

¿Son suficientes las teorías tradicionales para explicar el comercio entre Uruguay y México luego de la firma del tratado de libre comercio?

Patricia Llobet Pregliasco
Guillermo Ferrer Odriozola

Tutor: Ec. Daniela Alfaro

Mayo 2010

Trabajo de investigación monográfica para la obtención del Título de Licenciado en Economía
Facultad de Ciencias Económicas y de Administración – Universidad de la República

Agradecimientos

Queremos agradecer a nuestra tutora, Daniela Alfaro, por el tiempo, esfuerzo y paciencia dedicados a esta tarea, así como a todos quienes desinteresadamente accedieron a concedernos una entrevista, haciendo posible de esta manera la realización de la Tesis.

RESUMEN

El presente trabajo se propone analizar las implicancias comerciales que ha tenido la firma del Tratado de libre comercio entre Uruguay y México, a la luz de las diversas teorías sobre el comercio internacional, tradicionales y nuevas teorías.

La metodología empleada se basó en la selección y elaboración de índices, los cuales permitieron a través de su análisis e interpretación validar y/o descartar cada una de las teorías comerciales consideradas. Asimismo, el análisis se complementó con la realización de entrevistas a diversos actores destacados, vinculados al ámbito comercial.

De esta forma se analizó el comercio bilateral global entre ambas economías, profundizando en el análisis en aquellos sectores que mostraron un mayor dinamismo y una participación significativa en las exportaciones totales a México durante el período 2000-2008, estos son los sectores de lácteos y cueros.

Se pudo verificar que a nivel global el patrón comercial existente con México es consistente con las hipótesis que se derivan del modelo Heckscher-Ohlin. Uruguay, siendo una economía dotada de abundantes recursos naturales exporta en mayor medida bienes primarios, basados en recursos naturales y de bajo nivel tecnológico a la vez que importa desde México bienes manufacturados con mayor contenido tecnológico. También a nivel sectorial, la teoría Heckscher-Ohlin sirvió para explicar el comercio bilateral entre las dos economías.

Si bien se esperaba que con posterioridad a la entrada en vigencia del tratado se profundizara dicho patrón comercial, esto no sucedió. Las exportaciones de Uruguay a México de bienes primarios, manufacturas basadas en recursos naturales y de bajo nivel tecnológico disminuyeron de 96 por ciento en el período 2000-2003 a 93 por ciento en el período 2004-2006.

Respecto a los dos sectores analizados las exportaciones mostraron un comportamiento disímil. Mientras que las exportaciones de cueros ganaron participación en el mercado de importación mexicano luego de la entrada en vigencia del acuerdo, las exportaciones de lácteos ganaron participación luego del año 2002 pero en el año 2006 cayeron en mayor proporción que las importaciones totales de lácteos de México provocando así una pérdida de participación.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	6
2. ANTECEDENTES	9
3. MARCO TEÓRICO.....	11
3.1. Modelo Ricardiano de comercio internacional	12
3.2. Modelo Heckscher-Ohlin (H-O)	14
3.3. Nueva teoría comercial (krugman, P. y Linder, S.)	16
3.4. Teoría nuevísima del comercio (modelo de Melitz).....	18
4. HIPÓTESIS DE TRABAJO	20
5. INSERCIÓN INTERNACIONAL Y POLÍTICA COMERCIAL	21
5.1. Uruguay	21
5.1.1. Evolución de la política comercial	21
5.1.2. Estructura del comercio y principales socios	25
5.2. México	28
5.2.1. Evolución de la política comercial	28
5.2.2. Estructura del comercio y principales socios	29
6. LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	33
6.1. Concepto y generalidades	33
6.2. El acuerdo de libre comercio México – Uruguay	34
6.2.1. Antecedentes	34
6.2.2. Contenido	35
7. CARACTERIZACIÓN E INTERPRETACIÓN ECONÓMICA DEL COMERCIO DE BIENES ENTRE URUGUAY Y MÉXICO A LA LUZ DE LAS PRINCIPALES TEORÍAS COMERCIALES.....	42
7.1. Comparación de indicadores macroeconómicos	42
7.2. Evolución del comercio bilateral	43
7.2.1. Índices de intensidad, complementariedad y sesgo no explicado.....	45
7.3. Patrón comercial: interpretación de acuerdo a las teorías de comercio internacional ..	47
7.3.1. Interpretación del comercio bilateral desde el enfoque ricardiano.....	47
7.3.2. Interpretación del comercio bilateral según H -O.....	49
7.3.3. Interpretación del comercio bilateral según la Nueva Teoría Comercial.....	54

8. ESTUDIO DE CASOS: el cuero y los lácteos	57
8.1. Cueros	57
8.1.1. Características del sector en Uruguay.....	57
8.1.2. Características del sector en México.....	58
8.1.3. Evolución del comercio bilateral	59
8.1.4. Estructura de costos	62
8.1.5. Interpretación según las teorías comerciales internacionales.....	62
8.2. Lácteos	64
8.2.1. Características del sector en Uruguay.....	64
8.2.2. Características del sector en México.....	65
8.2.3. Evolución del comercio bilateral	66
8.2.5. Estructura de costos	69
8.2.5. Interpretación según las teorías comerciales internacionales.....	70
9. CONCLUSIONES	71
10. TRABAJOS FUTUROS.....	74
BIBLIOGRAFÍA.....	75
ANEXO ESTADÍSTICO	77
ANEXO METODOLÓGICO.....	81

1. INTRODUCCIÓN

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en “Las dimensiones económicas de la globalización” señala que desde finales del siglo XIX a la fecha se han sucedido dos episodios de globalización, entendida esta como la integración internacional de los mercados de productos básicos, capitales y trabajo.

El primero de ellos tuvo lugar entre fines del siglo XIX y comienzos de la primera guerra mundial, siendo un período caracterizado por la expansión acelerada del comercio mundial, incluso por encima del crecimiento del producto; por la movilidad internacional de capitales y mano de obra y por el patrón oro como sistema de pagos. Exceptuando a Inglaterra y a los países bajos que llevaban la bandera del libre comercio, el resto de las economías mantenían cuantiosas restricciones al libre intercambio de bienes, lo cual no impidió el gran dinamismo registrado en el comercio.

Durante el período interbélico (1919 – 1938), el dinamismo que había mostrado el comercio internacional desapareció y se generalizó rápidamente la utilización de medidas proteccionistas, al tiempo que se rompió el sistema de pagos multilaterales.

Luego de finalizada la segunda guerra mundial (1945) comienza el segundo episodio de globalización en el cual adquiere relevancia el desarrollo de la institucionalidad comercial internacional. Quince países comienzan a realizar negociaciones con el objetivo de reducir y consolidar los aranceles aduaneros, buscando impulsar de forma rápida la liberalización del comercio. El acuerdo fue firmado en 1947 dando nacimiento al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), el cual se constituyó en el ámbito de las negociaciones comerciales multilaterales. Concomitantemente, más de cincuenta países participaron en negociaciones para crear la Organización Internacional de Comercio (OIC). Si bien la carta de la OIC fue aprobada en La Habana en 1948, no fue ratificada por varios países, siendo la no ratificación por parte de Estados Unidos la que terminó poniendo fin a la OIC.

Si bien la firma del GATT fue una señal de fortalecimiento del multilateralismo, al mismo tiempo se sucedieron acontecimientos que operaban en el sentido opuesto. Por un lado, la conformación de bloques regionales, tales como la Comunidad Económica Europea, en los que el comercio se intensificó rápidamente. Por otro lado, se registró un resurgimiento generalizado del proteccionismo en los países en desarrollo los cuales enmarcados en una política de industrialización por sustitución de importaciones, establecieron altos aranceles, restricciones de tipo cuantitativo y requisitos de contenido nacional.

En los años siguientes se sucedieron una serie de Rondas de negociación multilateral para continuar con el proceso de reducción de aranceles. Las Rondas fueron exitosas al lograr avances en materia de liberalización comercial, pero básicamente en el comercio de manufacturas, dejando de lado algunos sectores como el agrícola. La octava ronda, Ronda Uruguay, celebrada entre 1986 y 1994 resultó ser la más completa, incluyendo en su agenda las negociaciones en materia agrícola y textil, y dando lugar al nacimiento de la Organización Mundial de Comercio en 1995, la cual pasó a sustituir al sistema provisional del GATT.

La OMC incorporó todos los artículos del GATT además de los acuerdos que se fueran a alcanzar en la Ronda Uruguay y se perfeccionó el sistema de resolución de conflictos vigente. Asimismo, se incluyeron dos nuevas áreas en el mandato de la OMC: la liberalización de los servicios y el establecimiento de reglas a nivel internacional sobre los derechos de propiedad intelectual.

Durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, el multilateralismo volvió a sufrir embates cuando Estados Unidos, su principal defensor, concretó acuerdos de libre comercio con Israel en 1985 y con Canadá en 1989, avanzando así por un camino en el que el multilateralismo y el regionalismo podían ir de la mano.

Actualmente, frente al estancamiento registrado en las negociaciones llevadas a cabo en el marco de la ronda de Doha así como en la falta de resultados concretos alcanzados en el marco del Mercosur, la firma de acuerdos de carácter bilateral ha cobrado relevancia y puede constituirse en una opción válida a seguir por parte del Uruguay de cara a una mejor inserción internacional.

El presente trabajo de investigación analiza las implicaciones que desde el punto de vista comercial ha tenido la firma del Tratado de Libre Comercio entre México y Uruguay a la luz de las diversas teorías sobre el comercio internacional.

En este sentido y valiéndonos de una metodología basada en la elaboración de índices de comercio, se testea la validez de las teorías a nivel del comercio general y particular analizando aquellos sectores que evidenciaron un mayor dinamismo con posterioridad a la entrada en vigencia del tratado.

Esta metodología se complementó con la realización de entrevistas a personalidades vinculadas al relacionamiento bilateral entre ambas naciones signatarias del tratado así como a los sectores analizados. Los entrevistados fueron los siguientes:

- Embajador de México en Uruguay, Casio Luiselli.
- Asesor en asuntos económicos de la delegación mexicana, Julio Huertas.
- Representante de México ante ALADI, Ricardo Lozada.
- Representante de Uruguay ante la OMC, Valeria Csukasi
- Director del Departamento de Operaciones de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU), César Bourdiel.
- Gerente financiero y administrativo de la curtiembre BADER S.A., Cr Pablo Thiele.
- Gerente de exportaciones de la Cooperativa Nacional de Productores de Leche (CONAPROLE), Cr Nelson Laurino.

A través de la comparación de indicadores de competitividad se evalúan las características que presentan estas industrias a los efectos de comprobar si dicha evolución favorable se debió efectivamente a la presencia de ventajas comparativas.

También se busca implícitamente analizar y evaluar al tratado como un medio singular hacia la consecución de un mayor grado de integración en base a sus resultados concretos alcanzados en estos últimos años de vigencia. Esto último lo consideramos de suma relevancia dada la

tendencia regional y mundial a un mayor uso de los tratados comerciales de estas características.

La elección del tema se debió fundamentalmente a la particularidad del tipo de acuerdo entre ambos países. Si bien México posee una significativa experiencia en lo que a tratados de libre comercio se refiere, para Uruguay este es el primer tratado de libre comercio de formato amplio que incluye más temas además de la liberalización comercial.

Asimismo la relevancia que posee la economía Mexicana dentro de América Latina, por el tamaño de su mercado interno, su volumen de comercio y su fuerte vínculo con Estados Unidos resultan una motivación para analizar las relaciones comerciales con Uruguay.

Las preguntas que guían la presente investigación son las siguientes:

1. ¿Qué impacto tuvo el acuerdo de comercio firmado entre Uruguay y México en el intercambio comercial de bienes entre ambas economías?
2. ¿Cuál de las teorías comerciales explica mejor el patrón de comercio entre Uruguay y México? Y ¿Tuvo este patrón de comercio alguna modificación con posterioridad a la entrada en vigencia del acuerdo comercial entre ambos países?

Pretendemos que este trabajo contribuya a una mayor comprensión acerca de los efectos significativos que la integración comercial supone para el sector productivo uruguayo.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: en el capítulo 2 se presenta una revisión de trabajos nacionales e internacionales que analizan los efectos de los acuerdos comerciales. En el capítulo siguiente se desarrollan las principales teorías que intentan explicar las causas de los intercambios comerciales entre las diferentes naciones así como el patrón de comercio que se genera a partir de dichos intercambios. En el capítulo 4 se detallan las hipótesis que guían el presente trabajo de investigación. En el capítulo 5 se describen la política comercial y la inserción internacional de los dos países signatarios del tratado de libre comercio. En el capítulo siguiente se presenta las características generales de los tratados de libre comercio y se describen brevemente algunos de los capítulos considerados más importantes del acuerdo comercial. En el capítulo 7 se analiza la evolución del comercio de bienes entre México y Uruguay conjuntamente con los patrones de especialización y se realiza una clasificación para su interpretación a la luz de las principales teorías de comercio internacional. En el capítulo 8 se analizan dos sectores industriales seleccionados: lácteos y cueros. Primeramente se describen las características de cada sector en México y en Uruguay, se analiza la evolución de las relaciones comerciales bilaterales, se aplican los mismos indicadores de impacto calculados a nivel de comercio global, se analiza la estructura de costos de la industria en cada país y se realiza una aplicación de las principales teorías comerciales para cada sector en particular. Finalmente en el capítulo 9 se presentan las principales conclusiones extraídas del análisis y en el capítulo siguiente se proponen futuros trabajos de investigación.

2. ANTECEDENTES

Existe una variada literatura, tanto nacional como internacional, que trata el tema de los acuerdos comerciales en diferentes aspectos. En algunos casos el análisis se centra en el impacto a nivel comercial únicamente mientras que en otros se va más allá del ámbito exclusivamente comercial y se profundiza en las implicancias que un acuerdo puede tener sobre el nivel de desarrollo de una población, sobre el plano político y las dimensiones sociales.

A nivel nacional se encuentra el trabajo de Chapuis, Fernández y Salazar (2006) donde se analiza oportunidades y amenazas de un acuerdo comercial entre el Mercosur y la Unión Europea para el sector cárnico. Para ello utilizan como marco teórico el modelo de Grossman y Helpman aplicado a la economía política de los acuerdos de libre comercio. El modelo identifica tres regímenes de protección sobre los cuales varían los efectos económicos de un acuerdo: protección ampliada, protección reducida y un caso intermedio a los anteriores. Para cada situación se observan los efectos sobre los precios de cada mercado, el comercio bilateral y con el resto del mundo, el bienestar de consumidores y productores de cada Parte y la recaudación del gobierno. Las conclusiones a las que se arriba indican que el producto en estudio (carne bovina deshuesada) ingresaría al mercado de la Unión Europea bajo un régimen de protección reducida, constituyendo una amenaza para los productores de la UE, un beneficio para los consumidores, pero para los productores del MERCOSUR no representaría una oportunidad ya que los precios no sufrirían modificaciones.

Osimani, R. y Estol, R. (2006) analizan los posibles impactos de un acuerdo comercial de Uruguay con los Estados Unidos. Para ello recurren a indicadores de impacto como los índices de intensidad, complementariedad comercial y de sesgo no explicado, así como también especifican dos modelos a partir de técnicas econométricas que explican el desempeño exportador industrial en función de determinantes de tipo estructural. Las conclusiones derivadas del análisis ponen de manifiesto que la existencia de sesgo geográfico incrementa los efectos potenciales que tendría un aumento del comercio como consecuencia de un acuerdo comercial. Por su parte los resultados del modelo econométrico muestran que aquellos sectores que utilizan recursos naturales y mano de obra en forma intensiva exportan una mayor proporción de sus ventas, y que los sectores con mayor concentración en el mercado interno presentan un mayor desempeño exportador.

Por su parte, en la bibliografía internacional se encuentra el trabajo de Vaillant (2001) para la Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) analiza el probable impacto que tendría la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en el comercio exterior de los países miembros de ALADI. El análisis abarca tanto el comercio intrarregional entre los miembros como así también los flujos comerciales con Estados Unidos y Canadá. Específicamente se busca identificar aquellos sectores que se verían afectados en el intercambio intrarregional por un desplazamiento de los flujos de comercio por las exportaciones de Canadá y de Estados Unidos, y los que tendrían posibilidades de expansión como consecuencia de la liberalización en el continente. La metodología utilizada consiste en la selección de sectores relevantes en el comercio intrarregional que pudieran verse amenazados o bien beneficiados como consecuencia de la entrada en vigencia del acuerdo

regional. Dentro de los primeros, se seleccionaron aquellos en los cuales la complementariedad exportadora sectorial de Estados Unidos o Canadá con uno o alguno de los países de ALADI es mayor a uno y aquellos en los cuales la superposición con otra oferta exportable regional supera un cierto mínimo. Para el caso de los sectores potencialmente beneficiados se mantuvo el primero de los criterios a la vez que se exige que la participación de las exportaciones sectoriales sobre las exportaciones totales supera el 0,5 por ciento. Para ambos grupos de sectores se calculan matrices de intensidad y luego se introduce al análisis información de la política comercial de los países de la ALADI para la canasta amenazada y de Estados Unidos y Canadá para la canasta de oportunidades. Las conclusiones a las que se arriba difieren según el país del que se trate. Por ejemplo, en el caso de Uruguay se presentarían problemas en el sector de alimentos y algunas manufacturas mientras que tendría potencialidades en agricultura, materias primas y diversos sectores manufactureros.

Por su parte, Arguello, R. (2007) realiza una evaluación económica, identificando sectores ganadores y perdedores de un acuerdo de libre comercio entre los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y la Unión Europea, utilizando un modelo de equilibrio general multipaís. Este tipo de modelos permite considerar un amplio conjunto de factores y de interacciones al interior de la economía, así como la liberalización recíproca del comercio entre los dos bloques. El criterio adoptado para la identificación de los sectores es el aumento o la disminución de su producción en virtud del acuerdo. El trabajo concluye que su implementación tiende a generar resultados inciertos de bienestar para Bolivia y Perú y ganancias para Colombia y Ecuador, aunque de modesta magnitud, por lo que si bien no produce un panorama completamente despejado en el sentido de generar claras ganancias de bienestar para todos los países andinos, si ofrece la posibilidad de mejorar en la asignación de recursos en estas economías. Los cambios en el bienestar de estas economías se deben en mayor medida a movimientos en sus términos de intercambio, o sea, a las modificaciones en los precios de exportación y los de importación. Para el caso de Bolivia y Perú el movimiento de los términos de intercambio resultan en contra, mientras que para Ecuador y Colombia lo hacen a favor, siendo Bolivia el único país que registra pérdidas de bienestar por el empeoramiento en su asignación de recursos.

3. MARCO TEÓRICO

La literatura sobre el comercio internacional ha evolucionado desde el modelo ricardiano hasta la nuevísima teoría del comercio. Los principales modelos teóricos intentan brindar una explicación acerca de las principales causas de los intercambios comerciales entre diversas naciones, así como de las distintas características o patrones de comercio que se registran, en base a los determinantes y los supuestos asumidos.

En líneas generales pueden establecerse dos causas principales que motivan el comercio a nivel internacional, la primera de ellas son las diferencias existentes entre los países en cuanto a sus dotaciones de recursos y tecnologías aplicadas a la producción. Todo esto lleva a que cada país se especialice en la producción y exportación de aquellas mercancías en las que es relativamente más productivo estableciéndose de esta forma patrones de comercio interindustrial. Dentro de este primer grupo se encuentran los modelos ricardiano, factores específicos y Heckscher-Ohlin.

Por otro lado, es posible también identificar un segundo determinante de los intercambios comerciales: las economías de escala en la producción. Al suponer una reducción de los costos unitarios en función del volumen de producción, estas se constituyen per se en una fuente de ganancias potenciales derivadas de la ampliación del mercado inherente a todo fenómeno de integración comercial. De esta forma se logra dar una explicación al comercio intraindustrial el cual representa alrededor de una cuarta parte del comercio mundial dentro de las clasificaciones industriales estándar.¹ Dentro de este segundo grupo se encuentra la Nueva Teoría Comercial.

Por último, recientemente ha surgido un nuevo enfoque que se llamado Teoría Nuevísima del Comercio el cual aborda la temática comercial a partir de las diferencias existentes entre las distintas empresas al interior de cada industria. En este sentido, cabe destacar que la evidencia empírica sugiere que las empresas que exportan poseen determinadas características, como ser mayor tamaño, mayor productividad, pagan mayores salarios a la vez que contratan trabajadores más calificados, son capital intensivas en relación al resto, aspectos que las hacen diferentes de aquellas que solamente comercializan su producción en el mercado local.

En el cuadro 1 se presenta un resumen de las teorías mencionadas, en el que se especifica para cada una de ellas cuales son los factores determinantes del comercio y los supuestos que se asumen en la caracterización del modelo.

¹ Krugman, P. y Obstfeld, M.; Economía Internacional Teoría y Política; p.143

Cuadro 1 – Determinantes y supuestos de las principales teorías de comercio

Modelo	Determinante del Comercio	Supuestos Claves
Modelo Ricardiano	Diferencias en la Tecnología	Trabajo como único factor de producción, requerimientos unitarios de trabajo constantes, todas las ocupaciones pagan el mismo salario.
Modelo Heckscher-Ohlin	Requerimientos relativos de factores productivos	Dos factores de producción (capital y trabajo), igual tecnología, movilidad de factores entre sectores.
Modelo de Factores Específicos	Factores específicos y requerimientos	Extensión del modelo Ricardiano con tres factores de producción (uno móvil y dos específicos).
Nueva Teoría Comercial	Economías de Escala, tamaño, localización, condiciones iniciales	Rendimientos crecientes, productos diferenciados, competencia imperfecta.
Nuevísima Teoría Comercial	Elecciones organizacionales de las firmas, costos de comercio, relaciones entre comercio e IED	Comercio intra-industrial, competencia imperfecta, contratos incompletos.

Fuente: Elaboración propia en base a información de diversos autores

3.1. Modelo Ricardiano de comercio internacional

Cronológicamente el modelo ricardiano es el primero en ser postulado. El modelo se construye sobre la base de los siguientes supuestos: competencia perfecta, rendimientos constantes a escala, dotaciones fijas de factores e inamovilidad internacional de los mismos, inexistencia de beneficios en la producción.

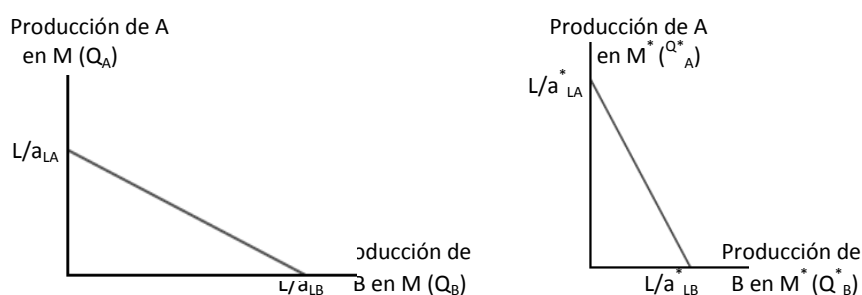
Se consideran dos países (M y M*) que producen dos mercancías (A y B) utilizando únicamente trabajo como factor de producción. La productividad del trabajo se expresa a través de la cantidad de horas de trabajo necesarias para producir una unidad de un bien (a_{LA} y a_{LB}).

El factor que explica los intercambios internacionales de mercancías son las ventajas comparativas. *“Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que lo es en otros países”*.² El costo de oportunidad se define como la cantidad de otros bienes que se dejan de producir al destinar los recursos para la producción de una unidad adicional del bien.

Suponiendo que el país M posee ventajas comparativas respecto a M* en la producción de B, las fronteras de posibilidades de producción de cada uno de ellos serían las siguientes:

² Krugman, P. y Obstfeld, M.; Economía Internacional Teoría y Política; p.15

Gráfico 1 – Fronteras de posibilidades de producción



Fuente: Krugman (2001)

El valor absoluto de la pendiente de la frontera de posibilidades de producción sería el costo de producción del bien B en términos de A.

En autarquía, los precios relativos de los bienes en cada país son iguales a la inversa del costo de oportunidad de los mismos, ya que como el modelo considera que los beneficios son nulos, el salario por hora en cada sector será igual a la cantidad del bien que se pueda producir en una hora, o sea, P_A/a_{LA} y P_B/a_{LB} respectivamente.

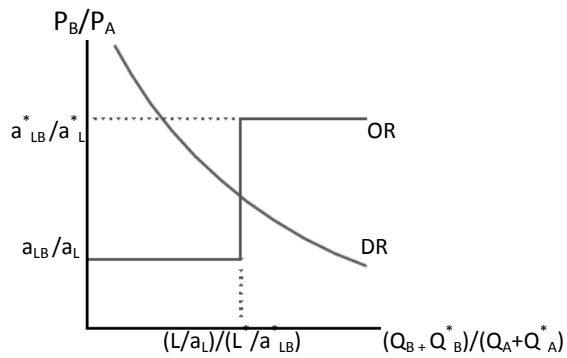
Si los salarios en un sector son mayores que en el otro, bajo el supuesto de libre movilidad del factor trabajo, todos querrán trabajar en el sector que pague salarios mayores y la economía se especializará en la producción del bien que produce dicho sector. Solamente se producirán ambos bienes cuando los salarios de los dos sectores sean semejantes, o sea, $P_B/P_A = a_{LB}/a_{LA}$.

Como se supuso que el país M tiene ventajas comparativas en la producción de B, se tiene que $a_{LB}/a_{LA} < a_{LB}^*/a_{LA}^*$. Esto lleva a que si el precio relativo de B es superior en M*, M podrá exportar B e importar A desde M*.

