

# **APERTURA E INTEGRACIÓN: TRAYECTORIAS DE LOS BLOQUES COMERCIALES DE LAS AMÉRICAS 1990-2021<sup>o</sup>**

*OPENING AND INTEGRATION: TRAJECTORIES OF THE TRADE BLOCKS OF THE AMERICAS 1990-2021*

*Martín Puchet Anyul\**  
*Nicolás Reig Lorenzi\*\**

*recibido: 6 junio 2023 – aceptado: 29 agosto 2023*

---

## **Resumen**

La relación entre la apertura de las economías y la integración ha sido asunto dominante de análisis y políticas económicas durante el último cuarto de siglo. El artículo analiza las trayectorias de ambos fenómenos y su relación recurriendo a un juego de indicadores que da cuenta de las principales aproximaciones conceptuales. El análisis se centra en información del comercio y la oferta y la demanda globales de los países del MERCOSUR y del TLCAN. Se exploran las relaciones de determinación que presentan los indicadores para responder cómo los elementos que facilitan u obstaculizan la apertura aceleran o estancan los procesos de integración. Se presenta una periodización y una descripción de la evidencia y se extraen conclusiones analíticas útiles para una visión prospectiva de las integraciones y las políticas en la nueva etapa del comercio global.

*Palabras clave:* apertura comercial, integración comercial, MERCOSUR, TLCAN  
*Códigos JEL:* F13, F14, F15

---

<sup>o</sup> Puchet Anyul, M. & Reig Lorenzi, N. (2025). Apertura e integración: trayectorias de los bloques comerciales de las Américas 1990-2021. *Estudios económicos*, 42(84), pp. 5-38. DOI: 10.52292/j.estudecon.2025.4211

\* Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1020-4731>. E-mail: [anyul@unam.mx](mailto:anyul@unam.mx)

\*\* Universidad de la República (UdelaR), Uruguay. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0572-3609>. E-mail: [nicolas.reig@cienciassociales.edu.uy](mailto:nicolas.reig@cienciassociales.edu.uy)

**Abstract**

The relationship between the opening of economies and integration has been a dominant topic of economic analysis and policy during the last quarter of a century. The article evaluated the trajectories of both phenomena and their relationship using a set of indicators that accounts for the main conceptual approaches. The study focused on trade information and global supply and demand of the MERCOSUR and NAFTA countries. We explored the determination relationships presented by the indicators to determine how the elements that facilitate or hinder the opening accelerate or stagnate the integration processes. A periodization and a description of the evidence were provided, and useful analytical conclusions were drawn for a prospective vision of integrations and policies in the new stage of global trade.

*Keywords:* trade opening, commercial integration, MERCOSUR, NAFTA

*JEL codes:* F13, F14, F15

## INTRODUCCIÓN: ENFOQUE Y CONTENIDO

El objetivo de este trabajo es analizar las trayectorias de la apertura y la integración comercial de los países de los bloques del MERCOSUR y el TLCAN en el período 1990-2021 junto con las relaciones entre ambos fenómenos. Se usa el término bloque para denotar la configuración de relaciones comerciales dominantes y estables que resultan de tratados o acuerdos explícitos, tales como los mencionados, o para describir las que surgen de la práctica activa del comercio, más allá de ciertos arreglos institucionales, y pueden manifestarse, por ejemplo, en un bloque americano compuesto por los dos ya referidos.

El análisis intenta articular, de manera consistente, diversos aspectos conceptuales con metodologías y medidas existentes de la apertura y de la integración. Se utiliza la amplia evidencia disponible de las transacciones bilaterales y multilaterales de los países de los dos bloques comerciales para describir e identificar trayectorias y hechos estilizados, y extraer conclusiones analíticas tanto para una visión prospectiva de las integraciones como de las políticas respectivas en la nueva etapa del comercio global.

