snci.gob.mx:8080/siaviWeb/fraccionAction.do?tigie=41071299&paper=null>.
- Secretaría de Economía (2010), Acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones, APPRIs, http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_APPRIs_Suscritos <febrero, 2011>
- Secretaría Mercosur (1999), Boletín *Oficial del Mercosur*. (9), Montevideo. Secretaría MERCOSUR.
- SMITH A. (1776), *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México. Fondo de Cultura Económica.
- THIRLWALL A. (2003), *La naturaleza del crecimiento económico: Un marco alternativo para comprender el diseño de las naciones*. México. Fondo de Cultura Económica.