Por lo tanto, con la apertura comercial cada país puede vender en la otra economía el bien en el que tiene ventaja comparativa a un precio relativo mayor al que lo vendería en su propia economía, aumentando de esa forma los salarios en dicho sector y generando así un traslado de los trabajadores hacia el sector de producción con mayores salarios. Como consecuencia cada economía se especializará en la producción del bien en que posea ventajas comparativas.

En el gráfico 2 se representan las curvas de oferta y demanda relativas mundiales del modelo ricardiano simplificado y como se determinan los precios relativos a nivel mundial. La curva de oferta presenta la característica de adoptar la forma de escalón. Solamente cuando la intersección de ambas curvas se produce en el tramo vertical de la curva de oferta se produce la especialización total de las dos economías involucradas en aquel producto en el que presentan ventajas relativas. De esta forma los precios relativos mundiales se ubican en un punto intermedio a los respectivos precios de autarquía. Si la intersección se diera en alguno de los tramos horizontales de la curva de oferta solamente una de las dos economías presentará una especialización completa.

Gráfico 2 - Oferta y demanda relativas mundiales



Fuente: Krugman (2001)

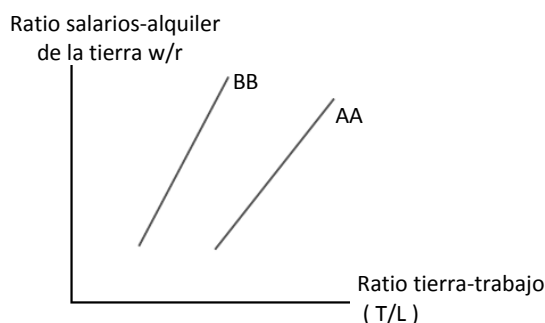
El modelo concluye que en un mundo conformado por economías con distintas tecnologías de producción, cada país exportará aquellos bienes en cuya producción posea ventajas comparativas, al tiempo que importará aquellos en los que tenga desventajas comparativas. A su vez, el comercio al incrementar el nivel de producción mundial redundará en beneficios para todos los países, incluso para aquellos que son menos productivos en todos los bienes que producen, ya que el concepto clave son las ventajas comparativas y no las absolutas.

3.2. Modelo Heckscher-Ohlin (H-O)

El modelo de H-O supone la existencia de dos economías, dos sectores productivos y dos factores de producción (tierra y trabajo). En este caso los factores de producción no son específicos sino que son utilizados por ambos sectores en la producción de cada uno de los bienes y su combinación dependerá del precio relativo de los mismos, utilizándose relativamente más de aquel factor cuyo costo relativo sea inferior, siendo la producción de tal bien intensiva en dicho factor.

La curva BB (AA) muestran las elecciones posibles del ratio tierra-trabajo en la producción del bien B (A). Se supone que el bien B es intensivo en trabajo mientras que A es intensivo en tierra.

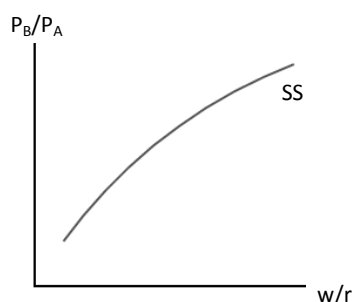
Gráfico 3 – Precio de los factores y elección de los factores



Fuente: Krugman (2001)

Si la economía produce ambos bienes, bajo el supuesto de competencia perfecta, el precio de cada bien será igual a su costo de producción, dependiendo éste del precio de los factores, por lo que si el precio de uno de los factores es superior al del otro entonces el precio del bien que utilice más de ese factor también será superior.

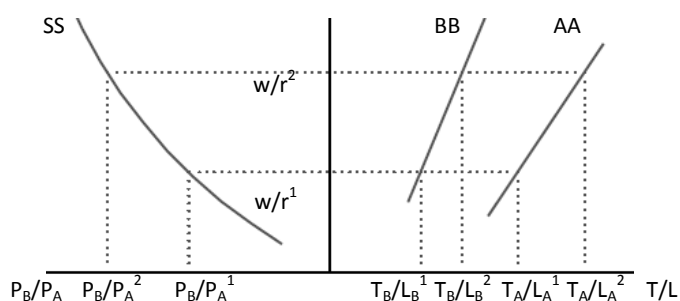
Gráfico 4 – Precio de los factores y precio de los bienes



Fuente: Krugman (2001)

La curva SS muestra la relación entre el precio relativo de los bienes y el precio relativo de los factores.

Gráfico 5 – De los precios de los bienes a la elección de factores



Fuente: Krugman (2001)

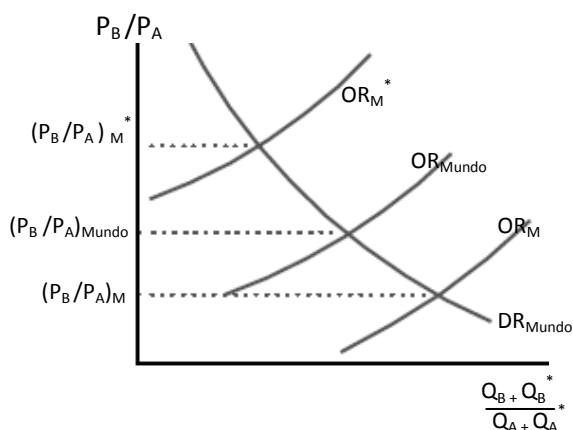
El gráfico 5 muestra cómo se relacionan el precio relativo de los bienes con el ratio de factores utilizados en la producción de los bienes.

Suponiendo que las dos economías se diferencian únicamente en la abundancia relativa de los factores de producción, cada una de ellas tenderá a producir más en términos relativos del bien que utiliza en mayor proporción el factor que abunda en dicha economía, o sea, tendrá una mayor oferta relativa de tal bien.

En ausencia de comercio cada economía tendrá diferente precio relativo de los bienes, siendo menor el precio relativo de un bien en aquella economía que tenga una mayor oferta relativa del mismo. Cuando las economías se abren al comercio internacional los precios relativos convergen, elevándose en la economía con mayor oferta relativa y reduciéndose en la otra. El aumento del precio relativo en la economía con mayor oferta relativa conlleva un aumento en la producción de ese bien y una reducción en su consumo, convirtiéndose de esta manera en exportadora de ese bien e importadora del otro.

De forma análoga, al reducirse el precio relativo en la otra economía, la misma se convertirá en importadora de ese bien y exportadora del otro.

Gráfico 6 - Convergencia de los precios relativos a través del comercio



Fuente: Krugman (2001)

La conclusión que se desprende del modelo es que los países tenderán a exportar aquellos bienes para cuya producción se utiliza de manera intensiva el factor abundante en la economía mientras que importarán los restantes bienes.

A su vez, este modelo tiene implicancias en cuanto a la distribución del ingreso. El comercio lleva a que los propietarios del factor que abunda en la economía se vean beneficiados al tiempo que los propietarios del factor escaso se ven perjudicados.

Hasta aquí se han analizado dos teorías sobre comercio que explican el mismo por las diferencias existentes entre los países. Es decir, son las diferentes tecnologías aplicadas a los procesos productivos o las distintas dotaciones de factores las causas de los intercambios de bienes.

3.3. Nueva teoría comercial (Krugman, P. y Linder, S.)

Krugman introduce en el análisis a las economías de escala como fuentes de comercio. Estas no necesariamente suponen que los países deban ser diferentes para que se produzcan intercambios comerciales convirtiéndose de esta forma en herramientas útiles a la hora de analizar los flujos que se producen a nivel intraindustrial, los cuales a su vez representan gran parte del comercio que se genera principalmente entre países desarrollados.

Dichas economías pueden ser de dos tipos: internas o externas. En las primeras, los costos unitarios totales dependen negativamente del tamaño de la empresa, creciendo en eficiencia a medida que aumenta su volumen de producción mientras que en las externas dichas economías se relacionan con el conjunto de empresas que conforman la industria.

La introducción de las economías de escala internas supone necesariamente realizar ciertas modificaciones en los supuestos microeconómicos, siendo el más relevante el cambio de enfoque desde un marco de competencia perfecta hacia mercados que operan con imperfecciones (monopolio, oligopolio, duopolio y competencia monopolística) en los cuales las empresas tienen el poder de influir sobre los precios de los bienes que venden en los mercados. Esto se debe a que cuanto más grandes son las empresas mayores serán las ventajas en costos que tendrán frente a las pequeñas. De no mediar políticas públicas los

consumidores terminan obteniendo como resultado del accionar monopolístico u oligopolístico menores cantidades a mayores precios del bien en cuestión.

Este cambio que implica el abandono de los supuestos de competencia perfecta son recogidas en los modelos de competencia monopolística los cuales adoptan dos supuestos claves, por un lado se establece que cada empresa individualmente es capaz de diferenciar su producto del que producen el resto de las empresas que integran la industria mientras que por otro cada una toma los precios de las demás como dado. De aquí resulta que si bien cada empresa compite con las demás su comportamiento se asemeja al de un monopolista.

En este marco, partiendo de la base de una producción que se halla limitada tanto en términos cuantitativos como cualitativos, la ampliación del mercado conduce a una situación con mayor diversificación de bienes a menores precios por lo que tanto las empresas como los consumidores se ven beneficiados por el comercio.

Las economías de escala conducen a que ninguna de las dos economías pueda producir toda la variedad de productos existentes en dicha industria por lo que si ambas economías pueden producir algunos bienes, producirán bienes diferentes cada una.

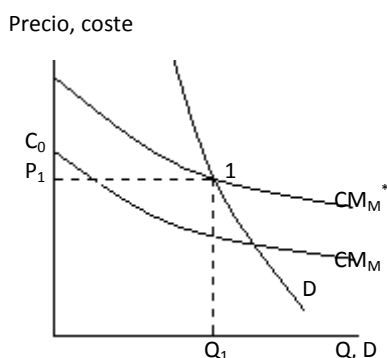
Como los consumidores tienen preferencia por la variedad, algunos de ellos preferirán consumir los bienes producidos por la economía extranjera lo que llevará a la importación de los mismos. De esta forma se da lugar al denominado comercio intraindustrial a través del cual ambas economías comerciarán bienes distintos pero pertenecientes a la misma industria.

Si bien para el caso de comercio interindustrial se puede determinar qué país producirá cada bien, cuando se trata del comercio de tipo intraindustrial el modelo solamente dice que cada economía producirá bienes diferentes pero no dice cuáles le corresponderá producir a cada una de ellas, por lo que el patrón de comercio no es explicado.

En el caso de las economías externas, la industria generalmente estará integrada por muchas empresas pequeñas en un marco de competencia perfecta.

Krugman explica como las economías externas pueden derivar en perjuicios ocasionados por el comercio internacional, ya que los países pueden quedar atrapados en patrones de especialización que contradicen a las ventajas comparativas. La clave para entender porqué una situación como tal pudiera llegar a ocurrir es que el tiempo juega un rol activo en el proceso de aprendizaje que suponen dichas economías a nivel industrial. Aquellos países que aventajen a su socio comercial temporalmente en el desarrollo de una industria podrán quedarse con todo el mercado del bien en cuestión. Estas consecuencias dan respaldo a políticas gubernamentales activas destinadas a proteger lo que se consideran industrias nacientes con un potencial grado de desarrollo.

Gráfico 7 - Economías externas y especialización



Fuente: Krugman (2001)

En el gráfico 7 consideramos dos países M y M* que producen un mismo bien cuyos costos de producción difieren siendo menores en M para todo volumen de producción. No obstante y debido a que M* comenzó a producir el bien en cuestión con anterioridad a M, el patrón de especialización comercial puede persistir en virtud de este accidente histórico.

Otra explicación del comercio dentro de las nuevas teorías es la que aporta Linder sobre las demandas coincidentes. Linder analiza la relación existente entre las condiciones de la demanda y los patrones de comercio internacional. Considera que la dotación de factores permite explicar el comercio de bienes primarios pero no es suficiente al momento de explicar el comercio de bienes manufacturados, para lo cual hay que considerar las condiciones de la demanda interna del bien pasible de ser exportado.

La industria de un país normalmente produce bienes que gozan de un mercado interno grande, el cual determina el conjunto de bienes que esas empresas tendrán que vender cuando accedan a los mercados externos. Los mercados externos potenciales serán aquellos cuyos consumidores posean gustos similares a los de los consumidores nacionales.

Los gustos de los consumidores son condicionados por sus respectivos niveles de ingreso, por lo que el ingreso promedio de un país determina el patrón de gustos del mismo. Esto explica porque una economía comercia con otra de su mismo tipo. Economías con similares niveles de ingreso per cápita tendrán demandas coincidentes y por lo tanto es altamente probable que consuman bienes manufacturados similares.

Asimismo, Linder explica los motivos que podrían dar lugar al comercio de bienes manufacturados entre economías con diferentes niveles de ingresos. Es la asimetría en la distribución del ingreso existente en las economías la que genera que siempre existan algunas demandas con estructuras coincidentes, pero darán lugar a un comercio con poco potencial.

3.4. Teoría nueva del comercio (modelo de Melitz)

Melitz elabora un modelo de características similares al de competencia monopolística anteriormente citado de Krugman pero estableciendo diferencias entre las firmas pertenecientes a una rama industrial. Dichas diferencias se introducen considerando distintos niveles de productividad.

Se toma en consideración solamente un factor de producción, el trabajo cuya oferta está fija a nivel agregado de la economía y actúa como indicador del tamaño de la misma

Se establece la existencia de dos umbrales de costos fijos, uno inferior que las empresas deben enfrentar a los efectos de producir para el mercado interno, y otro superior requerido para insertarse en el sector exportador. Para poder hacer frente a los mencionados costos las empresas deben poseer costos marginales lo suficientemente bajos. Cuanto menores sean los costos marginales que enfrentan las empresas más posibilidades tendrán de ingresar tanto al mercado interno como al externo. El resultado es que solamente las empresas más productivas accederán a este último, quedando las empresas con un nivel medio de productividad abasteciendo únicamente el mercado interno. En última instancia, es la existencia de estos costos de exportación lo que altera significativamente la distribución de las ganancias que se derivan del comercio

Las implicancias en cuanto a los beneficios del comercio son relevantes, por un lado la mayor apertura deriva en una mejora de la productividad media del sector debido a que las empresas menos productivas deben cerrar lo cual a su vez produce efectos redistributivos a favor de las sobrevivientes a este proceso de selección. De hecho, solamente las firmas más eficientes cosechan beneficios del comercio bajo la forma de ganancias y ampliación de su cuota de mercado. Esta relocalización de los recursos es lo que permite explicar porqué se producen ganancias de productividad sin que se vea afectada la eficiencia productiva de las firmas individualmente consideradas.

Por otro lado, la cantidad de variedades del bien en cuestión que se producen en la economía doméstica se ve reducida. De lo cual *“puede suponerse razonablemente que también reduce el total de variedades que se consumen”*³. Según Baldwin y Forslid el efecto neto de ambas consecuencias resulta positivo sobre el bienestar.

Posteriormente, Melitz junto a Ottaviano desarrollan un modelo similar al anterior de Melitz pero que incorpora la endogeneidad de los márgenes de ganancia de las empresas derivados de las diferencias en el grado de competencia que se verifica en los mercados. El tamaño del mercado induce cambios importantes en las medidas de performance industrial: mercados más grandes presentan mayor competencia lo que resulta en menores márgenes promedios de ganancia y mayor productividad agregada.

³ Informe sobre el Comercio Mundial 2008 P. 65

4. HIPÓTESIS DE TRABAJO

El presente trabajo es guiado por dos hipótesis orientadoras que buscan dar respuestas a las interrogantes planteadas al inicio de esta investigación.

La primera hipótesis afirma que la apertura comercial derivada del Tratado de libre comercio entre Uruguay y México genera un crecimiento en el intercambio comercial de bienes entre ambas economías. La eliminación y reducción arancelaria que implican la apertura comercial permiten un mayor dinamismo tanto en las exportaciones como en las importaciones de bienes.

La segunda hipótesis establece que el modelo Heckscher-Ohlin es el que mejor explica a nivel global el patrón de comercio que presenta Uruguay con México. Dicho patrón se caracteriza por la exportación de Uruguay de productos de origen agropecuario así como ciertos productos basados en recursos naturales y manufacturas con bajo nivel tecnológico, y la importación de productos manufacturados de medio y alto nivel tecnológico. Sin embargo, para los sectores analizados es altamente probable que además de la dotación inicial de recursos, sean las características propias de cada empresa las que determinen cuales lograrán insertarse dentro del grupo de exportadoras y cuales producirán únicamente para el mercado local, por lo que es la nuevísima teoría comercial la que explica el comercio generado.

Asimismo, la intensificación de los flujos comerciales, resultado del acuerdo comercial, produjo una profundización del patrón de comercio preexistente. La mayor apertura permitió que cobraran mayor relevancia las ventajas comparativas naturales de Uruguay, potenciando el comercio de mercancías de similares características a las que ya eran comercializadas previo a la firma del Tratado.

5. INSERCIÓN INTERNACIONAL Y POLÍTICA COMERCIAL

En este capítulo se abordan los principales aspectos relativos a la inserción internacional y política comercial de Uruguay y de México, resaltando las principales características de cada economía así como su evolución reciente. Asimismo, se analiza a través de gráficos la composición del comercio internacional según nivel tecnológico y país de origen o destino de los bienes comerciados.

5.1. Uruguay

Se considerarán los cambios producidos durante los últimos cuarenta años, marcados por el abandono definitivo de las políticas de industrialización y sustitución de importaciones por un gradual remplazo de un régimen de carácter aperturista.

5.1.1. Evolución de la política comercial

A partir de la década del setenta comienza a producirse en Uruguay un paulatino proceso de apertura comercial y financiera que buscaba entre otras cosas involucrar en mayor medida a las fuerzas del mercado, dejando de lado el mercado intervencionismo estatal que caracterizara al período industrializador.

Según Vaillant (2001) es posible distinguir cinco subperíodos a lo largo del mencionado proceso de apertura: de promoción de exportaciones (1974 - 1978), de apertura unilateral (1979 - 1984), de continuidad en la reforma comercial (1985 - 1989), de profundización de la liberalización comercial (1990 - 1994) y de convergencia a una política comercial común en el marco del Mercosur (1995 - 1998). Asimismo, es posible identificar un sexto período de estancamiento de la integración regional (1999-2002) y de nueva apertura bilateral (2003-2008).

La promoción de exportaciones se basó en un conjunto de políticas destinadas a favorecer principalmente al sector exportador no tradicional, conformado por ciertas actividades agrícolas y manufactureras, lo cual logró incrementar tanto el producto como la inversión. Asimismo es destacable el mayor acercamiento a los países de la región, principalmente con Argentina y Brasil, a través de la firma de los acuerdos CAUCE (1975) y PEC (1976), respectivamente. Ambos acuerdos supusieron una importante reducción arancelaria que se tradujo en mayores flujos comerciales.

Recién durante la década de los noventa esta reducción arancelaria alcanza a los mercados extra-regionales. A su vez, en este mismo período comenzó a aplicarse un régimen de admisión temporaria que liberaba de gravámenes a los insumos importados destinados a la producción de bienes exportables.

El período de apertura unilateral se basó en la reducción de los aranceles conforme a un cronograma, conjuntamente con una pérdida de importancia de las barreras no arancelarias como principales medidas de política comercial.

La reinstalación de la democracia en el país (1985) no supuso cambios significativos en cuanto a la tendencia aperturista de la política comercial a pesar del surgimiento de mayores presiones sociales en su contra. Estas últimas, que básicamente se traducían en exigencias de

mayor protección para el sector productivo nacional competitivo con las importaciones derivaron en un mayor uso de los instrumentos no arancelarios que volvieron a cobrar relevancia durante este período.

Sobre principios de la década del noventa cobró nuevamente vigor el ímpetu liberalizador y se canalizaron todos los esfuerzos en remover definitivamente el proteccionismo aún existente.

En marzo del año 1991, con la firma del Tratado de Asunción se creó el Mercosur, con la participación de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, el cual estableció como objetivo la creación de un mercado común que abarcara la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos dentro del área. A su vez se buscó establecer un arancel externo común (AEC) y la coordinación de políticas comerciales comunes.

La firma del tratado incluyó desde sus comienzos un Programa de liberalización comercial (PLC) en el cual se establecía un cronograma de reducción arancelaria gradual al interior del área así como el propósito de eliminar las barreras no arancelarias entre los miembros. También se estableció un listado de excepciones de productos que se sumó a los incluidos en los acuerdos bilaterales firmados con anterioridad entre los miembros. El PLC consideraba un trato especial para con las economías menores, a quienes se les concedía un año adicional para lograr las metas establecidas en virtud de las asimetrías existentes.

No obstante, como consecuencia de las presiones ejercidas por el sector privado nacional el gobierno uruguayo planteó ante los restantes miembros la necesidad de mantener vigentes los acuerdos bilaterales con Argentina y Brasil así como el régimen de admisión temporaria. Finalmente en Ouro Preto se decidió flexibilizar y enlentecer el mecanismo de convergencia y de esa forma el Mercosur comenzó a operar como una unión aduanera imperfecta a partir de 1995, en la cual se mantuvo un listado de excepciones al comercio intra y extra - zona.

Durante los noventa se redujeron de forma importante las medidas orientadas a proteger al sector exportador, no obstante lo cual se produjo una intensificación de los flujos comerciales principalmente con los socios naturales (Argentina y Brasil), lo cual derivó en una fuerte dependencia regional en lo comercial tanto de las exportaciones como de las importaciones, alentado por la política cambiaria.

En cuanto a este último punto cabe resaltar que durante esta década se llevó a cabo un plan de estabilización a través de la fijación del tipo de cambio como forma de combatir la creciente inflación. Si bien el plan resultó exitoso, la competitividad externa de la economía se deterioró fundamentalmente con respecto a los mercados extra regionales debido a la lenta convergencia del nivel de precios internos con la depreciación cambiaria. Con respecto a los mercados regionales, el tipo de cambio real sufrió un menor deterioro durante la década dado que tanto Argentina como Brasil se encontraban embarcados en planes de estabilización de similares características, lo que motivó la fuerte concentración del comercio en la zona y constituyó uno de los puntos de mayor vulnerabilidad del período.

El patrón de comercio internacional durante el período estuvo caracterizado por la exportación de bienes primarios tradicionales de bajo valor agregado así como la importación de productos intensivos en capital. No obstante, es destacable que el patrón de comercio al interior del

bloque difiere del internacional, dado que denota una inserción más dinámica de la producción industrial nacional, más visible en el caso del comercio con Argentina, así como de un mayor peso de los productos considerados no tradicionales.

Sobre finales de la década comenzaron a llevarse a cabo nuevas políticas tendientes a incentivar la inserción internacional de exportaciones uruguayas así como la promoción de las inversiones. Sobre este último punto es crucial la aprobación parlamentaria de la ley nº 16.906 que declaró como de interés nacional gran parte de los proyectos de inversión realizados por extranjeros en el territorio nacional, dándole un trato igualitario a las inversiones de empresas locales y brindándoles una serie de incentivos fiscales.

En el marco del Mercosur, Uruguay llevó a cabo acuerdos comerciales preferenciales con Chile, Bolivia, la Comunidad Andina de Naciones y con Perú, quienes son miembros asociados al bloque.

En el año 1999 se inició el último período identificado, en el cual la economía uruguaya debió afrontar una combinación de shocks adversos. Dentro de éstos, cabe resaltar la devaluación del real, la sequía, la persistencia de términos de intercambio desfavorables, así como el surgimiento de dos brotes de fiebre aftosa en octubre de 2000 y abril de 2001. A todo esto se le sumó el impacto negativo de la crisis económica y social en Argentina.

Esta situación supuso cambios significativos en cuanto a los volúmenes de comercio exterior, tanto de bienes como de servicios, los cuales comienzan una sostenida caída. También los flujos de inversión extranjera directa (IED) se resintieron como consecuencia directa de la incertidumbre y la subida de las tasas de interés. Para el año 2002, las exportaciones e importaciones totales habían caído un 33,7 por ciento y 44,3 por ciento respectivamente, medidas en dólares corrientes con respecto al año 1998.

Asimismo, durante este período se sucedieron nuevos incumplimientos de los compromisos asumidos en el Tratado de Asunción: en el 2000 el incremento de 3 por ciento del arancel externo común aprobado en 1997 se pospuso por dos años y la listas nacionales de excepciones al arancel externo común se aplazaron hasta Diciembre de 2003. Además, en 2002, tanto Argentina como Uruguay realizaron algunas modificaciones a las tarifas del Régimen especial de importación de bienes de capital y, de bienes informáticos y de telecomunicaciones, dificultando así la armonización de estos regímenes entre los países del Mercosur. A su vez, Paraguay y Uruguay, introdujeron y modificaron algunas barreras no arancelarias.

La situación anterior, junto al establecimiento de medidas de contingencia y a la aplicación por parte de Argentina y Uruguay de derechos de importación específicos, llevó a una desviación no acordada de la política comercial común, lo cual permitió la adopción de medidas discrecionales por parte de cada país.

Este contexto y la falta de acuerdos preferenciales firmados por el MERCOSUR llevaron a Uruguay a iniciar negociaciones bilaterales por fuera del bloque. Es en el marco del Acuerdo de Complementación Económica (ACE nº 54) firmado entre México y el Mercosur en el año 2002,

que Uruguay inicia el proceso de negociaciones con México, el cual finaliza con la firma del Tratado de Libre Comercio.

A partir de 2003 comienza la recuperación de la economía con un significativo crecimiento de los sectores exportadores tradicionales que superaron ampliamente la media. La devaluación del peso jugó un rol fundamental al mejorar la competitividad externa de la economía. El sector agrícola incluyendo la agroindustria duplicó su contribución al PIB en comparación a 1998. Ya para el 2005 las exportaciones eran un 20 por ciento mayor que el máximo histórico alcanzado en 1998. Asimismo se recuperaron los flujos de IED, los cuales en 2003 ascendían al 13,3 por ciento del PIB.