Desde el punto de vista de la economía internacional, la apertura comercial es la relación de una economía con el resto del mundo mediante el comercio, o el grado de relacionamiento económico a través del comercio de un país (o bloque) con otros países (o bloques), medido generalmente como la proporción del comercio exterior total de un país (o bloque) respecto a su oferta. A su vez, la apertura o liberalización comercial es la recomendación usual de política consecuente con un análisis basado en las ventajas comparativas y competitivas, tecnológicas o factoriales, que conducen al aprovechamiento óptimo de la dotación de factores y de las ganancias estáticas y dinámicas del comercio. Se entiende que la mayor apertura de una economía hace posible, en un escenario de comercio internacional competitivo, que, internamente, se produzca una reasignación eficiente de los factores y se comercien con otros países, de manera inter o intraindustrial, aquellas mercancías competitivas a nivel internacional<sup>1</sup>.

Por su parte, la formación de bloques —zonas económicas, áreas de libre comercio, uniones aduaneras o mercados comunes entre grupos de países— se basa tanto en los potenciales beneficios del comercio y la inversión extranjera directa (IED) entre sus miembros y en el aprovechamiento de posibles complementariedades que muestren las respectivas economías, así como en la constitución de una

---

<sup>1</sup> Al respecto, véase Barro y Sala-i-Martin (1995), Krugman y Obstfeld (2006), Ros (2003) y Villarreal (1989).

nueva unidad supranacional para negociar y competir con otros países o grupos constituidos. En particular, para los socios menores la integración comercial puede representar la posibilidad de participar de un mercado ampliado en condiciones más favorables que potenciales competidores, fomentar la complementación productiva, desarrollar economías de escala e integrar cadenas de valor regionales o globales. Sin embargo, como lo muestran los diferentes tipos de acuerdos, la integración o constitución de bloques económicos representan procesos mucho más amplios que los aspectos comerciales y de inversión, y se orientan hacia la obtención de ventajas comparativas y competitivas dinámicas para los países miembros, y no sólo las que se generen en torno a estas dos dimensiones, que es un resultado acotado de dichos procesos de integración.

Según Robson (1998), “la integración económica es la combinación de economías nacionales en bloques más grandes o comunidades”. Usualmente, en la bibliografía que analiza los procesos de integración regional se definen distintos tipos de acuerdos, los cuales implican una secuencia por medio de la cual los países que participan en los mismos van profundizando sus relaciones comerciales, económicas e institucionales. Balassa (1962) identifica los siguientes tipos de acuerdos: i) Zona de Libre Comercio (ZLC), donde se eliminan los aranceles y las barreras al comercio entre los miembros y cada país mantiene la autonomía para definir los aranceles a aplicar a terceros países; ii) Unión Aduanera (UA), una ZLC que adopta una política comercial común, por ejemplo un arancel externo común; iii) Mercado Común (MC), una UA con libre movilidad de factores productivos y servicios entre los estados miembros; iv) Unión Económica (UE), un MC donde se coordinan las políticas monetarias y fiscales; y v) Unión Monetaria (UM), una UE con una moneda única, donde los Estados renuncian a su soberanía sobre políticas fiscales y monetarias.

Existen diferentes enfoques sobre la importancia de los procesos de integración, así como sus potenciales efectos sobre el comercio, el crecimiento y el desarrollo de los países que deciden formar parte de los distintos tipos de acuerdo. Desde hace décadas, la corriente estructuralista latinoamericana ha resaltado el papel de la integración regional como un instrumento clave para ampliar los mercados y generar condiciones para el desarrollo económico, en la medida que la integración de los países constituye un proceso multidimensional con fuerte impacto en la transformación estructural de las economías, abordando tanto los aspectos económicos, productivos y comerciales, así como sus dimensiones políticas, sociales, culturales y ambientales. Dicho proceso de integración es uno de los pilares centrales de la estrategia de transformación productiva para la igualdad<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Véanse, por ejemplo, las publicaciones recientes CEPAL (2014 y 2018).