La balanza comercial, que había sido deficitaria durante toda la década de los noventa, revirtió su signo como consecuencia del importante crecimiento registrado en las exportaciones y la caída de las importaciones asociadas al descenso del consumo. Con la recuperación posterior a la crisis esta última tendencia se revirtió y como resultado la suma de exportaciones de bienes y servicios pasó de ser el 40,5 por ciento del PIB en 1998 a 57,6 por ciento en 2004.

Según el informe de Uruguay, en el Examen de las políticas comerciales de la OMC, actualmente, desde el punto de vista estratégico, el país busca promover la colocación de productos con ventajas comparativas estáticas así como productos de mayor contenido tecnológico que exploten las ventajas comparativas dinámicas que posee el país.

La nueva administración se propuso como prioridad la profundización del Mercosur a los efectos de explotar las potencialidades del mercado regional y al mismo tiempo promover el acceso a mercados extra regionales vía negociación conjunta con terceros.

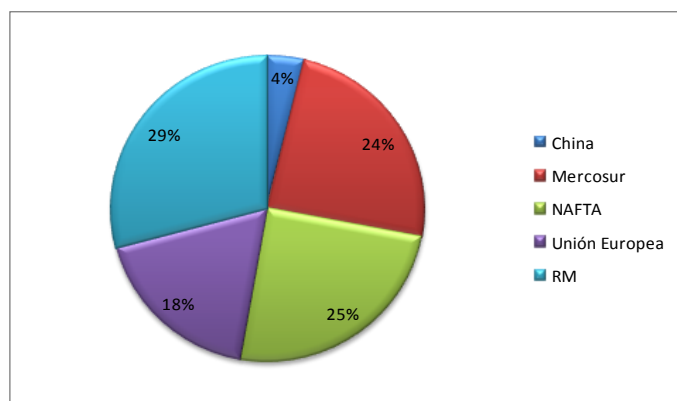
Luego de la firma del Tratado de libre comercio con México, Uruguay continuó con el proceso de negociaciones comerciales con otros países. En el año 2005 firmó un tratado bilateral de inversión con Estados Unidos, el cual fue posteriormente reforzado con la firma del TIFA (Acuerdo marco de comercio e inversiones) en 2007. También en 2007, Chile y Uruguay intentaron profundizar sus relaciones comerciales y crearon una comisión de comercio e inversión la cual desembocó un año después en la firma de un protocolo que se agregó al ACE nº 35 entre el MERCOSUR y Chile. A su vez, durante el año 2008, Venezuela concedió unilateralmente a Uruguay la liberalización arancelaria de una lista de productos en el marco del ACE nº 63.

Por su parte, en el ámbito multilateral, Uruguay continuó promoviendo sus intereses comerciales ofensivos en busca de mayores disciplinas sobre las políticas de subsidios agrícolas y una mejora en el acceso a los mercados de los países desarrollados.

5.1.2. Estructura del comercio y principales socios

Considerando el trienio 2004 - 2006 se analizó la composición del comercio en lo que respecta a los mercados de origen y destino, así como también al nivel tecnológico incorporado en los bienes comercializados.

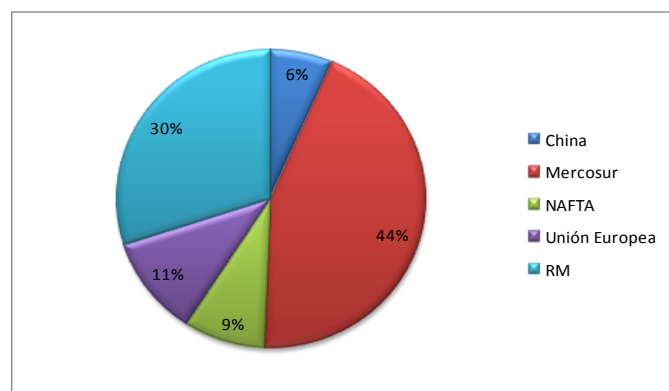
Gráfico 8 - Exportaciones totales de bienes según destino (2004 – 2006)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

Respecto al destino de las exportaciones, la recuperación económica posterior a la crisis del año 2002 determinó una caída de la importancia relativa del Mercosur como principal destino disminuyendo de aproximadamente más de la mitad de las ventas al exterior a representar una cuarta parte en el trienio posterior, y como contrapartida el surgimiento de otros mercados, principalmente el NAFTA, destacándose el mercado estadounidense. Del 25 por ciento perteneciente al mercado del NAFTA solamente un 4 por ciento corresponde a México, siendo el restante 21 por ciento dividido entre Estados Unidos y Canadá en un 19 y 2 por ciento respectivamente.

Gráfico 9 - Importaciones totales de bienes según origen (2004 – 2006)



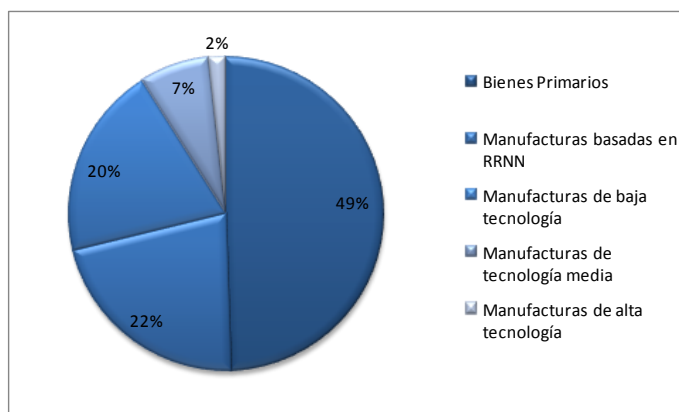
Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

En cambio, las importaciones permanecieron concentradas en el Mercosur principalmente, manteniendo su participación relativa y constituyendo poco menos de la mitad de las importaciones totales realizadas por el país. Dentro del 9 por ciento de importaciones provenientes del NAFTA, tan solo el 1 por ciento tiene como origen México, siendo las

restantes prácticamente en su totalidad provenientes de Estados Unidos dado que la contribución de Canadá es marginal.

Asimismo, destaca el dinamismo que ha cobrado el comercio con China el cual representa el 4 por ciento de las exportaciones totales del país y el 6 por ciento de las importaciones.

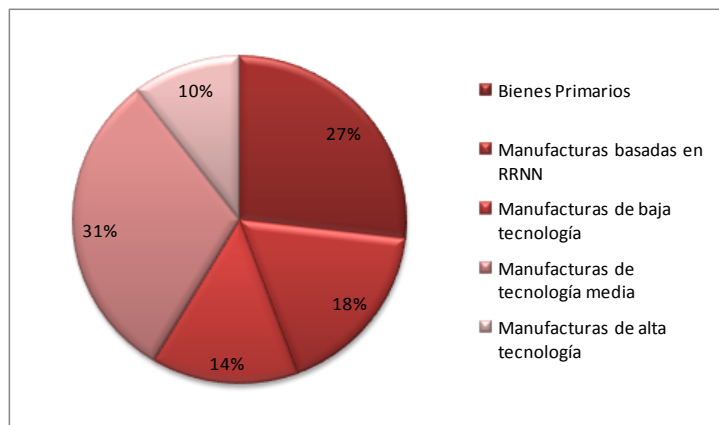
Gráfico 10 - Exportaciones totales de bienes según nivel tecnológico (2004 – 2006)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

En lo que refiere al grado de incorporación de tecnología en los bienes exportados por el país existe una fuerte concentración en bienes de bajo valor agregado incorporado, representando los bienes primarios la mitad de las exportaciones totales al resto del mundo. Si se consideran los dos rubros con mayor contenido tecnológico (manufacturas de tecnología media y manufacturas de alta tecnología), estos apenas alcanzan al 9 por ciento.

Gráfico 11 - Importaciones totales de bienes según nivel tecnológico (2004 – 2006)

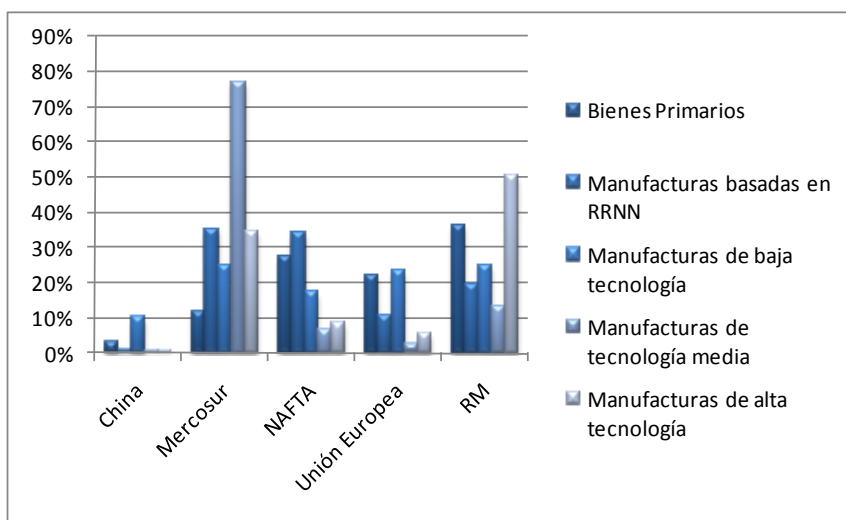


Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

En cuanto a las importaciones, las mismas presentan una mayor diversificación en cuanto al contenido tecnológico si las comparamos con las exportaciones. No obstante, cabe resaltar que dentro de bienes primarios las tres cuartas partes corresponden a petróleo por lo que si excluimos este rubro, las importaciones están mayoritariamente concentradas en bienes con mayor contenido de valor agregado.

Del análisis del comercio según contenido tecnológico de los bienes resalta la existencia de un patrón caracterizado por una inserción comercial internacional mayoritariamente concentrada en aquellas categorías con menor contenido tecnológico por el lado de las exportaciones, revirtiéndose estas conclusiones a la hora del análisis de las importaciones.

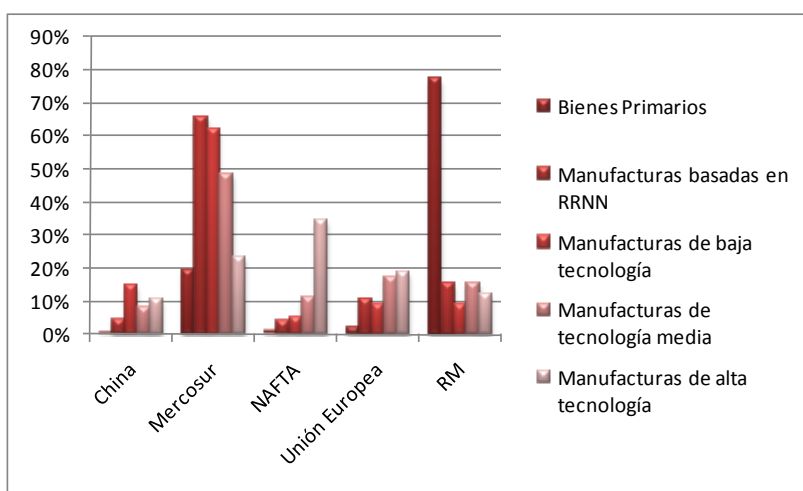
Gráfico 12 - Exportaciones según destino y nivel tecnológico (2004 – 2006)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

En el gráfico 12 es posible observar la estructura de las exportaciones uruguayas según contenido tecnológico y región geográfica. La composición dentro del NAFTA, al igual que con la Unión Europea y China, es consecuente con la estructura a nivel global, esto es, se encuentra caracterizada por una mayor incidencia de productos con menor contenido tecnológico. En este sentido, la única región geográfica que tiene una estructura diferente es el MERCOSUR en la cual el patrón se revierte a favor de los bienes con mayor contenido tecnológico.

Gráfico 13 - Importaciones según origen y nivel tecnológico (2004 – 2006)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

Para el caso de las importaciones, nuevamente encontramos correspondencia con respecto al patrón global para los casos del NAFTA, la Unión Europea y China revirtiéndose la composición de las exportaciones a favor de los bienes con mayor contenido tecnológico. Con respecto al Resto del Mundo (RM), nuevamente aquí se debe considerar la fuerte incidencia del petróleo dentro de las importaciones de bienes primarios.

5.2. México

La evolución de la política comercial de México siguió el mismo patrón de la regional latinoamericana, incluyendo a Uruguay, especialmente en lo que refiere al momento de apertura (década del 70).

5.2.1. Evolución de la política comercial

A partir de la crisis de la balanza de pagos en el año 1976 y de los acuerdos establecidos con las instituciones financieras internacionales, se comenzó el primer intento de liberalización comercial caracterizado por una cuantiosa reducción en el valor de las importaciones sujetas a permiso.

Entre 1979 y 1982 el país se basó en una estrategia de exportación basada en el petróleo al tiempo que se crearon instituciones para la promoción de exportaciones. Si bien se iniciaron las gestiones para poder ingresar al GATT, en 1980 el gobierno decidió retirar la solicitud de ingreso, lo que dio lugar a una profundización del proteccionismo existente. México no fue ajeno a la crisis de la deuda de los años ochenta por lo que se vio imposibilitado de afrontar sus obligaciones externas.

A partir de mediados de la década del ochenta comenzó a aplicarse una estrategia de liberalización ininterrumpida de la economía. Se estableció un plan de cuatro etapas para reducir los aranceles que se estaban aplicando, con el objetivo de alcanzar en el año 1988 una tarifa máxima que no superase el 30 por ciento. Debido al plan de estabilización instaurado a fines de 1987 la última etapa del plan de reducción arancelaria se vio adelantada, lográndose un arancel máximo de 20 por ciento al tiempo que se eliminó el impuesto de 5 por ciento adicional aplicado sobre las importaciones. Finalmente en 1986 México se incorporó al GATT.

A finales del año 1987 los gobiernos de Estados Unidos y México suscriben un acuerdo marco que daría lugar a las posteriores negociaciones orientadas a la creación de una zona de libre comercio. En agosto de 1990 el presidente mexicano propone oficialmente al presidente de Estados Unidos la negociación de un acuerdo de libre comercio entre ambas economías. Un año después Canadá se une a tales negociaciones y a principios de 1992 firma junto a México un protocolo de acuerdo sobre los proyectos de cooperación en el terreno laboral. Es en diciembre de 1992 que las tres naciones firman oficialmente el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o NAFTA por sus siglas en inglés, el cuál entra en vigor el primero de enero del año 1994 junto a dos acuerdos paralelos: el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN) y el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN).

El TLCAN es un tratado internacional de amplio alcance que incluye aspectos como el acceso de bienes y de servicios, procesos de solución de controversias, protección a la inversión

extranjera, protección a la propiedad intelectual, acceso a compras del sector público, entre otros. Constituye una de las zonas de libre comercio más grande del mundo con cuatrocientos seis millones de personas. El TLCAN fue el primero que definió la estructura negociadora de lo que hoy se conoce como los Tratados de Libre Comercio (TLC).

Si bien México ha participado activamente en el sistema multilateral de comercio también ha ejercido activamente negociaciones a nivel bilateral. Según el informe de política comercial de la OMC, revisión 2008, México señala que el sistema multilateral de comercio y los acuerdos preferenciales constituyen agendas complementarias para avanzar hacia la liberalización de la economía y que por lo tanto, es necesario mantener la coherencia entre ambos. Asimismo reconoce que existen algunos temas de la agenda comercial que solo pueden resolverse en el ámbito multilateral como por ejemplo las subvenciones a la agricultura y las medidas comerciales correctivas.

Actualmente México cuenta con doce acuerdos preferenciales que abarcan a 43 países, entre los que se destacan los acuerdos con Estados Unidos y Canadá (TLCAN), con la Unión Europea, Chile, Israel, y con las Asociación Europea de Libre Comercio.⁴ Asimismo, en el marco de ALADI posee acuerdos de complementación económica (ACE) con Argentina, Brasil, Perú y Cuba, y el Mercosur. Con la firma de estos acuerdos México ha buscado diversificar y expandir sus mercados comerciales.

A partir del año 1994 en el que entra en vigor el acuerdo con Estados Unidos y Canadá comienza un impulso negociador que finaliza en el año 2000 con el acuerdo con la Unión Europea. Luego de esa fecha hubo un freno a la negociación de acuerdos en el ámbito bilateral, siendo el Tratado de Libre Comercio con Uruguay el último acuerdo de esta naturaleza que se negoció. Según Ricardo Lozada, Representante permanente de México ante ALADI, la política actual mexicana es de no firmar más acuerdos de libre comercio, si bien aún está pendiente la finalización de un acuerdo que se inició un tiempo atrás con Perú.

En el examen de política comercial realizado por la OMC del año 2008, se señalan los objetivos primordiales de la política comercial y de inversión mexicanos, fijados por el programa de comercio exterior y promoción de la inversión para el período 2001-2006. Los objetivos consisten en la expansión y diversificación de los mercados externos, la profundización de los beneficios de los tratados de libre comercio y el fortalecimiento del marco jurídico para atraer la inversión extranjera.

5.2.2. Estructura del comercio y principales socios

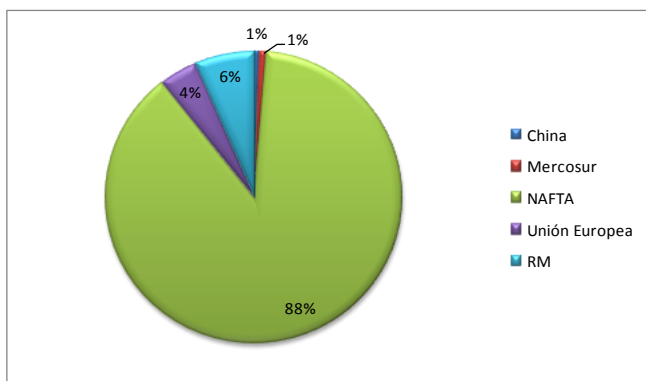
En lo que respecta a los productos de exportación, las manufacturas lideran las exportaciones, con una alta participación de las de tecnología media y alta. Dentro de las exportaciones de manufacturas destacan los productos metálicos, maquinaria y equipo, productos alimenticios, bebidas y tabaco, y los productos químicos y plásticos. La industria maquiladora⁵ ha sido el principal dinamizador de las exportaciones de manufacturas, representando un 19 por ciento de las exportaciones totales en 1985 y un 44 por ciento en 2006. Si bien las manufacturas han

⁴ La Asociación Europea de Libre Comercio incluye a Irlanda, Noruega, Liechtenstein y Suiza.

⁵⁵ La industria maquiladora está conformada por empresas que importan insumos sin pagar aranceles y luego exportan su producción al país de origen de los insumos.

liderado las exportaciones, no han tenido un buen dinamismo en la década del 2000, registrando un descenso en la participación en el mercado mundial, en el cual representaba un 2,93 por ciento en el año 2001, disminuyendo a un 2,39 por ciento en el 2006.

Gráfico 14 - Exportaciones totales de bienes según destino (2004 – 2006)

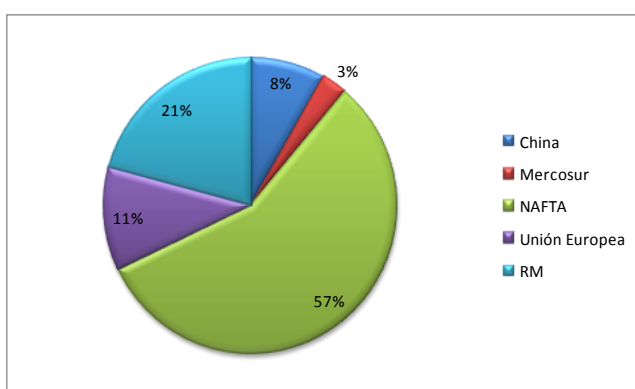


Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

En cuanto a los mercados de destino de las exportaciones mexicanas, el NAFTA alcanza el 88 por ciento dentro del trienio analizado. La participación del MERCOSUR es mínima siendo apenas el 1 por ciento del total. A su vez, solamente un 0,07 por ciento se corresponde con exportaciones realizadas hacia Uruguay constituyéndose en el tercer país dentro del bloque según su importancia relativa. Cabe resaltar que en los últimos años, el mercado asiático ha incrementado su participación en las relaciones comerciales con México, básicamente a través del comercio con China.

A nivel de la balanza comercial, México logra obtener un abultado superávit en el comercio con Estados Unidos que luego le sirve para compensar los déficits que tiene en el comercio con otras economías.

Gráfico 15 - Importaciones totales de bienes según origen (2004 – 2006)

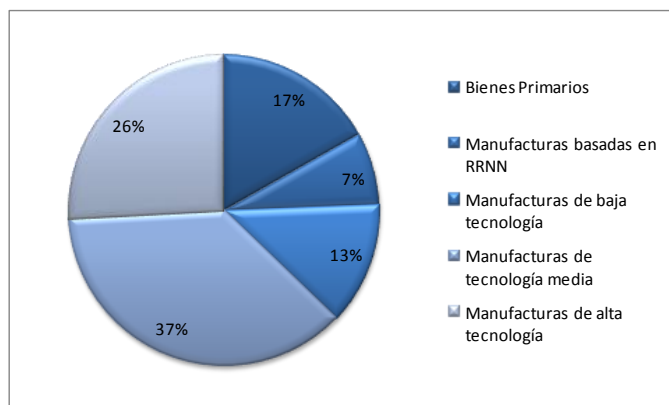


Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

A nivel de las importaciones, si bien existe menor grado de concentración el NAFTA es el principal bloque de origen. El MERCOSUR tiene una mayor ponderación en comparación con las exportaciones, siendo Uruguay el tercer mercado de origen del bloque con un 0,09 por ciento de participación.

La participación del mercado uruguayo para la economía mexicana es marginal a nivel del comercio general, no alcanzando a superar una décima parte de un punto porcentual a lo largo del trienio analizado.

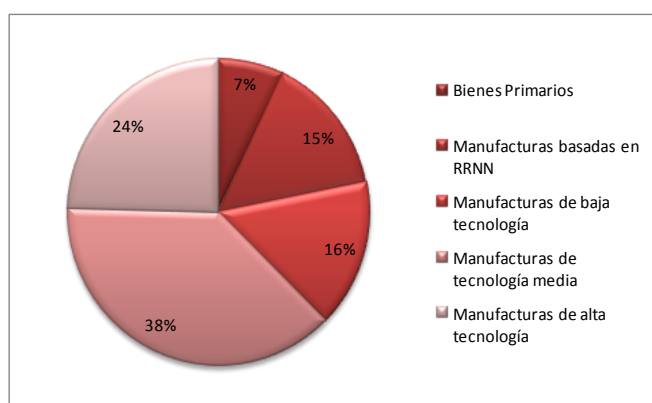
Gráfico 16 - Exportaciones totales de bienes según nivel tecnológico (2004 – 2006)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

En cuanto al contenido tecnológico de las exportaciones, resulta claro el predominio de aquellos productos con mayor contenido tecnológico, lo cual constituye una clara diferencia con respecto a Uruguay.

Gráfico 17 - Importaciones totales de bienes según nivel tecnológico (2004 – 2006)

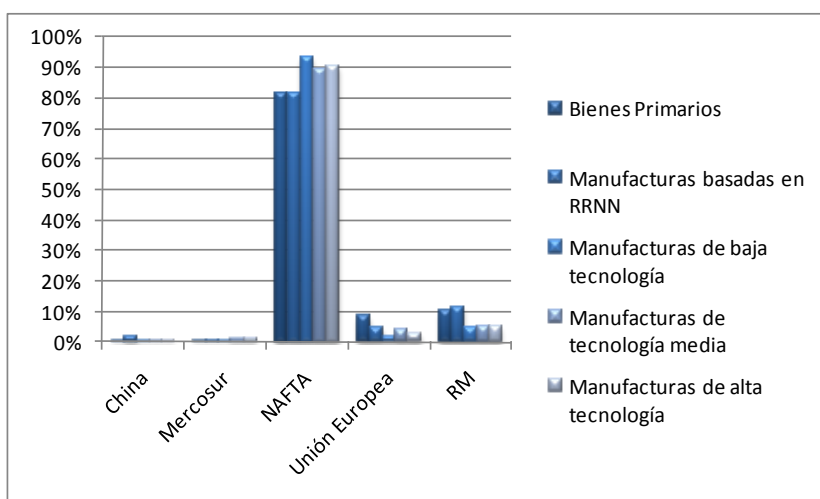


Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

Por su parte la estructura de las importaciones resulta muy similar a la de exportaciones siendo también dominada por aquellos bienes con mayor contenido tecnológico.

A nivel de comercio global, el patrón de comercio mexicano está marcado por una fuerte incidencia de productos tecnológicamente más avanzados tanto a nivel de sus exportaciones como de sus importaciones.

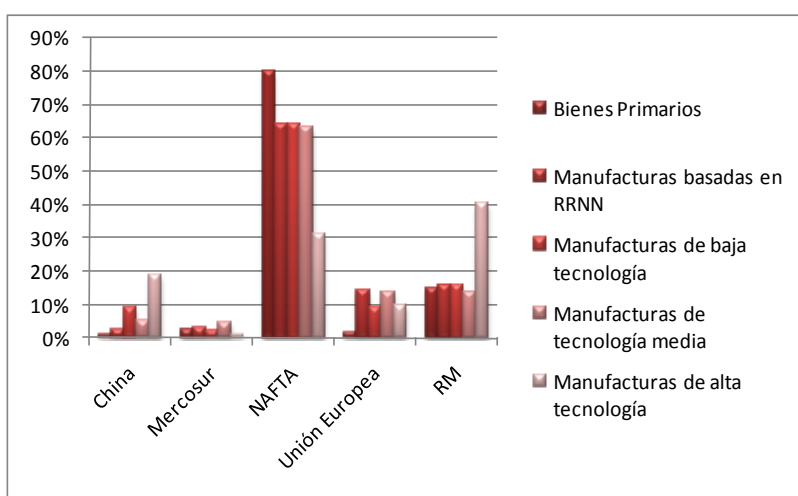
Gráfico 18 - Exportaciones según destino y nivel tecnológico (2004 – 2006)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

Al analizar por regiones, vemos que tal cual era esperable debido a su alta ponderación, el NAFTA reproduce el patrón global de comercio, no siendo tan claro este comportamiento si lo comparamos con otras regiones

Gráfico 19 - Importaciones según origen y nivel tecnológico (2004 – 2006)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

A nivel de las importaciones, la estructura del comercio registrada con el NAFTA se revierte con respecto a la hallada a nivel de las exportaciones, y no respetando en este caso el patrón existente a nivel global. Esto se debe básicamente la comportamiento registrado por la categoría manufacturas de alta tecnología la cual presenta una singular diversificación proviniendo casi un 20 por ciento del mercado chino, poco más del 30 por ciento del NAFTA y casi un 10 por ciento de la Unión Europea.

6. LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Los acuerdos de integración abarcan una amplia gama de posibilidades según el grado de profundidad o cobertura de temas.

6.1. Concepto y generalidades

Un tratado de libre comercio (TLC) es un contrato entre dos o más países, o entre un país y un bloque de países que es de carácter vinculante u obligatorio para las partes signatarias

Estos tratados suponen la eliminación de todas las barreras al comercio, ya sean arancelarias o no arancelarias, entre los países que integran el acuerdo. No obstante, cada país mantiene su protección frente al resto del mundo, esto significa que no acuerda una política comercial común. Este es el elemento principal de una unión aduanera.

En los nuevos “formatos” de acuerdos comerciales, en los llamados acuerdos de nueva generación, se va más allá de la mera desgravación y reducción arancelaria. Se negocian además del área de acceso a mercado, los siguientes temas: servicios, inversión, propiedad intelectual, compras de gobierno, medidas de defensa de la competencia, estándares laborales y medidas ambientales relacionadas con el comercio. La cobertura y el grado de profundidad con que se negocian y reglamentan estos aspectos diferencian a los tratados de libre comercio.

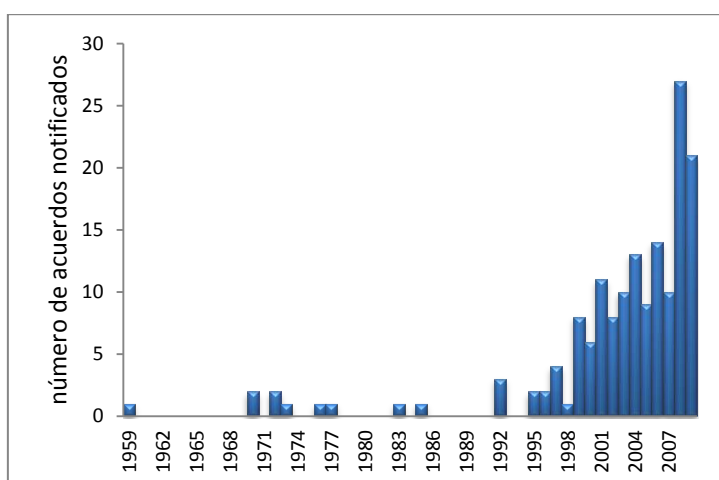
Por otro lado, con el fin de asegurar el cumplimiento de los acuerdos y resguardar a los sectores más sensibles de la economía, los acuerdos buscan fortalecer las capacidades institucionales de los países y establecer foros y mecanismos para dirimir controversias comerciales.

Según diversos autores los acuerdos comerciales persiguen ciertos objetivos como la remoción de los obstáculos al comercio y la garantía de la libre circulación transfronteriza de bienes y servicios; la garantía y promoción de las condiciones de competencia leal; la promoción de la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios; la promoción, protección e incremento de las oportunidades de inversión al interior del área; la protección de los derechos de propiedad intelectual; la creación de procedimientos e instituciones eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

Actualmente se encuentran notificados en la OMC 272 acuerdos comerciales, de los cuales 159 son acuerdos de libre comercio (free trade agreements) entre diversas economías, siendo superior a los acuerdos firmados como Uniones Aduaneras.

Cabe aclarar que el ACE 60 aún no ha sido notificado en la OMC. Según la información proporcionada por la representante uruguaya en la OMC, México y Uruguay acordaron a fines del año 2009 proceder a la notificación conjunta del tratado. El formato y contenido de la notificación fue discutido y acordado en Ginebra, y en el caso de Uruguay también aprobado por Montevideo. Actualmente se está a la espera de la confirmación por parte de Ciudad de México de que el texto de notificación propuesto es correcto para proceder a la notificación formal ante la Secretaría de la OMC.

Gráfico 20 – Acuerdos de libre comercio notificados en OMC/GATT



Fuente: Elaboración propia en base a datos de OMC.

De acuerdo al gráfico se aprecia como desde finales de la década del noventa adquiere mayor relevancia la conformación de zonas de libre comercio, siendo el 2008 el año en el que se notificó la mayor cantidad de acuerdos en la OMC.

6.2. El acuerdo de libre comercio México – Uruguay

El 29 de diciembre de 1999 México y Uruguay firmaron un Acuerdo de Complementación Económica (ACE 5) el cual fue ratificado a comienzos del año 2001. Un año más tarde, en julio de 2002, el MERCOSUR y México firmaron un tratado también en el marco de ALADI (ACE 54) con el propósito de crear un área de libre comercio. En agosto de ese mismo año se iniciaban las negociaciones que culminarían con la firma del TRATADO DE LIBRE COMERCIO (ACE 60) durante la XIII Cumbre Iberoamericana en Santa Cruz de las Sierras, Bolivia. Este acuerdo profundizó en varios aspectos lo ya negociado en el ACE 5.

6.2.1. Antecedentes

Uruguay es miembro del MERCOSUR a partir de la firma del Tratado de Asunción firmado el 26 de marzo de 1991 donde se estableció en su artículo primero, que los Estados firmantes constituirán al 31 de diciembre de 1994 un Mercado Común, que se denominará “Mercado Común del Sur”. La constitución de un Mercado Común implica la incorporación de un arancel externo común, la adopción de una política comercial común con relación a terceros países así como la coordinación de posiciones en foros económicos comerciales regionales e internacionales.

Si bien el tratado no hace explícita la inviabilidad de negociar bilateralmente por parte de los países firmantes del Tratado con terceros países, se entiende que la implicancia de los compromisos que derivan de la constitución de un Mercado Común impiden, aplicando la lógica integracionista, cualquier negociación que no sea coordinada y en conjunto.

No obstante, el grado de profundidad alcanzado por el bloque, así como las múltiples excepciones a los principios de un mercado común, dieron lugar a que el Consejo del Mercado Común (CMC) aprobara la Decisión 32/00. Esta ratifica, en un marco más genérico de relanzamiento del MERCOSUR, el compromiso de que los Estados Parte negocien, en forma

conjunta, acuerdos de naturaleza comercial con terceros países o agrupaciones de países de extrazona, a través de los cuales se otorguen preferencias arancelarias.

Dentro del marco jurídico anteriormente descrito, el Acuerdo de Complementación Económica N° 54 (ACE 54) celebrado entre los Estados Parte del MERCOSUR y los Estados Unidos Mexicanos, habilitó la posterior negociación bilateral entre Uruguay y México que culminó con la firma del Acuerdo de Complementación Económica N° 60 (ACE 60), el cual se encuentra plenamente vigente desde el 15 de julio de 2004.

El proceso de negociación bilateral fue posible porque en el artículo segundo del ACE 54, se establece que se incluirán al mismo, no solo los acuerdos celebrados hasta la fecha, sino también, aquellos que se celebren entre los países del MERCOSUR y México en el marco del Tratado de Montevideo de 1980 de ALADI o en el marco de este nuevo acuerdo.

El nuevo acuerdo comercial celebrado entre Uruguay y México (ACE 60) se enmarca dentro de los acuerdos denominados de nueva generación, es por ello que se lo califica como el primer acuerdo comercial firmado por Uruguay con la estructura de un acuerdo de libre comercio.

Los objetivos explícitos del tratado son la expansión y diversificación del comercio entre las partes, la eliminación de las barreras comerciales, la facilitación de la circulación de bienes y servicios, la promoción de la competencia leal en el comercio, la mejora de las oportunidades de inversión, la protección de los derechos de propiedad intelectual, la generación de lineamientos para la cooperación y el desarrollo de mecanismos que aseguren la aplicación del tratado, la administración y la solución de controversias.

6.2.2. Contenido

El ACE 60 trata una amplia variedad de temas dentro de los cuales se destacan los siguientes: acceso de bienes al mercado, salvaguardias, solución de controversias, régimen de origen, procedimientos aduaneros, prácticas desleales y políticas de competencia, propiedad intelectual, medidas sanitarias y fitosanitarias, compras del sector público, inversiones, normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, entre otros.

Si bien esta investigación no se propone abordar de manera rigurosa el contenido del acuerdo, se considera pertinente exponer brevemente los aspectos principales de algunos de los capítulos considerados más importantes. En el caso del capítulo de acceso al mercado, se profundiza la exposición debido a la importancia que este capítulo tiene al afectar directamente el comercio a través de la reducción arancelaria.

En cuanto al **acceso de bienes al mercado** partiendo de lo anteriormente negociado en el ACE 5, se dispone la eliminación de todos los aranceles aduaneros sobre los bienes originarios de las partes salvo algunas excepciones que se listan en los anexos del tratado. La excepción implica para algunos productos la no desgravación mientras que para otros implica el otorgamiento de cierta preferencia. En algunos casos la eliminación de los aranceles no es inmediata a la entrada en vigencia del acuerdo sino que se establece un cronograma de desgravación.

La lista de productos de México que ingresan al Programa de desgravación incluye a la carne de bovino y al calzado. En el caso de la carne de bovino el cronograma se inicia con un arancel de 10 por ciento al momento de entrada en vigencia del Tratado para luego ir disminuyendo en los tres años subsiguientes llegando a 7 por ciento al tercer año. Para el calzado el período de desgravación es de 10 años variando el porcentaje de reducción que se realiza cada año según tipo de calzado pero llegando en todos los casos a una eliminación del 100 por ciento de los aranceles. Por su parte, Uruguay solamente incorpora al calzado en su lista de productos que ingresan al programa de desgravación, y al igual que México el período que acuerda para la eliminación completa de los aranceles sobre este producto es de 10 años.

En cuanto a los productos exceptuados de la desgravación total de aranceles se incluyen en el listado mexicano carnes y despojos comestibles, pescados, crustáceos y moluscos, quesos, miel, frijoles, frutas, café, trigo, maíz, arroz partido, azúcar, cacao, algunos aceites, harina, tejidos de lana, prendas de vestir, automóviles, tractores y otros.

Para los quesos se incrementa la cuota que otorga México desde 4.400⁶ a 6.600 toneladas anuales, debiéndose destinar las 2.200 toneladas adicionales a quesos para uso industrial o con una presentación de hasta 5 Kg por unidad. El arancel-cuota es fijado en 0 por ciento para los productos incluidos en el cupo y en 100 por ciento para aquellos que queden por fuera del mismo.

Cabe resaltar como una debilidad del tratado en lo que refiere a la cuota de quesos el hecho de que la misma sea fija y no se haya negociado un mecanismo que considere la posibilidad de ampliar el cupo establecido. En este sentido el ACE 5 contenía una cláusula gatillo, según la cual si se verificaba que en el período de 3 años consecutivos se cumplía en un cien por ciento con el cupo anual de quesos, las partes realizarían consultas con el objetivo de considerar la posibilidad de incrementar la cuota fijada.

Para los textiles se modificó la unidad de medida de los tejidos de lana pasando de dólares a metros cuadrados, fijándose el contingente en 1,8 millones de metros cuadrados al momento de entrada en vigencia del acuerdo e incrementándose hasta 2,3 millones al cumplirse el tercer año. La preferencia dentro del cupo es de 100 por ciento mientras que fuera del contingente se fija un arancel de 28 por ciento.

Otros de los productos que quedaron sujetos a cupos es la harina. Para ésta se fijó una cuota de 3.000 toneladas anuales con una preferencia de 100 por ciento y un arancel de 28 por ciento para las toneladas que queden por fuera del cupo.

Por su parte, Uruguay incluyó en la lista de productos exceptuados animales vivos, carnes y despojos comestibles, pescados, lácteos, demás productos de origen animal, algunas frutas y verduras, arroz, trigo, harina, oleaginosas, grasas y aceites vegetales, preparaciones de carne y pescado, textiles, automóviles y sus partes, entre otros.

Con respecto al sector automotor, las partes acuerdan que los productos de ese sector se regirán por lo negociado en el ACE 55, incorporando a dicho acuerdo de complementación las autopartes mediante un protocolo adicional.

⁶ Cupo anual acordado en el ACE 5

Con respecto al **régimen de salvaguardias**⁷, además de contemplar las de carácter global que se derivan del artículo XIX del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC, el tratado incluye las denominadas salvaguardias bilaterales, de carácter excepcional, aplicables únicamente durante el período de desgravación arancelaria. Estas medidas consisten en la posibilidad de suspender o reducir la preferencia arancelaria a las importaciones de mercancías que se benefician del Tratado. Tienen una duración inicial máxima de un año, existiendo la posibilidad de ser prorrogadas por un año más.

Se profundiza en temas vinculados a la transparencia para lo cual se establece que las partes deberán reformar dentro de lo posible su legislación en materia de salvaguardias a los efectos de garantizar el acceso oportuno al contenido de los expedientes administrativos, establecer un compromiso de confidencialidad en el manejo de la información así como sanciones en caso de incumplimiento. No obstante, el tratado no prevé la creación de ningún órgano o comisión a semejanza del Comité de Salvaguardias que establece el Acuerdo de la OMC.

Se crea un mecanismo de **solución de controversias**, aspecto característico de los tratados de nueva generación, el cual representa una alternativa al previsto dentro del marco de la OMC. Con respecto a este último, el mecanismo previsto en el tratado posee las características de reducir los plazos máximos de duración de las instancias del procedimiento resultando de esta forma una opción más rápida a los efectos de dirimir controversias que puedan surgir⁸ a la vez que no contempla ninguna instancia de apelación con respecto a las resoluciones adoptadas por el tribunal arbitral.

Siempre que surja una diferencia se procura que las partes puedan solucionarla en primera instancia a través de consultas. Si éstas no surten los resultados esperados en los plazos establecidos, la Parte demandante debe solicitar la integración de un Tribunal Arbitral, el cual elaborará sus conclusiones acerca de las incompatibilidades de la medida con el Tratado remitiéndolas a la Comisión quien las adoptará, salvo que exista consenso en contrario.

La resolución final del Tribunal será de carácter obligatoria para las partes. En caso de que la Parte demandada no cumpla con dicha resolución, la Parte demandante queda habilitada a suspender los beneficios de efecto equivalente a la otra Parte. En este sentido, se establece el recurso de solicitar, a pedido de cualquiera de las partes, la conformación de un tribunal arbitral especial quien finalmente dictamine si los beneficios suspendidos son manifiestamente excesivos o no.

Previo al tratado de libre comercio, el **régimen de origen** que regía era el contenido en el ACE 5 el cual se basaba en la lógica de ALADI, conteniendo normas generales y ciertos requisitos específicos. Con el ACE 60 se registró un cambio sustantivo en dicho régimen pasándose a una lógica de acuerdos de última generación, en la que cada posición arancelaria tiene su propia clasificación de origen.

⁷ Los regímenes de salvaguardias son medidas contingentes que buscan proteger a una rama de producción nacional que pueda encontrarse frente a una situación de daño grave o amenaza del mismo como consecuencia directa de un incremento desmedido de las importaciones de un determinado bien

⁸ Dentro del marco del tratado, contando desde el momento de iniciadas las consultas hasta la adopción final de las resoluciones por parte de la comisión, el proceso tiene una duración máxima de 7 meses, mientras que dentro del marco de la OMC este período se establece en 15 meses, pudiendo extenderse a 18 en circunstancias especiales debidamente fundamentadas.

Se define de forma clara y precisa las condiciones que debe cumplir un bien para poder ser considerado originario de alguna de las partes apelándose a los criterios de producto enteramente obtenido o producido y de transformación sustancial. Para determinar el grado de transformación sustancial se recurre a los criterios de cambio de posición arancelaria y requisito de contenido regional. Por su parte, en el caso del requisito de contenido regional se utilizan los métodos de valor de transacción y de costo neto, especificándose la fórmula de cálculo en cada uno de ellos.

Se introducen nuevos conceptos que no eran considerados en el ACE 5 como de mínimos, materiales intermedios, acumulación, bienes y materiales fungibles, materiales indirectos, accesorios y herramientas, entre otros, a los efectos de que los bienes producidos apliquen como originarios. Al mismo tiempo, se crea un Comité de Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros.

Según la información proporcionada por el Director del Departamento de Operaciones de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU), Uruguay ha buscado modificar algunas disposiciones en materia de origen debido a que en algunos casos se constituyen en un impedimento⁹ para acceder a los beneficios arancelarios pero no ha logrado un resultado favorable.

En cuanto a **Procedimientos aduaneros para el manejo del origen de los bienes** el tratado establece un formato único para el certificado de origen¹⁰. La finalidad del mismo es certificar que los bienes que se exportan desde el territorio de una Parte hacia el territorio de la otra Parte cumplen con los requisitos para ser considerados originarios de la región. El certificado requiere de la validación por parte de la autoridad competente¹¹ del país exportador ya que corresponde a los exportadores del bien en cuestión completar el certificado cuando el importador pueda ampararse en el trato arancelario preferencial. El plazo de validez del mismo es de 2 años, superando el plazo establecido en el ACE 5 que era de 180 días. Asimismo, a diferencia del ACE 5 en el que el certificado servía únicamente para la exportación de uno o más bienes (un certificado por cada exportación) en el Tratado también se establece que el certificado puede amparar varias importaciones de bienes idénticos que se realicen en un plazo establecido por el exportador el cual no podrá exceder el año.¹²

⁹ Cabe mencionar un aspecto comentado por el entrevistado sobre la rigidez de México al establecer algunos requisitos de origen. Durante la negociación del Tratado, el sector de la vestimenta uruguayo solicitó mejores condiciones de acceso al mercado mexicano. Si bien México aceptó mejorar las preferencias arancelarias propuso normas de origen tan específicas y rigurosas que el sector no lograba cumplirlas por lo que decidió que los beneficios arancelarios quedaran como estaban establecidos en el ACE 5. En este caso las normas se constituyeron en una traba al comercio.

¹⁰ Ver Certificado de Origen en Anexo

¹¹ En el caso de México la autoridad competente es la Secretaría de Economía o su sucesora, y en el caso de Uruguay es la Dirección General de Comercio, Área Comercio Exterior del Ministerio de Economía y Finanzas, o su sucesora.

¹² Si bien esta segunda opción resulta ser una facilitación para el exportador, la mayoría de los certificados emitidos en Uruguay son del primer tipo (válidos para una única exportación), según lo informado por el Director de Operaciones Exteriores de la CIU.

Para verificar el origen de los bienes se crea un mecanismo de verificación, el cual establece los procedimientos a seguir y los plazos para los mismos. Tales procedimientos se pueden constituir en cuestionarios escritos enviados a los exportadores o productores en territorio de la otra Parte, visitas a éstos con el fin de examinar la documentación así como de inspeccionar las instalaciones utilizadas para la producción del bien u otros procedimientos que las Partes acuerden.

El Tratado profundiza en cuanto a las **prácticas desleales y políticas de competencia, monopolios y empresas del estado**, estableciendo un abordaje pormenorizado al respecto

Se detallan procedimientos a seguir, cuestiones concernientes a los requisitos de publicación, notificaciones y plazos. También se establece que las partes procuren reformar su legislación interna a los efectos de facilitar el acceso a este tipo de información, establecer compromisos de no divulgar información confidencial así como sanciones ante incumplimientos en este sentido.

En cuanto a las políticas de competencia se establece la cooperación a través del intercambio de información, consultas y asistencia legal, aclarándose que las partes no podrán recurrir ante el tribunal de solución de controversias por asuntos relativos a la legislación en materia de competencia. Esto no significa que las partes se vean impedidas de autorizar formalmente la existencia de un monopolio. Lo que se requiere es que de hacerlo, previamente se notifique a la otra parte y que se procuren introducir condiciones que minimicen los perjuicios ocasionados.

Para finalizar, se establece la posibilidad de crear un comité de comercio y competencia integrado por representantes de ambas partes con el propósito de informar y recomendar a la comisión sobre lo relativo a las leyes y políticas en materia de competencia.

El tratado dedica el capítulo XV a tratar todo lo referente a la **Propiedad Intelectual**, tratando en forma amplia esta temática compleja y convirtiéndose en el primer acuerdo bilateral de índole comercial firmado por el Uruguay en el cual se profundiza en la materia. Ambas partes se comprometen a cooperar entre sí y a prevenir el abuso por parte de los tenedores de este derecho en el caso de que se constate que se esté limitando deliberada e injustificadamente el comercio así como la transferencia de tecnología.

En cuanto a los derechos de autor, se explicita específicamente que el Software será considerado como obra literaria en virtud del convenio de Berna. También se detallan plazos en cuanto a la duración de estos derechos.

Se establecen disposiciones para proteger a las Marcas Notoriamente Conocidas, duración de la protección y requisitos para el uso y cesión de las mismas. También se incluyen indicaciones geográficas y denominaciones de origen, en este punto se introduce nuevamente las disposiciones contenidas en el artículo 118 del ACE 5 con respecto a los productos denominados Tequila y Mezcal.

Otras temáticas tratadas son, Patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, protección de los derechos de obtentores vegetales, protección a la información no divulgada.

En cuanto a las **medidas sanitarias y fitosanitarias**, buscan facilitar el intercambio de bienes agropecuarios, pescados, productos de la pesca y forestales, teniendo como fin establecer un grado de protección sanitaria y fitosanitaria adecuada. La aplicación de una medida estará basada en una adecuada evaluación del riesgo, acordándose un procedimiento para facilitar el proceso de evaluación del riesgo.

Se recurre al principio de equivalencia, según el cual cada parte reconoce las medidas que aplica la otra parte como equivalentes siempre que las mismas permitan alcanzar el grado de protección adecuada de la Parte importadora y se establece el reconocimiento de zonas libres de plagas o enfermedades entre las Partes.

Asimismo, se establece la creación de una institución ad hoc, el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, encargado entre otras funciones de controlar el cumplimiento y aplicación de las disposiciones en la materia, servir de foro de consulta, así como facilitar el reconocimiento de equivalencia de las medidas específicas de las Partes.

Respecto a las **compras del sector público**, aspecto característico de los tratados de nueva generación, se acordó entre las disposiciones finales negociar e incluir un capítulo al Tratado referido a este tema en un plazo máximo de 2 años a partir de la entrada en vigencia del acuerdo. A la fecha, el tema aún no ha sido considerado por lo que sigue pendiente su negociación e inclusión al Acuerdo. Consultado sobre este aspecto el actual embajador de México en Uruguay considera que México ha mostrado cierto desinterés y falta de prisa en este tema y Uruguay algunos temores, lo que estaría explicando la ausencia de negociación al respecto.

Cabe resaltar que a nivel multilateral Uruguay no ha adherido al acuerdo plurilateral de Contratación Pública de la OMC.

En lo que refiere a las **inversiones**, se reglamentan disposiciones respecto a requisitos de desempeño, enumerando una serie de requisitos que las partes no podrán imponer a las inversiones o inversionistas de la otra parte. También se establecen disposiciones sobre los puestos de la alta dirección y consejos de administración de las empresas que sean inversión de un inversionista de la otra parte y se garantiza que las transferencias vinculadas con la inversión se realicen sin restricciones salvo algunos casos puntuales especificados.

Se acuerda un mecanismo de solución de controversias en materia de inversiones sin perjuicio del mecanismo de solución de controversias general creado en el acuerdo.

En el capítulo destinado a **Normas, Reglamentos técnicos y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad**, quedó establecido que las partes se regirán de conformidad a lo negociado en el acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) de la OMC.

Se promueve la adopción de medidas relativas a la normalización internacional así como la obligación de brindar asistencia técnica recíproca, profundizándose en la promoción de la compatibilidad de las diferentes normativas, reglamentos y procedimientos existentes. A su vez, se avanzó en aspectos relativos a la información, requiriendo que cada parte avise con una periodicidad anual acerca de planes y programas de medidas relativas a la normalización. También se contempla la realización de reuniones bilaterales a petición de parte a los efectos de considerar, consultar, definir, facilitar y discutir en asuntos relacionados.

7. CARACTERIZACIÓN E INTERPRETACIÓN ECONÓMICA DEL COMERCIO DE BIENES ENTRE URUGUAY Y MÉXICO A LA LUZ DE LAS PRINCIPALES TEORÍAS COMERCIALES

En primera instancia se presenta la evolución de índices de comercio exterior con el propósito de caracterizar y describir como ha sido el comercio bilateral de bienes a lo largo del período de análisis (2000 - 2008).

Posteriormente, se procederá a realizar una interpretación económica a la luz de las principales teorías de comercio internacional. Es necesario aclarar que la nuevísima teoría del comercio no pudo ser testeada ya que si bien se posee información de cuáles son las principales empresas exportadoras a México no se pudo acceder a información desagregada a nivel de cada empresa como ser el tamaño y la productividad de las mismas.

7.1. Comparación de indicadores macroeconómicos

México es una de las mayores economías de América Latina, con una población que supera los 100 millones de habitantes y un PIB per cápita de 8.486 dólares anuales. A su vez, con un coeficiente de apertura de 64,5, es la principal economía exportadora de América Latina.

Cuadro 2 - Comparación de algunos indicadores básicos entre México y Uruguay

Indicadores	México	Uruguay
Población (miles de habitantes, 2007)	105.281	3.319
PIB (millones de USD corrientes, 2007)	893.364	23.087
PIB per Cápita	8.486	6.956
Cuenta corriente, balanza (millones de USD, 2007)	(1.994)	(186)
Comercio per cápita (millones de USD, 2005-2007)	5.162	3.507
Coeficiente de apertura (2005-2007)	64,5	59,1

Fuente: OMC perfiles comerciales

Por otro lado, Uruguay es una de las economías más pequeñas de América del Sur con poco más de 3 millones de habitantes y un PIB per cápita de 6956 dólares anuales, algo inferior al mexicano. Desde el punto de vista comercial, el coeficiente de apertura de 59,1 resulta sensiblemente inferior al mexicano constituyéndose en un mercado con menor apertura comercial.

Ambos países son deficitarios en lo que respecta a su cuenta corriente.

Cuadro 3 - Comparación según tipos arancelarios

Aranceles	México			Uruguay		
	Total	Ag	No Ag	Total	Ag	No Ag
Consolidado final, promedio simple	36,1	44,1	34,9	31,6	33,9	31,2
NMF Aplicado, promedio simple 2007	12,6	22,1	11,2	10,6	10	10,7
Promedio ponderado por comercio 2006	11,1	39,8	9,1	7,4	12,2	6,9

Fuente: OMC perfiles comerciales

A pesar de contar con un coeficiente de apertura superior al uruguayo, México presenta niveles arancelarios superiores tanto para los bienes agropecuarios como para los no agropecuarios. Si bien en ambos países el sector agropecuario es un sector sensible, México

posee un arancel consolidado promedio en dicho sector que supera en más de 10 por ciento el de Uruguay.

Cuadro 4 - Contingentes arancelarios y salvaguardias especiales en el agro

Contingentes y salvaguardias	México	Uruguay
Contingentes arancelarios (en %) ¹	8,1	0
Salvaguardia especiales (en %) ²	33,4	0,3

1/ Porcentaje de subpartidas (6 dígitos del SA) de la lista de concesiones agropecuarias cubiertas por contingentes arancelarios. La cobertura parcial se tiene en cuenta sobre una base pro rata.

2/ Porcentaje de subpartidas de 6 dígitos del SA de la lista de concesiones agropecuarias en las que al menos una línea arancelaria esté sujeta a salvaguardias especiales (SGE). La cobertura parcial se tiene en cuenta sobre una base pro rata.

Fuente: OMC perfiles comerciales

Mientras que en la lista de concesiones agropecuarias realizadas por Uruguay en el marco de la OMC no figura ninguna subpartida sujeta a contingentes arancelarios, en el caso de México el 8,1 por ciento de las subpartidas agropecuarias se encuentran sujetas a cuotas. Por otro lado, el porcentaje de subpartidas sujetas a salvaguardas especiales es sensiblemente mayor en México que en Uruguay. En base a ambos cuadros es posible apreciar una mayor apertura a nivel del sector agropecuario en Uruguay que en México.

7.2. Evolución del comercio bilateral

Se presentan las series temporales de exportaciones e importaciones bilaterales entre Uruguay y México, calculando de esta forma el saldo de la balanza comercial bilateral. Posteriormente, se calcula el índice de intensidad para todo el período a través del cual es posible obtener un indicador del sesgo geográfico así como ver su evolución durante el período.

En el cuadro 5 se presenta la serie de exportaciones e importaciones totales de bienes resaltándose el año 2004 que se corresponde con la entrada en vigencia del Tratado de libre comercio.

Cuadro 5 – Exportaciones e importaciones de bienes de Uruguay con México (miles de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	SBC
2000	87.977	38.428	49.549
2001	76.950	37.123	39.827
2002	71.183	23.670	47.514
2003	91.327	20.468	70.859
2004	117.877	29.603	88.274
2005	139.418	50.871	88.547
2006	136.209	60.611	75.599
2007	207.162	83.757	123.404
2008	177.534	119.547	57.987
Total	1.105.637	464.077	641.559

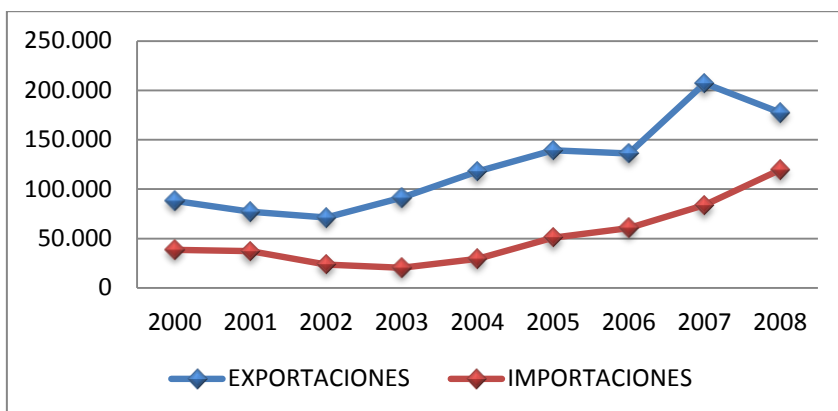
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central del Uruguay (BCU).

En líneas generales, el comercio ha evolucionado de forma creciente a lo largo de todo el período, tanto las exportaciones como las importaciones, con la excepción de los primeros

años de la serie (2000 - 2002), los cuales estuvieron marcados por la crisis económica en la región.

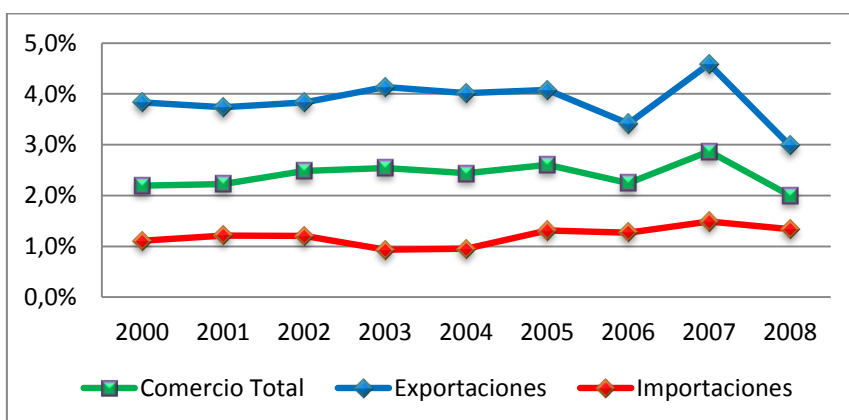
Con respecto al saldo de la balanza comercial, el mismo ha sido sistemáticamente positivo para Uruguay a lo largo del período, alcanzando un máximo en el año 2007 explicado fundamentalmente por la evolución de las exportaciones.

Gráfico 21 – Exportaciones e importaciones de Uruguay con México (miles de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCU

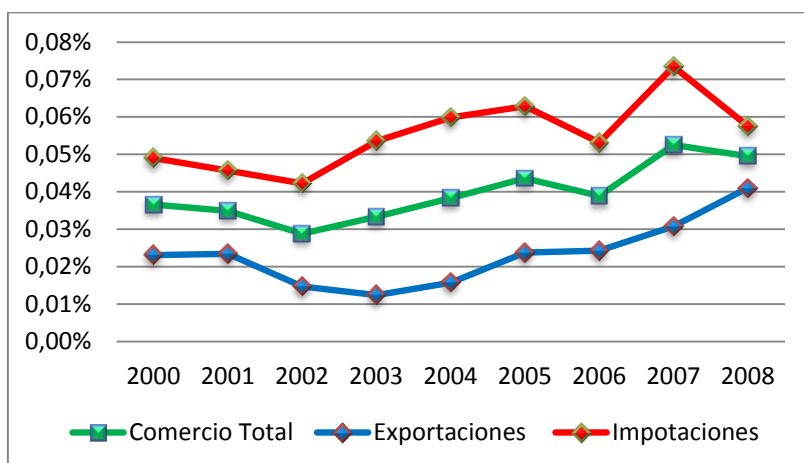
Gráfico 22 – Participación de México en exportaciones, importaciones y comercio total de bienes de Uruguay



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCU.

No obstante la tendencia creciente del comercio bilateral, la participación de México en el comercio total (exportaciones + importaciones) de Uruguay se ha mantenido relativamente constante en el entorno del 2,4 por ciento, lo que implica que dicha tendencia acompaña la del comercio exterior en general. Al calcular la tasa de crecimiento acumulativo anual para el comercio total a lo largo del período, se obtuvo que mientras el comercio total de Uruguay con el mundo creció a una tasa de 12,59 por ciento a.a., el comercio con México lo hizo a una tasa de 11,27 por ciento a.a.

Gráfico 23 – Participación de Uruguay en exportaciones, importaciones y comercio total de bienes de México



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

En el caso de México, las exportaciones e importaciones hacia y desde Uruguay crecieron en mayor proporción de lo que lo hicieron las exportaciones e importaciones de México desde el resto del mundo. De esta forma Uruguay ganó participación en el comercio de México.

7.2.1. Índices de intensidad, complementariedad y sesgo no explicado

A través del índice de intensidad se busca determinar si existe sesgo geográfico en el comercio bilateral entre México y Uruguay. El sesgo geográfico implica que la importancia de México en las exportaciones de Uruguay es mayor que la que tiene México en las importaciones mundiales. La fórmula de cálculo y los valores que puede adoptar el mismo se especifican en el Anexo Metodológico.

Cuadro 6 – Evolución de los índices de intensidad comercial, complementariedad y sesgo no explicado

Índices	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio 2000-2003	Promedio 2004-2006	Variación porcentual
I_{ij}	1,4	1,33	1,45	1,78	1,83	1,87	1,55	1,49	1,75	17,5
C_{ij}	0,98	0,98	1,02	1,19	1,26	1,3	1,31	1,04	1,29	23,55
B_{ij}	1,43	1,35	1,42	1,49	1,45	1,45	1,18	1,42	1,36	-4,58

Fuente: elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

Los valores del **índice de intensidad comercial (I_{ij})** reflejan la existencia de sesgo geográfico para todo el período analizado, lo que pone de relieve que la participación de México en las exportaciones de Uruguay es mayor a la participación que tiene en las importaciones mundiales, siendo por lo tanto comparativamente más intenso el comercio entre ambas naciones. Dado que se comienza de una situación previa a la entrada en vigencia del tratado en la cual el índice de intensidad arroja valores superiores a la unidad es esperable que los impactos comerciales del tratado sean más intensos que si se constatará ausencia de sesgo. Con posterioridad a la firma del tratado se observa que el índice continúa su tendencia alcista, mostrando la intensificación del comercio bilateral entre ambos países. El incremento

significativo registrado en el índice en el trienio 2004 - 2006 es explicado básicamente por la evolución del componente de complementariedad (C_{ij}), el cual se incrementa en mayor medida compensando de esta forma la caída registrada en el sesgo no explicado.

Si bien los datos evidencian la existencia de sesgo geográfico con México y su crecimiento significativo con posterioridad a la entrada en vigencia del tratado, cabe destacar que dichos valores resultan ampliamente inferiores a los registrados a nivel regional con Argentina y Brasil. No obstante, México es el país del NAFTA con quien se registran los mayores valores en este índice.

Según los datos extraídos de Osimani y Estol (2006) el índice de intensidad con Brasil durante el período 2000 – 2005 era aproximadamente de 27 mientras que con Argentina de 40. En el caso de los países del NAFTA, el índice en dicho período no alcanza la unidad, siendo 0,75 con Estados Unidos y 0,89 con Canadá.

A través del **índice de complementariedad** se calculó en qué medida la oferta exportable de Uruguay coincide con la demanda de importaciones de México. La complementariedad en este caso es entendida en el sentido de que la especialización exportadora de un país coincide con la especialización importadora del otro.

La variación registrada en este índice de acuerdo al cuadro 6 estaría verificando un fuerte incremento de la complementariedad entre la oferta exportable de Uruguay y la demanda de importaciones mexicanas. La reducción de aranceles y la promoción del comercio que implica el acuerdo llevan a que la oferta uruguaya se “encuentre” con la demanda mexicana y viceversa.

El **índice de sesgo no explicado (B_{ij})**, refleja el efecto de factores de diversa índole que tienden a favorecer el comercio, como ser la geografía, la historia, la cultura, así como también las políticas comerciales discriminatorias.

Para Echeverría, M. (2007) la facilitación del comercio abarca la simplificación, normalización y racionalización de los procedimientos e intercambios de información correspondientes a las operaciones comerciales de importación y exportación de mercaderías.

El incremento en las relaciones comerciales bilaterales derivadas de la facilitación del comercio se puede medir a través del índice de sesgo no explicado. En este caso podría considerarse el hecho de que el índice estuviera reflejando el efecto generado por el Tratado al facilitar los intercambios comerciales entre las Partes.

Vaillant (2001) señala que ante modificaciones en las políticas comerciales discriminatorias, en este caso las derivadas del Tratado, I_{ij} brinda la misma información que B_{ij} y a menor costo operativo cuando C_{ij} se mantiene inalterado; o información superior si C_{ij} ha sido modificado por los efectos de tales políticas.

Es dable esperar que luego de la entrada en vigencia del tratado se registre un incremento en el sesgo no explicado debido al efecto que el establecimiento de reglas para facilitar y favorecer el comercio tendría sobre los flujos comerciales bilaterales.

Dada la evolución errática de este índice registrada en B a lo largo del período de estudio, y considerando que el índice tiene un carácter residual abarcando diversos factores explicativos

(geográficos, históricos, culturales, etc.) se puede interpretar que el índice de intensidad estaría explicando mejor que el sesgo no explicado los efectos de las modificaciones en las políticas comerciales derivadas del tratado.

De todas formas, todos los entrevistados consideraron que el Tratado facilitó el comercio entre ambas economías aunque en algunos casos no haya afectado a su propia empresa como es en el caso de la curtiembre Bader.

7.3. Patrón comercial: interpretación de acuerdo a las teorías de comercio internacional

Este punto busca evaluar en qué medida sirven las distintas teorías del comercio internacional para explicar los flujos comerciales bilaterales. Para ello, se utilizan índices y clasificaciones de productos para analizar las distintas teorías con la salvedad antes mencionada de la nuevísima teoría comercial.

7.3.1. Interpretación del comercio bilateral desde el enfoque ricardiano

La verificación de la teoría ricardiana implica hallar una relación que indique que las industrias que presentan mayor productividad relativa de la mano de obra sean también las que registren mayores valores en las exportaciones netas.

El cuadro 7 se construyó siguiendo un estudio realizado por Balasa presentado en Krugman (2001), en el que buscando evidencia a favor del modelo ricardiano se compara el cociente entre las exportaciones de Estados Unidos y las de Reino Unido con el cociente entre las productividades del trabajo en Estados Unidos y Reino Unido de 26 industrias. Según la teoría ricardiana se esperaba que cuanto mayor fuera la productividad relativa de la industria de Estados Unidos, más probable sería que fueran las empresas de Estados Unidos y no las de Reino Unido las que exportaran en dicha industria.

En este caso, se tomaron las principales ramas exportadoras de Uruguay hacia México así como las principales importadoras según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de la base de datos de Comtrade para el período 2000 – 2006. Por un lado, se calculó la productividad relativa de la mano de obra de las industrias de Uruguay respecto de la de México, medida la productividad como el valor agregado bruto promedio por trabajador. Por otro lado, en lugar de calcular el cociente de exportaciones como se utiliza en el trabajo mencionado se calcularon las exportaciones netas de Uruguay en cada industria correspondientes al año 2005, debido a que en algunas industrias las importaciones uruguayas desde México eran cero lo que no permitía calcular el cociente.

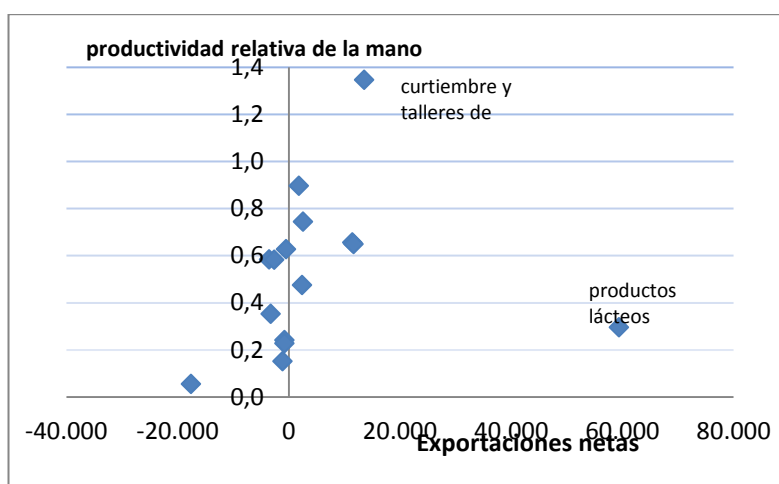
Cuadro 7 – Productividad relativa de la mano de obra de Uruguay respecto de México y exportaciones netas de Uruguay a México en miles de dólares.

Rama industrial	Productividad relativa de la mano de obra	X-M
Curtiembres y talleres de acabado.	1,347	13.589
Productos de plástico.	0,896	1.860
Matanza de ganado y aves. Preparación de carnes.	0,745	2.582
Hilandería y tejeduría.	0,655	11.469
Fabricación de prendas de vestir.	0,649	11.676
Productos químicos n.c.p.	0,627	-457
Fabricación de plásticos en formas primarias, caucho sintético, resinas sintéticas y fibras artificiales.	0,583	-3.500
Automotores y repuestos	0,582	-2.598
Fabricación de tejidos de punto.	0,475	2.394
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática.	0,352	-3.226
Productos lácteos.	0,296	59.388
Fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos.	0,241	-779
Sustancias químicas básicas.	0,228	-733
Artículos de limpieza y de tocador.	0,151	-1.096
Equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación.	0,055	-17.600

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE, INE e INEGI

Del cuadro se desprende que las industrias en las que Uruguay es exportador neto son las que registran la mayor productividad relativa de la mano de obra con excepción de las industrias de fabricación de tejidos de punto y de productos lácteos. Esta última es la principal rama exportadora de Uruguay hacia México y posee una productividad relativa inferior a la de varias ramas en las que Uruguay es importador neto. Las ramas en las que Uruguay es importador neto son las que presentan la menor productividad relativa de la mano de obra, destacándose el hecho de que la principal rama industrial de importación de Uruguay desde México (equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación) es la que presenta la menor productividad relativa de la mano de obra de las industrias consideradas.

Gráfico 24 – Gráfico de dispersión



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuadro 7

El gráfico anterior recoge los datos del cuadro 7 mostrando la relación entre las exportaciones netas de una rama industrial y la productividad relativa de la mano de obra de esa rama en Uruguay respecto a México.

Los datos muestran que si bien la teoría ricardiana se verificaría para la mayoría de las industrias, no resulta aplicable a la industria de fabricación de tejidos de punto ni la de productos lácteos, principal rama de exportación de Uruguay hacia México. Dicha teoría no toma en consideración la dotación de recursos que posee cada economía.

Cabe mencionar que para poder calcular las productividades relativas de la mano de obra se tuvo que compatibilizar los datos de la CIU con la información disponible sobre la industria de México lo que puede haber generado cierta distorsión en algunos datos, ya que la información mexicana se encontraba según el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIÁN).

7.3.2. Interpretación del comercio bilateral según H-O

A los efectos de testear la validez del modelo H-O se utilizan dos indicadores: tierra por habitante y capital por trabajador para comparar la dotación de recursos.

Cuadro 8 – Indicadores de dotación de recursos

	Superficie (Km ²)	Población	Tierra/hab (Km ²)	K ¹ /trabajador industria manufacturera
México	1.972.550	103.400.165	0,02	69.219
Uruguay	176.215	3.241.003	0,05	21.326

1/ Activos fijos de la industria manufacturera al 31/12/2005 en dólares.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INE e INEGI

El cuadro refleja las asimetrías existentes entre ambos países. En cuanto a superficie y población, la economía mexicana es 11 y 30 veces mayor respectivamente que Uruguay. En lo que respecta al recurso tierra, la dotación por habitante es más del doble en Uruguay que en

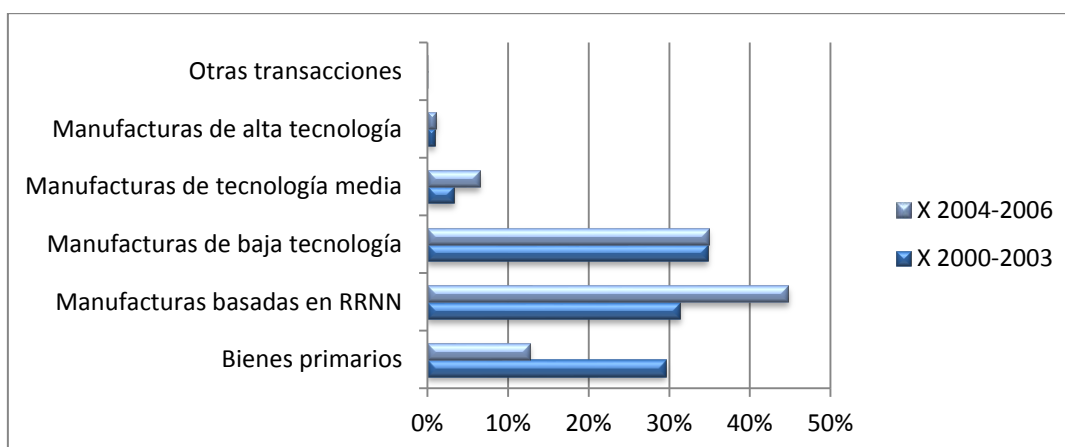
México, siendo por lo tanto Uruguay abundante en términos relativos en este recurso. A su vez, México posee un porcentaje menor de tierra productiva de la superficie total de su territorio, debido a la presencia de zonas desérticas y montañosas. Con respecto al capital de la industria manufacturera por trabajador, medido como el valor de los activos fijos al 2005, los valores de México más que triplican los de Uruguay, siendo México, por tanto, abundante en términos relativos de capital.

Dadas estas significativas diferencias en cuanto a dotaciones de recursos y basándose en las conclusiones del modelo H-O, es dable esperar que la composición de los flujos exportados a México por parte de Uruguay se halle fundamentalmente concentrada en bienes agrícolas o agroindustriales de bajo contenido tecnológico y valor agregado. Por el contrario, las importaciones debieran concentrarse en bienes más intensivos en capital así como tecnología incorporada.

A los efectos de testear esto último se procedió a clasificar el comercio entre Uruguay y México en función del contenido tecnológico utilizando la clasificación elaborada por Lall (2000), cuyas categorías se detallan en el cuadro 1 del anexo metodológico

La clasificación de Lall para los países en desarrollo agrupa los bienes según la intensidad tecnológica incorporada en los mismos, utilizando para ello los grupos de la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI), Revisión 2. Al momento de realizar este trabajo, la información disponible sobre el comercio de Uruguay en la base de datos de COMTRADE, utilizando la clasificación CUCI Revisión 2 culminaba en el año 2006, por lo que el período de análisis en este caso abarca desde el año 2000 hasta el año 2006.

Gráfico 25 – Clasificación y evolución de las exportaciones de Uruguay a México según nivel tecnológico



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

Por el lado de las exportaciones de Uruguay, existe una fuerte concentración en aquellas categorías de menor grado tecnológico. No obstante, cuando se comparan los datos entre periodos se comprueba un cambio cualitativo importante en la composición de las exportaciones con bajo nivel tecnológico. Si bien las mismas mantienen su concentración en las categorías inferiores de Lall, al interior de éstas es destacable el incremento de las manufacturas basadas en recursos naturales en detrimento de las que se corresponden con

bienes primarios, lo cual implica un salto cualitativo favorable para Uruguay respecto al valor agregado de sus exportaciones a México.

Al interior de cada categoría, la fuerte caída de los bienes primarios es explicada principalmente por el descenso de carne fresca, enfriada y congelada, así como también por el descenso de leches y crema. En el primer caso, el descenso se debió al problema sanitario, por el cual México no permitió el ingreso de carne bovina de Uruguay hasta el primer trimestre del año 2007.

Por su parte, en el caso de las manufacturas basadas en recursos naturales, son los quesos y las preparaciones de cereal los responsables del crecimiento en dicha categoría. En el caso de los quesos la ampliación en la cuota en 2200 toneladas tiene una incidencia en tal crecimiento.

Dentro de manufacturas de baja tecnología, los principales rubros presentan un comportamiento disímil: mientras que cueros, el rubro con una mayor participación dentro de la categoría, registra un crecimiento de 69 por ciento interperíodo; el rubro que le sigue en importancia, otros tejidos, se mantiene estable creciendo solamente 1 por ciento. Por su parte, la ropa exterior registra un comportamiento diferente según se trate de ropa masculina o femenina. La primera de ellas sufrió una contracción de 11 por ciento mientras que la segunda registró un crecimiento de 64 por ciento.

En el caso de las manufacturas de nivel tecnológico medio, los aparatos para circuitos eléctricos y, tubos y cañerías de acero o hierro fueron los rubros principales de esta categoría.

Por último, respecto a las manufacturas de alta tecnología solo un rubro, productos medicinales y farmacia, registró valores significativos en los períodos analizados, creciendo 46 por ciento y representando el 1 por ciento de las exportaciones a México entre los años 2000 – 2006.

En el cuadro 1 del Anexo Estadístico se detallan los movimientos de los principales productos al interior de cada categoría.

Al analizar la participación que han tenido las exportaciones de estos principales productos a México dentro de las exportaciones totales de cada rubro de Uruguay se puede apreciar que la mayoría de ellos vio incrementada su participación en el segundo período considerado.

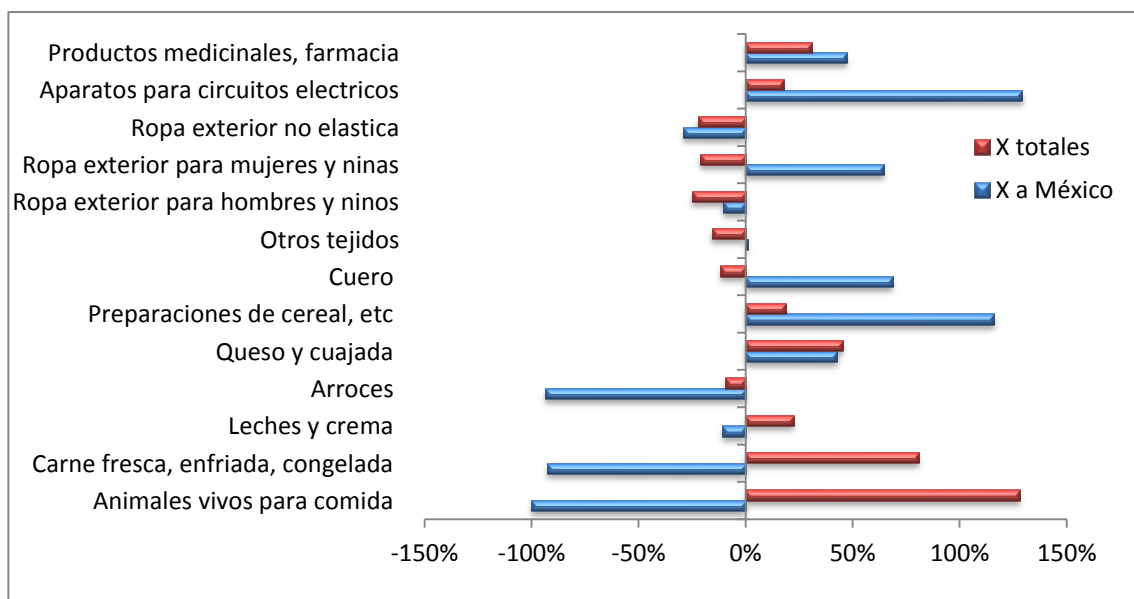
Cuadro 9 – Participación de las exportaciones a México en las exportaciones totales de Uruguay según principales productos de las categorías de Lall (2000 – 2006)

Cód.	Producto	Participación 2000-2003	Participación 2004-2006
001	Animales vivos para comida	10%	0%
011	Carne fresca, enfiada, congelada	3%	0%
022	Leches y crema	17%	13%
024	Queso y cuajada	34%	33%
048	Preparaciones de cereal, etc	9%	16%
248	Madera con forma, durmientes	3%	6%
611	Cuero	3%	6%
654	Otros tejidos	18%	22%
842	Ropa exterior para hombres y niños	20%	24%
843	Ropa exterior para mujeres y niñas	19%	40%
845	Ropa exterior no elástica	23%	21%
772	Aparatos para circuitos eléctricos	22%	43%
541	Productos medicinales, farmacia	2%	3%
678	Tubos y cañería de hierro o acero, etc	2%	8%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

A través del gráfico 26 se identifican los principales productos exportados a México, dinamizadores de las exportaciones totales de Uruguay, teniendo en algunos casos (productos medicinales y farmacia, aparatos para circuitos eléctricos, ropa exterior para mujeres y niñas, cuero y, preparaciones de cereal) donde las tasas de crecimiento fueron muy superior a las de las exportaciones totales de Uruguay.

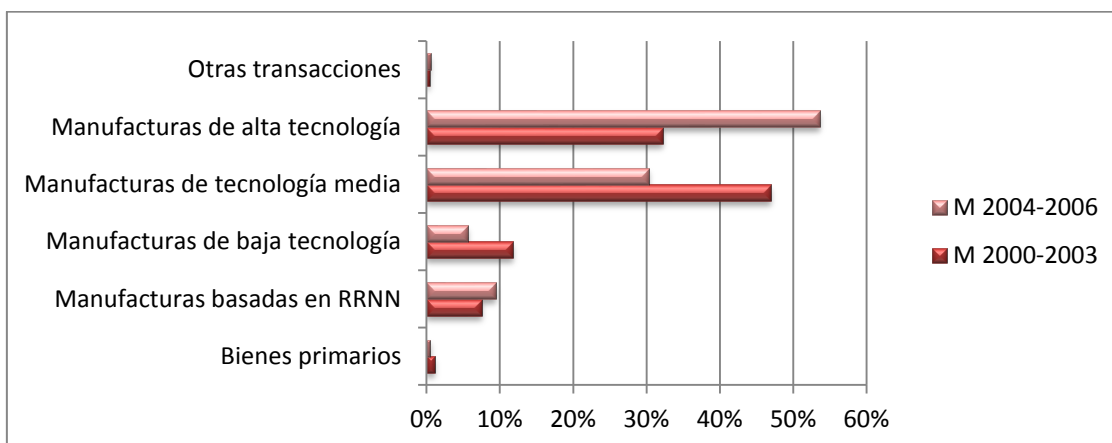
Gráfico 26 – Tasas de crecimiento de las exportaciones a México y las exportaciones totales entre los períodos 2000-2003 Y 2004-2006



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

En lo que respecta al comportamiento de las importaciones, a diferencia de las exportaciones, éstas se concentran en las categorías que contienen un mayor grado de tecnología incorporada.

Gráfico 27 – Clasificación y evolución de las importaciones de Uruguay desde México según nivel tecnológico



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

En cuanto al análisis interperíodo, también es posible distinguir un salto cualitativo favorable en este caso para México dado por la mayor concentración dentro del rubro manufacturas de alta tecnología en detrimento del rubro de manufacturas de tecnología media.

En el caso de las manufacturas de tecnología media, la fuerte caída en productos para polimerización, suministros de fotografía y cinematografía, otras fibras artificiales, y pigmentos y pinturas explican la pérdida de participación de esta categoría en el segundo período analizado.

En manufacturas de alta tecnología, si bien hubo productos que descendieron en el segundo período (productos medicinales y farmacia, y máquinas para procesamiento de datos), la baja fue más que compensada con el alto crecimiento registrado por el rubro equipo de telecomunicaciones el cual aumentó a una tasa acumulativa anual de 90 por ciento si se considera el período 2000 – 2006 y a una tasa de 129 por ciento considerando el período post acuerdo comercial (2004 – 2006).

Dentro de la categoría manufacturas de baja tecnología los principales rubros en el período analizado tuvieron descensos: instrumentos musicales y accesorios, cuchillería y cuero.

Por su parte, las manufacturas basadas en recursos naturales aumentaron su participación debido al crecimiento experimentado por papel y cartón, productos orgánicos e inorgánicos, y productos comestibles preparados.

Respecto a la participación de las importaciones de origen mexicano en las importaciones totales de Uruguay, algunos rubros presentaron un muy elevado nivel de participación, como es el caso de transistores y válvulas, y de otras fibras artificiales.

Cuadro 10 – Participación de las importaciones desde México en las importaciones totales de Uruguay según principales productos de las categorías de Lall en el período 2000 - 2006

Cód.	Producto	Participación 2000-2003	Participación 2004-2006
098	Productos comestibles preparados	0%	4%
515	Compuestos orgánicos-inorgánicos, etc	0%	2%
641	Papel y cartón	0%	2%
541	Productos medicinales, farmacia	3%	2%
752	Maquinas para procesamiento de datos	8%	6%
764	Equipo de telecomunicaciones	2%	16%
776	Transistores, válvulas, etc	24%	42%
611	Cuero	1%	1%
696	Cuchillería	7%	8%
898	Instrumentos musicales y accesorios	11%	2%
267	Otras fibras artificiales	71%	60%
533	Pigmentos, pinturas, etc	6%	2%
553	Perfumería, cosméticos, etc	4%	4%
582	Productos de condensación, etc	6%	2%
583	Productos para polimerización, etc	4%	2%
775	Aparatos de uso doméstico	1%	5%
882	Suministros de fotografía y cinematografía	11%	2%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

En síntesis, el modelo H-O resulta una herramienta apropiada a los efectos de explicar el comercio bilateral entre las partes del acuerdo. Uruguay, abundante en recursos naturales, exporta a México básicamente bienes primarios y manufacturas basadas en recursos naturales mientras que importa aquellos bienes con mayor contenido tecnológico que requieren un uso más intensivo del capital.

Asimismo, a diferencia de lo que se esperaba, según muestra el gráfico 25, el patrón comercial no se profundizó ya que las exportaciones de Uruguay a México de bienes primarios, manufacturas basadas en recursos naturales y de baja tecnología disminuyeron de un 96 por ciento en el período 2000-2003 a un 93 por ciento en el período 2004-2006.

7.3.3. Interpretación del comercio bilateral según la Nueva Teoría Comercial

Con el fin de determinar el tipo de comercio -inter o intraindustrial- se utiliza el índice de Grubel-Lloyd (IGLL), cuya fórmula de cálculo así como los valores se detallan en el anexo metodológico. Un valor elevado del índice, cercano a uno, indica comercio entre sectores similares, o sea, comercio de tipo intraindustrial mientras que uno bajo estaría reflejando comercio de tipo interindustrial. Asimismo, cuando el índice se sitúa entre 0,1 y 0,33, refleja potencial comercio intraindustrial.

Cuadro 11 – Tipo de comercio industrial según el índice de Grubel - Lloyd

Uruguay / Comercio con:	2000-2003			2004-2006		
	México	Mercosur	OCDE	México	Mercosur	OCDE
Bienes Primarios	0,03	0,29	0,27	0,03	0,79	0,09
Manufacturas basadas en RRNN	0,16	0,48	0,94	0,14	0,91	0,5
Manufacturas de baja tecnología	0,22	0,61	0,54	0,11	0,63	0,46
Manufacturas de tecnología media	0,32	0,71	0,06	0,74	0,53	0,11
Manufacturas de alta tecnología	0,14	0,3	0,07	0,11	0,38	0,07

Fuente: elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

En el período previo a la entrada en vigencia del Tratado el tipo de comercio predominante con México es con potencial intraindustrial, con la excepción de los bienes primarios cuyo valor del índice refleja claramente un patrón de comercio de tipo interindustrial.

Luego de entrada en vigencia el Tratado, durante el segundo período de análisis, el patrón de comercio bilateral entre Uruguay y México tiene algunas modificaciones marcadas por una intensificación del patrón interindustrial a nivel general. Ello se debe básicamente a que en las categorías en las que Uruguay es exportador neto las exportaciones crecieron en mayor magnitud que las importaciones mientras que en las que el exportador neto es México fueron las importaciones las que se incrementaron en mayor proporción, generando así un descenso en el mencionado índice. La única excepción a este cambio de patrón está dado por las manufacturas de tecnología media en donde el índice crece de forma importante. En este caso se registra un marcado incremento en las exportaciones realizadas por Uruguay (pigmentos y pinturas, productos para polimerización, máquinas para otras industrias, aparatos para circuitos eléctricos, partes y accesorios de automotores, entre otros) mientras que descienden las importaciones desde México (pigmentos y pinturas, fertilizantes manufacturados, productos para polimerización, productos químicos varios, entre otros). No obstante este resultado dista de ser relevante dado que se trata de una de las categorías con menor peso relativo dentro de las exportaciones de Uruguay.

Estos resultados son congruentes con los obtenidos anteriormente según el patrón de comercio a nivel tecnológico. El patrón de comercio interindustrial refleja las ventajas comparativas. Uruguay es exportador neto de productos basados en recursos naturales y con bajo nivel tecnológico e importador neto de bienes con mayor contenido tecnológico. No obstante, el nivel de agregación con el que se está trabajando es bastante elevado y es posible que al reducir el nivel de agregación al nivel de rama industrial pueda darse para algún sector en particular en el que los bienes producidos sean diferenciados, que se verifiquen relaciones de comercio de tipo intraindustrial.

Considerando los 132 rubros de la clasificación de CUCI comercializados entre Uruguay y México en el período 2004 – 2006, en 33 casos existen relaciones de comercio de tipo intraindustrial, según se puede observar en el cuadro 3 del anexo estadístico. Exceptuando a pieles que pertenece a la categoría de bienes primarios según la clasificación de Lall, el resto de los casos se trata de productos manufacturados.

Si bien son 33 los rubros en los que se encontraron relaciones de comercio de tipo intraindustrial la mayoría de ellos no resulta significativos en las exportaciones de Uruguay a México, alcanzando solamente 4 rubros una participación de 1 por ciento cada uno (533 pigmentos, pinturas, etc.; 541 productos medicinales, farmacia; 583 productos para polimerización, etc; y 641 papel y cartón)

Al comparar los resultados anteriores con otras regiones, tal como se realiza en el cuadro 11, se evidencian los diferentes patrones comerciales. En el caso del Mercosur, los valores del índice arrojan resultados significativamente superiores a los de México en todas las categorías de la clasificación reflejando de esta forma la alta ponderación de comercio entre sectores similares a nivel de la región. Asimismo, se observa una intensificación del comercio intraindustrial en el segundo período considerado. Al tratarse de economías relativamente similares en cuanto a dotación de recursos y nivel de desarrollo, la explicación de este tipo de comercio recae en las nuevas teorías, siendo las economías de escala las responsables de esta situación.

Cuando se contrasta con respecto a los países de la OCDE se observa la existencia de relaciones de tipo interindustriales a nivel de las categorías que incorporan tecnología en mayor grado así como intraindustriales en aquellas de bajo nivel tecnológico.

En base al análisis y comparación de los índices de G-LL es posible afirmar que el comercio bilateral entre Uruguay y México es mayoritariamente interindustrial reforzando aun más la validez del modelo H-O. Más aun, en el período posterior a la entrada en vigencia del tratado el patrón interindustrial se profundiza en 3 de las 5 categorías de bienes según la clasificación de Lall, manteniéndose constante la categoría Bienes Primarios con un valor muy bajo del índice.

Esta constatación permite no considerar a las economías de escala como factor explicativo de los flujos comerciales lo que permite concluir que el marco teórico propuesto por Krugman no aplica al caso en estudio.

8. ESTUDIO DE CASOS: el cuero y los lácteos

Los sectores a estudiados se seleccionaron en función de la alta ponderación que han presentado en las exportaciones totales de Uruguay a México durante el período 2000 – 2006, así como por el dinamismo que mostraron en el período de análisis.

El análisis de índices fue complementado con entrevistas, realizadas a integrantes destacados de las principales empresa de cada sector analizado. En el caso de cueros se entrevistó al Gerente Financiero y Administrativo de la empresa BADER S.A., Cr. Pablo Thiele, mientras que para el sector lácteo se entrevistó al Gerente de Exportaciones de la Cooperativa Nacional de Productores de Leche (CONAPROLE), Cr. Nelson Laurino.

8.1. Cueros

La industria del cuero se divide en dos sub-sectores, por un lado un sector conformado por curtiembres, denominado de primera transformación que utilizan como materia prima el cuero crudo y cuyo producto final es el cuero terminado en sus diversas modalidades (wet-blue, pickelados, semiterminados, terminados, etc), y por otro uno llamado de segunda transformación conformado por industrias que utilizan como materia prima el cuero elaborado por las curtiembres para la obtención de productos derivados del cuero. Las industrias del calzado, autopartes, marroquinería, prendas de vestir son ejemplos de este sub-sector.

Este análisis se concentra en las industrias denominadas de primera transformación, ubicadas dentro de la categoría Manufacturas de baja tecnología según la clasificación de Lall.

8.1.1. Características del sector en Uruguay

Se trata de un sector exportador y cuya estructura de mercado se encuentra fuertemente concentrada. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE) – 2005, la rama industrial curtiembres y talleres de acabado presentaban un índice de Herfindhal de 0,1947. Este índice mide el grado de concentración de una rama de actividad considerando los siguientes valores: concentración baja si $H \leq 0,1$; concentración media si $0,1 < H \leq 0,18$ y concentración alta si $H > 0,18$.

Cuadro 13 – Estructura del mercado uruguayo de cueros (miles de dólares)

Año	Producción nacional	Consumo interno	Exportaciones	Exportaciones/VBP
2000	267.668	25.065	242.602	91%
2001	291.224	37.335	253.889	87%
2002	275.272	29.635	245.637	89%
2003	312.135	23.609	288.526	92%
2004	362.242	27.737	334.505	92%
2005	366.463	29.530	336.933	92%
2006	381.790	29.166	352.624	92%
2007	397.402	25.254	372.148	94%
2008	323.182	17.678	305.504	95%

Fuente: Deloitte

De acuerdo al cuadro 13, se puede afirmar que el sector tiene una alta orientación al mercado internacional, donde en el período analizado, más del 90 por ciento de la producción nacional se destina a exportaciones.

Cuadro 14 – Comercio de cueros de Uruguay y el Mundo en miles de dólares (CUCI cód. 611)

X, M	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
X	215.742	229.789	208.477	223.731	234.041	243.818	296.149
M	54.517	68.293	45.352	42.265	55.577	51.247	49.603
Saldo	161.226	161.496	163.125	181.466	178.464	192.571	246.546

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

Uruguay es exportador neto de cueros al resto del mundo. Durante el período 2000 – 2006 ha logrado generar un saldo comercial creciente, marcado por el continuo incremento de sus exportaciones.

Asimismo, el sector tiene una alta concentración de las exportaciones en unas pocas empresas ya que tan solo tres firmas exportan casi un 75 por ciento del total de exportaciones.

Cuadro 15 – Principales exportadores de cuero (2008)

Empresa	Monto (US\$)	Participación
Zenda	86.581	33,5%
Paycueros	72.656	28,1%
Bader Internacional	34.044	13,2%
Curtiembre Paris	17.936	6,9%
Kindale	12.820	5,0%
Dofin	12.698	4,9%
Curtifrance	8.957	3,5%
Resto	7.422	2,9%
Total	253.114	100%

Fuente: Deloitte

El sector no solamente se concentra a nivel de empresas sino también en lo que refiere a la localización geográfica, ubicándose la mayoría de las curtiembres en Montevideo y el área metropolitana.

El sector es altamente competitivo dado que al calcular el indicador de ventaja comparativa revelada (IVCR) se obtuvo un valor superior a la unidad (37,17), reflejando así la fuerte competitividad que presenta el sector a nivel internacional.

8.1.2. Características del sector en México

La estructura de mercado de la industria curtidora mexicana se caracteriza por la concentración a nivel de empresas así como también geográficamente, según García, E. (2008). Guanajuato es el principal centro de la industria curtidora. Allí se genera la coexistencia de un grupo de empresas dominantes, de gran tamaño, con capacidad de invertir e incorporar tecnología, y que producen tanto para el mercado local como para el exterior, con pequeñas empresas que solo producen para el mercado local, productos cuya calidad es inferior al de las

empresas grandes. Esta situación es similar a la explicada por la nuevísima teoría del comercio, según la cual son las condiciones de las empresas las que determinan cuales de ellas producirán para el exterior y cuales lo harán únicamente para el mercado local.

Cuadro 16 – Comercio de cueros de México y el Mundo en miles de dólares (CUCI Cód. 611)

X, M	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
X	176.449	140.123	84.738	107.371	111.803	139.995	144.060
M	643.947	636.126	530.552	698.221	878.003	781.048	687.306
Saldo	(467.498)	(496.004)	(445.814)	(590.850)	(766.200)	(641.053)	(543.246)

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

México es importador neto de cueros. Su oferta de cueros no es suficiente para proveer al mercado interno por lo que la industria recurre a la importación tanto de Estados Unidos como del resto de América.

A diferencia de Uruguay, donde la mayor parte de la producción de cuero se exporta para la industria de segunda transformación, México agrega valor al cuero curtido, siendo la industria del calzado uno de los principales destinos productivos del cuero producido internamente así como del importado seguido por otras industrias manufactureras como la de autopartes.

No obstante, a diferencia de Uruguay, al calcular el ICVR el resultado obtenido (0,34) indica que el sector presenta una clara desventaja comparativa a nivel internacional.

8.1.3. Evolución del comercio bilateral

En lo que refiere a las relaciones comerciales bilaterales, las exportaciones uruguayas del sector con destino a México experimentaron un fuerte crecimiento luego de la entrada en vigencia del Tratado, creciendo a una tasa acumulativa anual de 72 por ciento en el período 2004-2006, muy por encima del período anterior (2000-2003) en el que la tasa de crecimiento registrada fue -6 por ciento a.a.

Cuadro 17 - Evolución de exportaciones de cuero de Uruguay a México en miles de dólares (CUCI cód. 611)

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
8.486	6.817	7.153	6.874	9.026	13.589	26.898

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

Las exportaciones de cuero son prácticamente un 100 por ciento de cuero de bovino o equino depilados y preparados.

Cuadro 18 – Tipos de cueros exportados por Uruguay a México según Sistema Armonizado a 4 dígitos (miles de dólares)

SA	Descripción	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
4101	Cueros y pieles en bruto, de bovino o de equino, incluso depilados o divididos	30		49				
4102	Cueros y pieles en bruto, incluso depilados o divididos,	6					26	
4104	Cueros y pieles de bovino o de equino, depilados, preparados	8.458	6.817	7.154	6.816	8.933	13.589	26.840
4105	Cueros y pieles de ovino depilados, preparados				16		0	58
4110	Recortes y demás desperdicios de cuero o piel,; aserrín, polvo y harina de cuero							61
Total		8.494	6.817	7.203	6.832	8.933	13.615	26.958

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

Al desglosar la línea arancelaria 4104 se observa que las exportaciones de cueros y pieles de bovino se concentran en la subpartida 41044130, correspondiente a plena flor sin dividir o divididos con la flor, en estado seco crust.

Cuadro 19 - Exportaciones de cuero de bovino o equino depilados y preparados a nivel de 10 dígitos de la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM) en miles de dólares

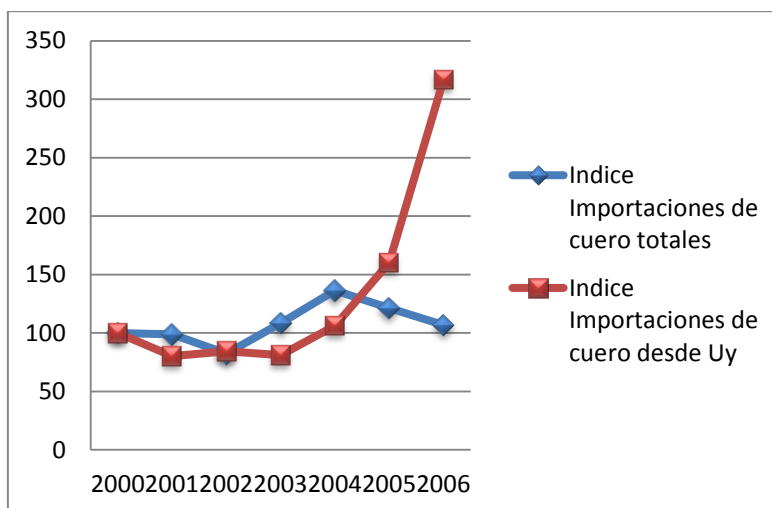
Código	Descripción del producto	2002	2003	2004	2005	2006
41041114	Plena flor sin dividir o divididos con la flor, en estado húmedo, incl. el "wet blue", de cueros y pieles de bovino, incl. el búfalo, o de equino, curtidos, depilados (exc. preparados de otra forma): plena flor sin dividir: los demás cueros y pieles de bovino (incluido el búfalo)	-	-	-	-	103
41044130	Plena flor sin dividir o divididos con la flor, en estado seco "crust", de cueros y pieles de bovino, incl. el búfalo, o de equino, depilados (exc. preparados de otra forma): los demás cueros y pieles de bovino (incluido el búfalo)	561	1.680	2.853	3.451	9.651
41041940	Cueros y pieles, de bovino, incl. el búfalo, o de equino, en estado húmedo incl. el "wet blue", curtidos, depilados, incl. divididos (exc. preparados de otra forma, así como plena flor sin dividir o divididos con la flor): los demás cueros y pieles de bovino (incluido el búfalo)	-	-	591	621	149
41044920	Cueros y pieles, de bovino, incl. el búfalo, o de equino, en estado seco "crust", depilados, incl. divididos (exc. preparados de otra forma, así como plena flor sin dividir o divididos con la flor): los demás cueros y pieles de bovino (incluido el búfalo)	929	-	-	-	-
41041111	Plena flor sin dividir o divididos con la flor, en estado húmedo, incl. el "wet blue", de cueros y pieles de bovino, incl. el búfalo, o de equino, curtidos, depilados (exc. preparados de otra forma): plena flor sin dividir: cueros y pieles enteros de bovino (incluido el búfalo),	-	-	-	-	6

Fuente: TRADE MAP

Si bien a partir del año 2001 en el marco del ACE 5 se eliminan los aranceles del rubro cueros, los efectos de la reducción arancelaria no se hacen notar hasta luego de entrado en vigor el tratado de libre comercio, según se observa en el cuadro 17.

En el período 2000 -2006 mientras que las importaciones totales de cueros realizadas por México desde el mundo se vieron reducidas, las provenientes de Uruguay presentaron una evolución creciente, aumentando así la participación en las importaciones mexicanas de cuero.

Gráfico 28 - Importaciones mexicanas de cueros (base 2000)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

Al igual que en las exportaciones totales de cuero, las exportaciones dirigidas a México están concentradas en unas pocas empresas. En el año 2007 cuatro empresas fueron responsables del 96 por ciento de las exportaciones de cueros de Uruguay con destino a México.

Cuadro 20 - Principales curtiembres exportadoras a México en 2007

Empresas	Exportaciones (Miles de US\$)
Curtiembre Branaa S.A.	11.654
Curtifrance S.A.	8.386
Paycueros S.A.	2.350
Kindale S.A.	2.177
Total	24.567

Fuente: MC Consultores

Los valores del índice de intensidad comercial comienzan a aumentar a partir del año 2005, si bien en el año 2002 el índice alcanzó la unidad. El acuerdo comercial hizo aumentar la importancia de Uruguay en las importaciones mexicanas con respecto al resto del mundo.

Cuadro 21 – Índices de intensidad, complementariedad y sesgo no explicado

Índices	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Iij	0,92	0,76	1,03	0,78	0,85	1,38	2,76
Cij	60,85	58,48	55,06	71,15	76,39	68,97	62,28
Bij	0,02	0,01	0,02	0,01	0,01	0,02	0,04

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

Asimismo, los valores de C_{ij} ponen de relieve la fuerte complementariedad existente entre la oferta de exportación de cueros de Uruguay y la demanda de importaciones de éstos desde México. El acuerdo comercial favoreció el escenario para que se encontraran oferta y demanda de Uruguay y México respectivamente.

8.1.4. Estructura de costos

Según el ICVR calculado anteriormente, Uruguay presenta una ventaja comparativa en la producción de cueros mientras que México posee una desventaja. Ello a su vez explica porque el indicador de complementariedad C_{ij} alcanzó valores elevados.

De acuerdo a los cuadros 22 y 23, se desprende que la fuente principal de competitividad de Uruguay está en los costos de la materia prima y materiales auxiliares, y en el resto de los insumos, lo cual se ve reflejado en un mayor resultado operativo.

Cuadro 22 - Costos del sector como porcentaje del VBP (2005)

	VBP	Remuneraciones	Materia prima y materiales auxiliares	Resto de los insumos	Resultado operativo
Uruguay	100%	6,71%	64,17%	15,64%	13,47%
México	100%	6,34%	67,03%	16,83%	9,80%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INEGI para México e INE para Uruguay.

Cuadro 23 - Personal ocupado, VBP, insumos y remuneraciones en dólares (2005)

País	VBP	Remuneraciones	Materia prima y materiales auxiliares	Resto de los insumos	Personal ocupado	VBP por trabajador
Uruguay	329.847.280	22.137.732	211.675.588	51.603.700	3.608	91.421
México	431.853.032	27.365.858	289.479.915	72.666.299	6.312	68.418

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INEGI para México e INE para Uruguay.

En lo que refiere al tamaño de la industria medido a través del personal ocupado, la industria mexicana representa el doble que la industria uruguaya. Sin embargo resulta de una dimensión muy pequeña en relación al total de personal ocupado en la industria manufacturera.

La estructura de costos del sector cueros en Uruguay es similar a la de México, presentando Uruguay una menor ponderación de las materias primas y materiales auxiliares, y en el resto de los insumos en el valor bruto de producción.

Con respecto a las remuneraciones de la industria, representan porcentajes similares del valor bruto de producción en cada país. Sin embargo al considerar el personal ocupado, se obtiene que la remuneración promedio por trabajador es significativamente superior en Uruguay respecto a México. Mientras que en Uruguay la remuneración anual promedio es de USD 6135, en México es de USD 4335.

8.1.5. Interpretación según las teorías comerciales internacionales

Utilizando el valor agregado bruto de producción promedio por trabajador como forma de aproximarse a la capacidad de producción de la mano de obra, se obtuvo que Uruguay presenta una ventaja absoluta respecto a México en la productividad de la mano de obra.

La industria del cuero, segunda rama exportadora, es la industria que presenta la mayor productividad relativa de la mano de obra entre las industrias analizadas, y ello confirma la teoría ricardiana.

Cuadro 24 - Existencias totales de Ganado por Habitante

País	Existencias de ganado	Población	Ganado por habitante
México	23.316.942	103.400.165	0,23
Uruguay	11.625.000	3.241.003	3,59

Fuente: Elaboración propia en base a datos de MGAP y SIAP

Considerando los cuadros 8 y 24 se puede afirmar que Uruguay es abundante no solo en el factor tierra sino también en la dotación de ganado por habitante, contribuyendo a la verificación de los determinantes de la teoría H-O.

Respecto al tipo de comercio (inter o intraindustrial) que presenta este sector con México utilizando el índice de Grubel-Lloyd se observa que los resultados obtenidos se corresponden con comercio de tipo interindustrial, profundizándose este patrón comercial en el período post acuerdo.

Cuadro 25 - Índice de Grubel-Lloyd

Período 2000 - 2003	Período 2004 - 2006
0,129	0,056

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

Este resultado es el esperable debido a que se trata de un bien utilizado como insumo para otra industria, el cual no presenta mayor grado de diferenciación que pudiera dar lugar a una especialización en una variedad en particular del mismo.

Por lo tanto, la diferenciación de los productos, aspecto al que se refiere Krugman, no es un factor generador de comercio para este sector.

Con respecto a las nuevísimas teorías del comercio, éstas no pudieron ser verificadas debido a que no se pudo acceder a información desagregada a nivel de empresa.

En definitiva, para el sector del cuero son las teorías tradicionales las que logran explicar en mejor medida el comercio entre México y Uruguay. México, con un contenido de capital de la industria manufacturera superior al de Uruguay se especializa en la etapa posterior al curtido del cuero, a su industrialización para el calzado, vestido y autopartes, mientras que Uruguay abundante en recursos naturales posee en términos relativos mayores existencias de ganado, lo que lo lleva a especializarse en las industrias de primera transformación.

8.2. Lácteos

En el mercado lácteo se pueden distinguir tres segmentos según Berreta y Paolino (2004) El primero de ellos es el de exportación de commodities lácteas, el cual requiere de altas economías de escala y reducidos costos de la materia prima. El segundo segmento, es el de la producción de productos diferenciados el cual requiere además de bajos costos de producción y economías de escala, cuantiosos gastos en investigación y desarrollo para el lanzamiento de nuevos productos al mercado. Finalmente, el tercer nivel se caracteriza por pequeñas y medianas empresas locales con un fuerte contenido de producción artesanal que logran competitividad en los espacios que dejan las grandes empresas.

Con respecto al nivel de tecnología, los lácteos se ubican en dos categorías según la clasificación de Lall. Por un lado, leches y cremas se encuentran dentro de bienes primarios, mientras que manteca, queso y cuajada pertenecen a la categoría de manufacturas basadas en recursos naturales¹³.

8.2.1. Características del sector en Uruguay

Uruguay es un importante productor y exportador de productos lácteos en el mercado internacional. Este sector nuclea a cerca de 4500 productores en su fase primaria quienes remiten aproximadamente 1.266 millones de litros anuales a las plantas industriales.

La fase industrial se caracteriza por ser fuertemente concentrada. Según INE (2005) el índice de Herfindhal para productos lácteos es de 0,3927. La propiedad de las empresas es mayoritariamente de capital nacional y de tipo cooperativa. Existen 10 industrias mayores las cuales procesan un 95 por ciento de la leche remitida.

Actualmente Uruguay exporta un 60 por ciento de su producción a más de 70 países.

Cuadro 26 – Exportaciones de lácteos de Uruguay al Mundo en miles de dólares según clasificación CUCI

Producto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
022 leche y crema	72.785	66.041	77.550	80.249	93.617	128.001	141.467
023 manteca	8.294	14.908	15.422	16.332	18.797	26.356	28.011
024 queso y cuajada	44.333	48.039	32.983	38.991	61.781	90.219	87.016
Total	125.412	128.988	125.955	135.573	174.195	244.576	256.494

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

¹³ En la clasificación de comercio CUCI los lácteos se encuentran divididos en 3 rubros de productos: leches y crema (022), mantecas (023), y queso y cuajada (024), mientras que en el sistema armonizado se encuentran incluidos dentro del capítulo 04, abarcando desde el 0401 hasta el 0406.

Cuadro 27 - Importaciones de lácteos de Uruguay desde el resto del mundo en miles de dólares

Producto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
022 leche y crema	1.172	1.140	929	914	1.216	2.749	3.859
023 manteca	53	0	99	5	0	2	0
024 queso y cuajada	1.274	1.069	1.220	530	830	840	1.101
Total	2.499	2.210	2.248	1.448	2.046	3.591	4.961

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

Uruguay es exportador neto de productos lácteos, siendo el principal producto de exportación leche y crema (básicamente leche en polvo), seguido por los quesos.

El resultado del IVCR (18, 24) refleja que el sector presenta una ventaja comparativa a nivel internacional. Señala Chaddad (2009) que el sector posee claras ventajas comparativas debido al bajo costo de producción en relación a otros países.

8.2.2. Características del sector en México

El sector lácteo ha estado fuertemente regulado desde sus inicios. A partir de la década del 70 y como consecuencia directa de las políticas de subsidios aplicadas por la Unión Europea que generó un gran excedente a nivel mundial, México se convirtió en un importador neto de leche en polvo descremada, representando este producto más del 80 por ciento del total de las importaciones lácteas realizadas por el país.

Durante los 90, el coeficiente de importación¹⁴ fue del 47 por ciento reduciéndose al 20,3 por ciento para el 2005 en virtud de políticas gubernamentales implementadas a tales efectos, las cuales contribuyeron a que el sector alcanzara una tasa de crecimiento del 4,5 por ciento promedio anual.

La estructura del mercado lácteo presenta cierto grado de concentración tanto geográfica como a nivel de empresas, así como una fuerte heterogeneidad en cuanto a la tecnología utilizada a nivel de las unidades productivas.

Cuadro 28 - Evolución de las exportaciones totales de lácteos (miles de dólares)

Producto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
22 leche y crema	43.014	45.972	39.639	43.121	41.143	63.486	54.329
23 manteca	152	320	70	755	2.619	2.649	1.281
24 queso y cuajada	1.344	2.621	2.418	3.001	5.313	8.017	12.799
Total	44.509	48.913	42.127	46.878	49.075	74.152	68.409

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

¹⁴ Calculado como las importaciones totales dividido por la producción de leche disponible

Cuadro 29 - Evolución de las importaciones totales de lácteos (miles de dólares)

Producto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
22 leche y crema	383.463	539.925	377.385	431.065	507.720	681.739	622.081
23 manteca	58.237	66.061	69.648	81.144	144.944	181.600	110.965
24 queso y cuajada	128.822	181.877	179.305	189.673	223.560	256.812	257.331
Total	570.522	787.863	626.338	701.883	876.224	1.120.152	990.377

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

Respecto a la competitividad del sector a nivel internacional, el resultado del IVCR (0,088) muestra que el sector posee una desventaja comparativa.

8.2.3. Evolución del comercio bilateral

Las exportaciones de lácteos de Uruguay a México crecieron a una tasa acumulativa anual de 10 por ciento durante el período 2000 – 2006. Sin embargo, si se calcula la tasa de crecimiento de cada año se observa que en algunos años han sido significativamente superiores a 10 por ciento.

Cuadro 30 - Tasas de crecimiento de las exportaciones de lácteos de Uruguay a México

2001	2002	2003	2004	2005	2006
77%	-29%	40%	31%	32%	-41%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

Los descensos registrados en los años 2002 y 2006 se enmarcan en una caída de las importaciones totales de lácteos realizadas por México, aunque estas últimas fueron de menor magnitud.

Cuadro 31 - Principales productos exportados a México en miles de dólares a nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado

Producto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
leche y nata, sin concentrar	4.990	4.834	10.692	11.664	12.450	15.095	703
leche en polvo, gránulos u otras formas,	3.119	10.928	255	4.595	1.642	3.040	-
leche en polvo, sin azucarar ni edulcorar	-	-	-	86	72	909	1.350
suero mantequilla, leche y nata cuajadas, demás leches y natas	-	-	-	144	479	1.298	7.257
mantequilla	-	1.595	477	232	1.976	2.191	2.510
los demás quesos.	10.431	17.016	12.485	15.749	24.392	32.826	21.318

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

Los principales productos exportados, según el Sistema Armonizado a nivel de 6 dígitos han sido leche y nata sin concentrar ni edulcorar (040120), suero mantequilla, leche y nata cuajadas (040390), mantequilla (040510), los demás quesos (040690) y leches en polvo (040210 y 040221). Los quesos lideraron las exportaciones lácteas representando más de un 50 por ciento del total de las mismas en el período considerado, seguido por leche y nata sin concentrar ni edulcorar con un 25 por ciento.

Cabe resaltar que las exportaciones de leche en polvo no ocurren en el marco del tratado de libre comercio sino a través de las cuotas de la OMC. Si bien la leche en polvo debería entrar con arancel cero a México ya que no se encuentra en la lista de excepciones del acuerdo, México exige licencias previas para la importación de este producto y al momento de negociar el acuerdo no se reglamentó este aspecto. Luego de reclamos por parte de Uruguay, en el año 2007 México estableció un reglamento haciendo referencia a los antecedentes que tenía que tener el exportador en el ACE 5, pero en dicho acuerdo tampoco estaba reglamentado el aspecto de las licencias previas por lo que la leche en polvo no ha podido ingresar a México con arancel cero a través del tratado de libre comercio.

Si bien Uruguay ha realizado reclamos formales e informales en la Comisión Administradora no ha hecho uso del mecanismo de solución de controversias.

Respecto a los restantes productos incluidos en el rubro lácteos cabe destacar que el único que sufrió modificaciones arancelarias con el Tratado de libre comercio fueron los quesos al incrementarse la cuota establecida en 2200 toneladas adicionales. Si bien constituye una mejora el incremento de la cuota, se establece un requerimiento específico para las toneladas adicionales, las cuales deberán ser destinadas a uso industrial o con una presentación de hasta 5 kilogramos. El resto de los productos ya habían sido desgravados a través del ACE 5.

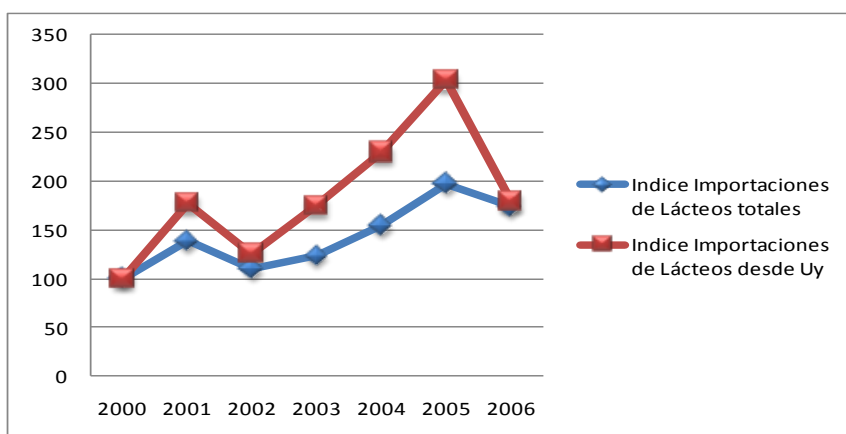
Cuadro 32 - Volumen de quesos exportados desde Uruguay a México (toneladas)

NCM	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
0406101000	-	6	-	43	-	-	44
0406200010	2	-	-	-	-	-	-
0406300000	20	1	6	104	315	-	-
0406901000	416	500	371	284	241	316	764
0406902000	3.285	5.401	5.418	7.131	9.102	10.844	6.108
0406903000	549	1.191	544	248	263	282	310
Total	4.272	7.098	6.339	7.810	9.921	11.442	7.226

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

En el cuadro 32 se puede observar como los volúmenes de quesos exportados hacia México desde el año 2000 hasta el 2006 no solo cubrieron la cuota otorgada por México sino que la superaron. Cabe recordar que por fuera del cupo establecido México no le otorga preferencias a Uruguay y sin embargo en el año 2005 los volúmenes exportados casi duplicaron la cuota asignada. El incremento de la cuota permitió que una mayor cantidad de quesos ingresaran en mejores condiciones de competitividad.

Gráfico 29 - Importaciones mexicanas de lácteos (base 2000)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

Entre los años 2002 y 2005 las importaciones mexicanas de productos lácteos provenientes de Uruguay crecen a una mayor tasa que las importaciones desde otros orígenes, registrando estas últimas una caída durante el año 2006 en menor proporción que aquellas.

Cuadro 33 - Principales empresas exportadoras a México en el año 2007 (miles de dólares)

Empresa	Exportaciones
Conaprole	53.119
Industria láctea salteña S.A.	34.801
Ecolat Uruguay S.A.	6.964
Petra S.A.	6.447
Claldy S.A.	4.192
Pili S.A.	3.534
Total	109.057

Fuente: MC Consultores

De las seis principales empresas exportadoras a México, la segunda en importancia (Industria Láctea Salteña) es una empresa adquirida por capitales mexicanos en el año 2006. Con la adquisición se cambió la estrategia de venta prevalecte, pasando de producir leche pasteurizada y algunos subproductos como yogurt, helado y dulce de leche a producir quesos y otros productos para la exportación destinados al mercado mexicano (ver cuadro 4 en anexo estadístico). Parece razonable pensar que existe una estrecha relación entre la firma del tratado de libre comercio y la realización de esta inversión por capitales mexicanos así como el cambio en la estrategia de venta.

En el cuadro siguiente se resumen los resultados de los indicadores de impacto calculados.

Cuadro 34 - Índices de intensidad, complementariedad y sesgo no explicado

Índices	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Iij	6,63	8,89	8,10	11,12	10,68	8,34	5,68
Cij	11,44	14,94	14,04	13,47	15,19	23,63	18,93
Bij	0,58	0,60	0,58	0,83	0,70	0,35	0,30

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

EL índice de intensidad muestra la presencia de sesgo geográfico en todo el período analizado, superando el sesgo presentado a nivel global de comercio. Al calcular el índice para los productos pertenecientes al rubro lácteos según CUCI, se obtuvo que los quesos fueron los que presentaron los mayores valores del índice (ver cuadro 6 anexo estadístico).

Mientras a nivel general de comercio el sesgo se ve incrementado hasta el año 2005, en el sector lácteo desciende a partir del año 2004. Dicho descenso está marcado por la caída registrada en el sesgo no explicado. El acuerdo comercial no generó un mayor sesgo geográfico que el prevaeciente ya que la participación de México en las exportaciones lácteas uruguayas se incrementó en menor proporción que la participación de dicho país en las importaciones mundiales de lácteos.

Con respecto a la complementariedad, la misma es elevada durante todo el período, incrementándose a partir del año de entrada en vigencia del acuerdo comercial.

8.2.5. Estructura de costos

El cuadro siguiente compara la estructura de costos del sector lácteo de las industrias ubicadas en México y las ubicadas en Uruguay.

Cuadro 35 - Costos del sector como porcentaje del VBP (2005)

País	VBP	Remuneraciones	Materia prima y materiales auxiliares	Resto de los insumos	Resultado operativo
Uruguay	100%	8,90%	59,67%	21,72%	9,71%
México	100%	5,15%	49,22%	19,89%	25,74%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INEGI para México e INE para Uruguay.

A diferencia de los cueros, la estructura de costos del sector lácteo presenta diferencias notorias entre ambos países. El peso de los insumos en general es claramente superior en Uruguay. Una posible interpretación para dicha situación se basa en la tecnología de producción utilizada en cada país, siendo los procesos de producción mexicanos más intensivos en el uso de tecnología que los uruguayos.

Cuadro 36 - Personal ocupado, VBP, insumos y remuneraciones en miles de dólares (2005)

País	VBP	Remuneraciones	Materia prima y materiales auxiliares	Resto de los insumos	Personal ocupado	VBP/personal ocupado	Remuneración por trabajador
Uy	466.774	41.522	278.533	101.371	5.089	91,7	8,2
Mx	7.443.240	383.344	3.663.384	1.480.300	39.819	186,9	9,6

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INEGI para México e INE para Uruguay

La industria láctea mexicana presenta una dimensión muy superior a la uruguaya si se mide a través del personal ocupado en la misma.

Con respecto a la participación de los costos en el valor bruto de producción las materias primas y materiales auxiliares pesan más en Uruguay que en México. Sin embargo, el precio de

la leche pagado al productor es considerablemente inferior en Uruguay. Mientras en el año 2005 en Uruguay se pagaba U\$S 0,1677 por litro de leche, en México el costo ascendía a U\$S 0,3489.

8.2.5. Interpretación según las teorías comerciales internacionales

La teoría ricardiana no es la determinante del comercio de lácteos debido a la baja productividad relativa de la mano de obra que presenta. Siendo el principal sector de exportación hacia México debería presentar una mayor productividad relativa de la mano de obra, como en el caso de los cueros, según se observa en el cuadro 7.

Cuadro 37 - Existencias totales de ganado lechero por habitante

País	Ganado lechero	Población	Ganado lechero por habitante
México	2.197.000	103.400.165	0,02
Uruguay	868.000	3.241.003	0,27

Fuente: Elaboración propia en base a datos de MGAP y SIAP

Los datos del cuadro 37 reafirman la idea de que Uruguay es relativamente abundante en recursos naturales con respecto a México lo que lo lleva a especializarse en este sector.

Con respecto al tipo de comercio registrado entre ambos países el mismo es totalmente interindustrial al no registrarse importaciones de lácteos mexicanos desde Uruguay. Si bien los productos lácteos pueden presentar un alto grado de diferenciación, Uruguay exporta básicamente commodities a México.

9. CONCLUSIONES

En primer lugar y referido a la primera hipótesis, el comercio global de bienes entre Uruguay y México no tuvo un cambio significativo como consecuencia de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio. Si bien tanto las exportaciones como las importaciones de Uruguay a México registraron un crecimiento superior en el período post acuerdo comercial (2004-2008) respecto al período previo (2000-2003), el comercio total (exportaciones más importaciones) entre ambos países creció a la misma tasa que el comercio total entre Uruguay y el mundo.

El acuerdo comercial no fue un dinamizador del comercio de Uruguay ya que las exportaciones con destino a México no incrementaron su participación en las exportaciones totales uruguayas, manteniéndose estables en el entorno del 4 por ciento, al tiempo que las importaciones de Uruguay provenientes de México registraron un leve aumento de participación con posterioridad al acuerdo comercial, pero de apenas unas décimas de puntos porcentuales. No obstante, el cálculo del índice de intensidad produjo resultados que permiten observar un incremento en el sesgo geográfico debido fundamentalmente al aumento relativo que para la economía mexicana supuso la uruguaya durante el período analizado, lo que implica que la participación de México en el mercado de exportaciones uruguayas creció en mayor proporción que la participación de las importaciones mexicanas en el mercado mundial.

Si bien a nivel global el impacto cuantitativo en el comercio no fue significativo, a nivel de productos se observó que en varios casos las exportaciones de Uruguay a México se incrementaron con posterioridad al acuerdo comercial a una mayor tasa de crecimiento que las exportaciones totales de Uruguay en esos rubros, convirtiéndose en dinamizadoras de las exportaciones totales uruguayas. Este es el caso de los siguientes rubros de la Clasificación CUCI a nivel de tres dígitos: preparaciones de cereal, cueros, otros tejidos, tubos y cañerías de hierro o acero, aparatos para circuitos eléctricos y ropa exterior para mujeres y niñas. En el caso de las importaciones ocurrió lo mismo con los siguientes rubros: papel y cartón, equipo de telecomunicaciones, aparatos de uso doméstico, transistores y válvulas. Todos ellos registraron un crecimiento dentro de las importaciones de Uruguay desde México al tiempo que aumentaron su participación dentro de las importaciones totales uruguayas en los respectivos rubros.

Respecto a los dos sectores analizados, lácteos y cueros, cabe resaltar que las exportaciones de cada uno de ellos mostraron un comportamiento diferente. Las exportaciones de cueros tuvieron un crecimiento significativo a partir de la entrada en vigencia del acuerdo y aumentaron su participación dentro del mercado de importación de cueros mexicano ya que mientras las importaciones mexicanas de cueros desde Uruguay se incrementaban, las importaciones de cueros realizadas por México desde el resto del mundo se vieron reducidas. Asimismo, el índice de intensidad mostró la existencia de sesgo geográfico a partir del año 2005 a pesar de que en el año 2002 se había alcanzado la unidad. En 2005 y 2006 el índice alcanzó los mayores valores en el período analizado, mostrando la mayor importancia de México en las exportaciones de cuero de Uruguay respecto a sus importaciones totales de cuero.

En el caso de los lácteos, las exportaciones tuvieron un aumento de participación con posterioridad al año 2002 en el mercado de importaciones lácteas mexicano pero en el año 2006 las importaciones mexicanas provenientes de Uruguay tuvieron una caída superior a la registrada en el total de importaciones, provocando una pérdida de participación de Uruguay.

En segundo lugar, la segunda hipótesis no fue confirmada en su totalidad. Al clasificar el comercio de bienes entre Uruguay y México en función del contenido tecnológico, se observó que mientras la mayor parte de las exportaciones uruguayas se concentran en bienes primarios, manufacturas basadas en recursos naturales y de baja tecnología, las importaciones lo hacen en las manufacturas con mayor nivel tecnológico incorporado. A diferencia de lo que se esperaba, el patrón comercial no se profundizó ya que las exportaciones en esa clase de bienes disminuyeron de un 96 por ciento en el período 2000-2003 a un 93 por ciento en el período 2004-2006. No solo se redujo el porcentaje total sino que al interior de esta clase de exportaciones se registró un cambio favorable en el sentido de que las exportaciones de manufacturas basadas en recursos naturales se vieron incrementadas en detrimento de las de bienes primarios. Si bien el patrón comercial se mantuvo, el cambio generado al interior de las exportaciones resulta positivo ya que incrementó el valor agregado de las mismas.

Con respecto a la revisión de las principales teorías comerciales, los resultados hallados permiten afirmar que el modelo Heckscher y Ohlin es el que mejor explica el comercio bilateral. De esta forma, la dotación de recursos se constituye en el principal factor generador de comercio entre ambas economías, la cual se ve reflejada en el tipo de bienes comercializados.

La teoría ricardiana, no resultó aplicable a todas las industrias consideradas. Si bien se evidenció una relación creciente entre la productividad relativa de la mano de obra de las industrias de Uruguay respecto de las de México y las exportaciones netas de Uruguay hacia México, en el caso de la principal rama de exportación de Uruguay no se cumplió la relación mencionada, resultando no aplicable en ese caso la teoría.

Con respecto a la nueva teoría comercial, el bajo nivel de comercio de tipo intra-industrial que se registra entre México y Uruguay, conduce a que ninguna de las dos teorías consideradas en el marco teórico (Linder y Krugman) explique el comercio entre ambas economías.

A nivel sectorial, tanto en lácteos como en cueros la teoría Heckscher – Ohlin sirvió para explicar el comercio bilateral entre las dos economías, signado por un patrón de tipo interindustrial, lo cual resulta convincente ya que ambos sectores poseen una base común ganadera. Por su parte, la teoría ricardiana resultó aplicable únicamente para el caso de los cueros los cuales siendo el segundo rubro en importancia exportado a México, presentó la mayor productividad relativa de la mano de obra entre las ramas industriales consideradas. En el caso de los lácteos, la teoría ricardiana no resultó válida dado que siendo el primer rubro exportado a México mostró una productividad relativa de la mano de obra inferior al de varias de las restantes industrias, cuando debería haber sido la rama industrial con mayor productividad relativa.

La diferenciación de los productos, no se constituyó en un factor generador de comercio para ninguno de los dos sectores. Si bien esto era esperable en el caso de los cueros debido a la

propia naturaleza y uso del producto, en los lácteos el potencial de diferenciación que estos poseen podría haber sido explotado por Uruguay. Sin embargo las exportaciones se basan fundamentalmente en commodities como la leche en polvo.

Con respecto a las economías de escala del marco de Krugman como fuentes de comercio las mismas no parecen haber constituido un factor relevante en ninguno de los sectores analizados. Si bien era esperable que como consecuencia de las asimetrías la ampliación del mercado para la economía mexicana resultara marginal, para el caso de Uruguay la firma del tratado representó una oportunidad para lograr una mayor variedad en su oferta exportable hacia México. No obstante, la evidencia empírica no permite deducir una sustancial diferencia cualitativa entre los productos exportados previamente y con posterioridad a la firma del acuerdo comercial.

En línea con lo anterior, el aporte de la nueva teoría de Krugman sobre la diferenciación de los productos y las economías de escala no brindó una explicación del comercio entre ambos países.

En resumen, fueron las teorías tradicionales las que mejor lograron explicar según los indicadores utilizados los intercambios bilaterales de bienes entre ambos países durante el período analizado.

Diversos aspectos actuaron como limitantes de la investigación. En primera instancia cabe mencionar el período de análisis, el cual abarca cuatro años con posterioridad a la firma del acuerdo y el último año está marcado por el comienzo de la crisis económica a nivel internacional mientras que a nivel sectorial abarca solamente tres años incluyendo el año de entrada en vigencia.

En segundo término, la nueva teoría comercial no pudo ser verificada por la falta de disponibilidad de información desagregada a nivel de empresas. Si bien se posee la información sobre cuáles son las principales empresas exportadoras hacia México, se carece de información importante para poder aplicar la teoría como ser el tamaño y productividad de las empresas.

La tercera limitante importante estuvo dada por las diversas clasificaciones industriales que presentaban las fuentes a partir de las cuales se obtuvieron gran parte de los datos empleados, en este sentido se debió proceder a compatibilizar los mismos. Como ejemplo de este caso, al construir los indicadores para evaluar el cumplimiento de la teoría ricardiana, se debió identificar las ramas industriales seleccionadas para Uruguay según la Clasificación CIU con las ramas mexicanas clasificadas según el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte.

Finalmente, cabe señalar que, todos los actores consultados en las entrevistas consideraron que el acuerdo comercial favoreció el comercio. Se cree que el carácter subjetivo que puede tener dicha valoración no le quita valor a la misma.

10. TRABAJOS FUTUROS

En este trabajo se realiza un análisis principalmente cuantitativo con respecto a los efectos del tratado de libre comercio entre Uruguay y México. No obstante, la complejidad inherente a esta tipología de acuerdo deja abierta la posibilidad de ahondar en múltiples ámbitos los cuales, debido a su amplitud, quedan por fuera de la presente investigación monográfica.

Uno de los principales aspectos que debieron ser excluidos a los efectos de acotar el campo de estudio es la identificación de aquellos aspectos cualitativos en los que el Acuerdo de libre comercio supone un avance con respecto de lo establecido en el ámbito multilateral o de otros acuerdos realizados bilateralmente y en virtud de lo cual puede ser catalogado como “OMC plus” o de integración profunda, diferenciando de la integración superficial. Un acuerdo es “OMC plus” o genera una integración profunda cuando va más allá de lo establecido a nivel multilateral, ya sea incorporando compromisos adicionales o estableciendo procedimientos específicos para tornar operativos los diversos principios del comercio fijando etapas y plazos para tales procedimientos.

Si bien en el capítulo 6 se realiza una somera descripción de los aspectos más relevantes contenidos en los principales capítulos del Acuerdo, se considera que este tema constituye un área clave a desarrollar en futuras investigaciones. Las principales teorías comerciales no consideran estos temas.

Las inversiones constituyen otro aspecto importante que hace a todo proceso de integración en lo referente a al tratamiento y alcance de las inversiones. Si bien este tema es mencionado de forma lateral en este trabajo, consideramos que constituye en sí mismo un aspecto clave en lo que hace a los beneficios derivados de todo acuerdo. En este sentido, las dificultades en cuanto al acceso a información a nivel de las empresas constituye en una de las principales limitantes. A su vez, debido a la legislación uruguaya en la materia, la cual confiere un trato nacional a la inversión directa extranjera, esto es no discrimina según origen, limita la posibilidad del discernir hasta qué punto el incremento de la inversión es consecuencia de la firma del tratado de libre comercio.

Finalmente, los servicios es otra área fundamental de los acuerdos comerciales que no ha sido abordado debido a la amplitud y complejidad del tema.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía internacional

- Argüello, R., (2007), *Estudio de los mayores impactos de un acuerdo comercial con la Unión Europea: oportunidades para la Comunidad Andina. Análisis de los costos y beneficios del acuerdo de libre comercio CAN-UE*. Proyecto de Cooperación UE-CAN en materia de asistencia técnica relativa al comercio – ATRC I.
- Bustillo, R., (2004), *Un análisis de la complementariedad comercial de las economías de España y los nuevos socios de la Unión Europea*. Departamento de economía aplicada V. Universidad del País Vasco.
- Carbaugh, R. (2004), *Economía internacional*. Novena edición.
- CEPAL, Secretaría Ejecutiva (2002); *Globalización y desarrollo. Capítulo 2: Las dimensiones económicas de la globalización*.
- Duran, J., (2008), *Indicadores de comercio exterior y política comercial: generalidades metodológicas e indicadores básicos*. Documento de proyecto, CEPAL.
- Duran, J., Alvarez, M., (2008), *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Documento de proyecto, CEPAL.
- Echeverría, M. (2007), *La facilitación del comercio en las negociaciones comerciales multilaterales y bilaterales*. Documento de proyecto, CEPAL.
- García, M., (2008), *Los conocimientos tradicionales como alternativa a los procesos de producción altamente contaminantes. El caso de la industria de la curtiduría en México*.
- Krugman, P., Obstfeld, M, (2001) *Economía internacional: teoría y política*.
- Lall, S., (2000), *The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports: 1985 – 1998*. QEH Working Paper Series.
- Melitz, M, (2003), *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*. *Econometría*, Vol. 1, nº 6.
- Melitz, M., Ottaviano, G., (2007) *Market size, trade and productivity*. *Review of Economics Studies*, 2008, 75, p. 295 – 316.
- OMC (2006), *Examen de las políticas comerciales: Uruguay*. Informe de la Secretaría.
- OMC (2008), *Examen de las políticas comerciales: México*. Informe de la Secretaría.
- OMC (2008), *Informe sobre el comercio mundial 2008. El comercio en un mundo en proceso de globalización*.
- OMC (2008), *Perfiles arancelarios en el mundo*.
- OMC (2008), *Perfiles comerciales* .
- Shearer, M., Salles, J., Gutierrez, C., (2009) *The treatment of Agriculture in Regional Trade Agreements in the Americas*, Inter-American Development Bank, Working Paper 145

- Soto, J., (2006), *Leche bovina en México. Capítulo 2: Diagnóstico del sector de producción de leche bovina*. Centro de estudios tecnológicos de Monterrey, Campus Ciudad de México.
- Tratado de Libre Comercio Uruguay – México. (2003), Dirección Nacionales de Impresiones y Publicaciones Oficiales.
- Vaillant, M (2001), Impacto del Alca en el comercio intrarregional y en el comercio de los países miembros de la Aladi con Estados Unidos y Canadá, ALADI/SEC/Estudio 139.

Bibliografía nacional

- Berreta, N., Paolino, C. (2004), *Informe final. Estudio de competitividad de cadenas agroindustriales: cadena láctea Uruguay*. Documentos de trabajo. CINVE.
- Chaddad, F. (2009), *El sector lechero uruguayo en el contexto internacional*. Anuario estadístico OPYPA.
- *Informe comercio exterior Uruguay – México: Período 1998 – 2006*. Departamento de Estadísticas, Uruguay XXI.
- Osimani, R., Estol, R., (2006), *Posibles impactos de un acuerdo comercial con Estados Unidos. Un análisis mediante indicadores de comercio y a partir de los determinantes estructurales*. CINVE.
- Vaillant, M. y Nin, A. (2002), *International Coalitions for Agriculture Trade Liberalization*.
- Vaillant, M. (2001), *Trade policy on a country basis and multilateral arrangements: the case of Uruguay*. Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

Monografías

- Chapuis, C., Fernández, A., Salazar, N., (2006), *Oportunidades y Amenazas del Acuerdo Comercial Mercosur – Unión Europea, Análisis del sector cárnico*. Monografía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración.
- Kaczka, D., Lichtenstein, U., Mamán, P. (2008), *Impactos comerciales de un Tratado de Libre Comercio entre Uruguay y China*. Monografía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración.
- Pastorino, M., Pérez, C., (2004), *Competitividad y Reinserción Externa de la Industria Uruguaya*. Monografía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 1 – Evolución de los principales productos exportados a México 2000 – 2006 según categorías de Lall (miles de dólares)

Cód. CUCI	Producto	Categoría de Lall	Período 2000-2003	Período 2004-2006	Tasa de crecimiento	Participación en el total (2000-2006)
001	Animales vivos para comida	Bienes Primarios	4.060		-100%	1%
011	Carne fresca, enfriada, congelada	Bienes Primarios	34.927	2.578	-93%	5%
022	Leches y crema	Bienes Primarios	51.335	45.753	-11%	14%
042	Arroces	Bienes Primarios	2.776	187	-93%	0%
024	Queso y cuajada	Manufacturas basadas en RRNN	55.913	79.874	43%	19%
048	Preparaciones de cereal	Manufacturas basadas en RRNN	21.661	46.814	116%	10%
248	Madera con forma, durmientes	Manufacturas basadas en RRNN	1.009	4.177	314%	1%
611	Cuero	Manufacturas de baja tecnología	29.331	49.513	69%	11%
654	Otros tejidos	Manufacturas de baja tecnología	29.007	29.319	1%	8%
842	Ropa exterior para hombres y niños	Manufacturas de baja tecnología	9.625	8.605	-11%	3%
843	Ropa exterior para mujeres y niñas	Manufacturas de baja tecnología	9.650	15.870	64%	4%
845	Ropa exterior no elástica	Manufacturas de baja tecnología	13.395	9.516	-29%	3%
678	Tubos y cañerías de hierro o acero, etc.	Manufacturas de tecnología media	692	5.053	630%	1%
772	Aparatos para circuitos eléctricos	Manufacturas de tecnología media	2.469	5.660	129%	1%
541	Productos medicinales, farmacia	Manufacturas de alta tecnología	2.674	3.935	47%	1%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

Cuadro 2 – Evolución de los principales productos importados desde México en el período 2000 – 2006 según categoría de Lall (miles de dólares)

Cód.	Producto	Categoría de Lall	Período 2000-2003	Período 2004-2006	Tasa de crecimiento	Participación en el total (2000-2006)
98	Productos comestibles preparados	Manufacturas basadas en RRNN	711	3.108	337%	1%
515	Compuestos orgánicos-inorgánicos, etc	Manufacturas basadas en RRNN	468	1.238	165%	1%
641	Papel y cartón	Manufacturas basadas en RRNN	93	3.898	4099%	2%
541	Productos medicinales, farmacia	Manufacturas de alta tecnología	11.225	5.994	-47%	7%
752	Maquinas para procesamiento de datos	Manufacturas de alta tecnología	13.116	8.555	-35%	8%
764	Equipo de telecomunicaciones	Manufacturas de alta tecnología	3.818	49.033	1184%	20%
776	Transistores, válvulas, etc	Manufacturas de alta tecnología	4.403	8.706	98%	5%
611	Cuero	Manufacturas de baja tecnología	2.021	1.431	-29%	1%
696	Cuchillería	Manufacturas de baja tecnología	1.128	1.075	-5%	1%
898	Instrumentos musicales y accesorios	Manufacturas de baja tecnología	3.669	545	-85%	2%
267	Otras fibras artificiales	Manufacturas de tecnología media	10.662	5.529	-48%	6%
533	Pigmentos, pinturas, etc	Manufacturas de tecnología media	4.634	1.621	-65%	2%
553	Perfumería, cosméticos, etc	Manufacturas de tecnología media	4.342	3.317	-24%	3%
582	Productos de condensación, etc	Manufacturas de tecnología media	7.975	4.283	-46%	5%
583	Productos para polimerización, etc	Manufacturas de tecnología media	11.742	5.637	-52%	7%
775	Aparatos de uso doméstico	Manufacturas de tecnología media	1.402	5.345	281%	3%
882	Suministros de fotografía y cinematografía	Manufacturas de tecnología media	4.117	452	-89%	2%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

cuadro 3 – Productos comercializados con México que registran comercio de tipo intraindustrial

Cód. CUCI	DESCRIPCIÓN	CATEGORÍA DE LALL	IGLL
098	Productos comestibles preparados	Manufacturas basadas en RRNN	0,757
112	Bebidas alcohólicas	Manufacturas basadas en RRNN	0,918
211	Pieles	Bienes Primarios	0,356
334	Productos de petróleo refinado	Manufacturas basadas en RRNN	0,413
431	Aceites vegetales y animales procesados	Manufacturas basadas en RRNN	0,435
516	Otros químicos orgánicos	Manufacturas basadas en RRNN	0,551
531	Tinturas sintéticas	Manufacturas basadas en RRNN	0,901
533	Pigmentos, pinturas, etc	Manufacturas de tecnología media	0,845
541	Productos medicinales, farmacia	Manufacturas de alta tecnología	0,793
554	Jabón, preparados de limpieza, etc	Manufacturas de tecnología media	0,936
583	Productos para polimerización, etc	Manufacturas de tecnología media	0,807
591	Pesticidas, desinfectantes	Manufacturas de tecnología media	0,966
641	Papel y cartón	Manufacturas basadas en RRNN	0,672
642	Artículos de papel, papel precortado, etc	Manufacturas de baja tecnología	0,473
657	Productos textiles especiales	Manufacturas de baja tecnología	0,394
658	Artículos textiles	Manufacturas de baja tecnología	0,524
661	Cal, cemento, productos de construcción	Manufacturas basadas en RRNN	0,859
666	Alfarería	Manufacturas de baja tecnología	0,746
693	Alambre no eléctrico	Manufacturas de baja tecnología	0,624
697	Artículos de metales comunes para el hogar	Manufacturas de baja tecnología	0,860
699	Manufacturas de metales comunes	Manufacturas de baja tecnología	0,447
713	Motores de combustión interna	Manufacturas de tecnología media	0,388
724	Maquinaria para industria textil y curtidora	Manufacturas de tecnología media	0,839
745	Otras máquinas no eléctricas	Manufacturas de tecnología media	0,890
763	Aparatos para grabación y reproducción de sonido	Manufacturas de tecnología media	0,889
771	Aparatos de electricidad (excepto 716)	Manufacturas de alta tecnología	0,786
871	Instrumentos ópticos	Manufacturas de alta tecnología	0,952
872	Instrumentos de medicina	Manufacturas de tecnología media	0,949
874	Instrumentos de medición, comprobación, etc	Manufacturas de alta tecnología	0,648
892	Impresos	Otras transacciones	0,529
894	Juguetes, artículos deportivos, etc	Manufacturas de baja tecnología	0,372
898	Instrumentos musicales y accesorios	Manufacturas de baja tecnología	0,910
899	Otros artículos manufacturados	Manufacturas de baja tecnología	0,940

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

Cuadro 4 - Exportaciones a México de la empresa Industria Láctea salteña S.A.

Año	Valor (USD)	Participación
2003	-	-
2004	639.470	100%
2005	3.099.132	99,94%
2006	17.758.015	100%
2007	34.801.619	99,63%

Fuente: Urunet

Cuadro 5 – Total de productos exportados por Industria Láctea Salteña

NCM	Producto	2007	2006	2005
403900000	SUERO DE MANTEQUILLA	29.247.800	5.057.792	
403900000	SUERO DE MANTEQUILLA	41.732	2.202.250	2.500
402213000	CREMA (NATA) SIN AZUCAR	2.123.825	1.382.398	467.926
406901000	QUESOS, PASTA DURA , (HUMEDAD INF. 36%)	1.523.187		
406901000	QUESOS, PASTA DURA , (HUMEDAD INF. 36%)		1.633.035	181.500
406902000	QUESO PASTA SEMIDURA (HUM. 37 A 46%)	1.366.450	625.941	1.356.239
404100000	LACTOSUERO CONCENTRADO, CON AZUCAR O ENDULCORANTES.	130.544		
401302900	CREMA, NATA, LAS DEMAS			57.750
405100000	MANTECA, MANTEQUILLA		11.850	
Total:		34.433.538	10.913.266	2.065.915

Fuente: Urunet

Cuadro 6 – Indice de intensidad de los productos lácteos

Producto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
leche y crema	3,77	5,82	4,74	7,20	5,60	4,62	2,22
manteca	1,80	4,58	1,31	1,43	5,00	3,32	4,31
queso y cuajada	17,33	20,03	23,43	28,72	28,39	22,99	16,72

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

ANEXO METODOLÓGICO

Cuadro 1 – Clasificación de bienes según intensidad tecnológica incorporada

CATEGORÍA	EJEMPLO DE PRODUCTOS
1. BIENES PRIMARIOS	
	Fruta fresca, leche y crema, carne, arroz, cocoa, te, café, madera, carbón, petróleo, crudo, gas, minerales concentrados y chatarra.
2. BIENES MANUFACTURADOS	
2.1. Manufacturas basadas en RRNN	
<i>a. Agrícolas/forestales</i>	Preparados de fruta y carnes, bebidas, productos de madera, aceites vegetales, queso y cuajada.
<i>b. Otros productos basados en RRNN</i>	Metales básicos (excepto acero), derivados del petróleo, cemento, piedras preciosas, vidrio.
2.2. Manufacturas de baja tecnología	
<i>a. Agrupación de productos textiles y de moda</i>	Textiles, ropa, calzado, manufacturas de cuero, bolsos de viaje.
<i>b. Otros productos de baja tecnología</i>	Cerámica, estructuras simples de metal, muebles, joyería, juguetes, productos plásticos.
2.3. Manufacturas de tecnología media	
<i>a. Productos automotrices</i>	Vehículos de pasajeros y sus partes, vehículos comerciales, motocicletas y sus partes.
<i>b. Industrias de procesos de tecnología media</i>	Fibras sintéticas, químicos y pinturas, fertilizantes plásticos, hierro y acero, cañerías y tubos.
<i>c. Industrias de ingeniería de tecnología media.</i>	Maquinaria y motores, máquinas industriales, bombas, barcos y relojes.
2.4. Manufacturas de alta tecnología	
<i>a. Productos eléctricos y electrónicos</i>	Maquinas para procesamiento de datos, de telecomunicaciones, equipos de televisión y transistores, turbinas, equipos generadores de energía.
<i>b. Otros productos de alta tecnología</i>	Artículos farmacéuticos, aviones, instrumentos ópticos y de precisión, cámaras fotográficas.
3. OTRAS TRANSACCIONES	
	Electricidad, películas cinematográficas, impresos transacciones especiales, oro, monedas, animales (mascotas), obras de arte.

Fuente: Lall (2000), p.7

Índice de Grubel-Lloyd:

$$IGLL = 1 - |X_{ij}^k - M_{ij}^k| / (X_{ij}^k + M_{ij}^k) \quad \text{con } 1 \geq IGLL \geq 0$$

X_{ij}^k = exportaciones del bien k desde el país i hacia el j

M_{ij}^k = importaciones del bien k desde el país i hacia el j

Se definen 3 niveles para el índice:

IGLL > 0.33 Indicios de comercio intra-industrial

0.1 < IGLL < 0.33 Potencial comercio intra-industrial

IGLL < 0.10 Relaciones interindustriales

Un valor elevado del índice, cercano a uno, indica comercio entre sectores similares, o sea, comercio de tipo intraindustrial mientras que uno bajo estaría reflejando comercio de tipo interindustrial.

Para calcular el índice se utilizó la Clasificación de comercio CUCI Revisión 2.

Índice de intensidad de comercio

El índice de intensidad de comercio mide la existencia de sesgo geográfico en el comercio bilateral. Se calcula como el cociente entre la participación de las exportaciones del país i hacia el país j y la participación de las importaciones de j en las importaciones mundiales excluidas las del país i.

$$I_{ij} = \frac{X_{ij}/X_i}{M_j / \sum_{k \neq i} M_k} = \frac{x_{ij}}{m_j}$$

Siendo:

X_{ij} exportaciones del país i hacia el país j

X_i total de exportaciones de i

M_j total de importaciones de j

M_k total de importaciones del mundo netas de las del país i

Si el valor del índice es igual a la unidad indica que no existe sesgo geográfico en el comercio bilateral ya que la participación de j en las exportaciones de i es igual a la participación de j en las importaciones mundiales. Valores del índice superiores a uno están indicando sesgo geográfico ya que la importancia de j en las exportaciones de i es mayor que la que tiene en las importaciones mundiales.

A su vez, el índice de intensidad comercial se puede descomponer en dos índices, de complementariedad (C_{ij}) y de sesgo no explicado (B_{ij}).

$$I_{ij} = C_{ij} \times B_{ij}$$

Para el cálculo del índice se utilizó la Clasificación de comercio CUCI Revisión 2.

Índice de complementariedad

El índice de complementariedad se deriva del índice de ventaja comparativa revelada de Balassa, siendo el promedio ponderado del producto de un índice de ventajas comparativas del país i respecto del bien s y de un índice de desventaja comparativa de j , utilizándose como ponderador la participación del bien s en las importaciones mundiales. El índice de ventajas comparativas refleja la especialización exportadora que posee el país mientras que el de desventajas comparativas refiere a la especialización importadora.

$$C_{ij} = \sum_s \left[\frac{x_i^s}{t_w^s} \cdot \frac{m_j^s}{t_w^s} \cdot t_w^s \right] = \sum_s \left[\frac{x_i^s \cdot m_j^s}{t_w^s} \right]$$

Siendo:

x_i^s , es la participación del bien s en las exportaciones de i (X_i^s/X_i);

m_j^s , es la participación del bien s en las importaciones de j (M_j^s/M_j); y

t_w^s , es la participación del bien s en las importaciones mundiales neta de las importaciones de i .

Para el caso de un producto o sector en particular C_{ij} se calcula de la siguiente manera:

$$C_{ij}^s = \frac{x_i^s m_j^s}{t_w^s t_w^s}$$

Un valor del índice cercano a cero implica que los bienes que el país i exporta difieren de los que el país j importa, mientras que un valor mayor que uno implica que existe fuerte complementariedad entre la oferta exportable del país i y la demanda de importaciones de j . En el caso que la especialización exportadora de i coincide con la especialización importadora de j el índice alcanza valores muy elevados.

Para el cálculo del índice se utilizó la Clasificación de comercio CUCI Revisión 2.

Índice de sesgo no explicado

El índice se calcula como el cociente entre el comercio efectivo y el comercio potencial:

$$B_{ij} = \frac{x_{ij}/m_j}{\sum_s \left[\frac{x_i^s \cdot m_j^s}{t_w^s} \right]} = \frac{X_{ij}}{\sum_s X_i^s \cdot \frac{M_j^s}{M_w^s}}$$

Siendo:

X_{ij} exportaciones del país i hacia el país j

X_i^s exportaciones de i del bien s

M_j^s importaciones de j del bien s

M_w^s importaciones mundiales (neta de las importaciones de i) del bien s

El índice se obtuvo como el cociente entre el índice de intensidad comercial y el de complementariedad.

Índice de ventajas comparativas reveladas

El indicador se obtiene de la siguiente manera:

$$IVCR = (X_{ij}/X_i) / (X_{wj}/X_w)$$

Siendo:

X_{ij} exportaciones del producto j correspondientes al país i

X_i exportaciones totales del país i

X_{wj} exportaciones mundiales totales del producto j

X_w exportaciones mundiales totales

Si $IVCR > 1$ entonces el país posee ventajas comparativas en ese producto o sector considerado, mientras que si $IVCR < 1$ el país presenta una desventaja comparativa.