Por otro lado, específicamente desde el punto de vista comercial, diversas teorías del comercio señalan un conjunto de beneficios y costos de los procesos de integración regional, entre ellos, la reasignación de recursos en función de ventajas comparativas y el aumento del comercio interindustrial, la relocalización de la producción, el aumento del tamaño efectivo de mercado, la mayor especialización y la escala productiva, así como la posibilidad de generar nuevos productos y el aumento de la diversidad en el consumo. En las diferentes visiones son relevantes las consideraciones sobre las asimetrías entre los países miembros y sus efectos sobre la distribución de los beneficios y de los costos, en particular, el rol de la riqueza y el tamaño como factores condicionantes de la capacidad que tienen los países de apropiarse de los beneficios de la integración<sup>3</sup>.

Desde la última década del siglo XX, los países de los dos bloques incrementaron sus relaciones comerciales intra y extrabloque mediante la profundización de sus procesos de apertura unilateral y por medio de la integración regional. En los países del MERCOSUR y México, estos procesos implicaron una modificación sustancial de sus patrones de desarrollo e inserción internacional, vinculados con anterioridad a estrategias de crecimiento hacia adentro —en base a la industrialización sustitutiva de importaciones—, y desde entonces reemplazados paulatinamente, en el marco de las reformas inspiradas en el “consenso de Washington”, por regímenes económicos más abiertos con apertura económica e integración regional.

En este contexto, se destaca la formación de los dos bloques más importantes del continente en términos económicos y comerciales: el MERCOSUR en 1991 y del TLCAN en 1994. Estos acuerdos de integración involucran países con características estructurales distintas y grandes asimetrías económicas y sociales. El MERCOSUR está formado por un país líder, Brasil, un socio mediano, Argentina, y dos socios menores, Uruguay y Paraguay, mientras que el TLCAN por un socio líder, Estados Unidos, uno mediano, Canadá, y un socio relativamente menor, México. Además, el primero involucra cuatro países en desarrollo, mientras que el segundo integra dos países desarrollados con uno en desarrollo<sup>4</sup>.

Distintos indicadores del intercambio posibilitan caracterizar el comercio entre países y a nivel intra y extrabloque. A su vez, las trayectorias de los indicadores de apertura e integración permiten inferir, sobre la base de información adicio-

<sup>3</sup> Por ejemplo, Viner (1950), Balassa (1961), Krugman (1990), Markusen et al. (1995), Terra (coord.) (2008), OCDE (2013) y UNCTAD (2013).

<sup>4</sup> Los países se clasifican principalmente por el tamaño de sus economías, en términos del PIB nominal, así como por otras variables relevantes. Al respecto, véase Puchet y Reig (2019).

nal de la composición del comercio, el papel del intercambio intra e interindustrial en la evolución de las economías. La hipótesis central que se pretende contrastar gira en torno a la siguiente proposición: en el MERCOSUR, la apertura unilateral de los países acompañó los cambios en la integración del bloque, y fue mucho más significativa que la integración que tendió a debilitarse progresivamente; por su parte, en el TLCAN la apertura unilateral de los países contribuyó a profundizar el proceso de integración, especialmente en el caso de México y en menor medida en Canadá.

El artículo busca realizar aportes principalmente en dos direcciones: por un lado, para la descripción y análisis de los procesos de apertura e integración se relaciona un marco contable de intercambio con un conjunto de indicadores que surgen del mismo; por otro, se presentan resultados sobre la evolución de estos procesos y sus vínculos en ambos bloques en los últimos 25 años. La estructura es la siguiente: la sección I sintetiza la evolución de la apertura y la integración en los países y los bloques; la sección II presenta la metodología y los indicadores; la sección III muestra los resultados de la aplicación de las medidas de apertura e integración y su relación; en la sección final, se exponen las conclusiones.

## I. APERTURA E INTEGRACIÓN EN LOS PAÍSES DEL MERCOSUR Y DEL TLCAN

En las últimas décadas del siglo XX, muchos países de América Latina comenzaron profundas transformaciones en sus regímenes económicos con la aplicación de reformas estructurales orientadas a una mayor apertura económica. Dichas reformas, inspiradas en el “consenso de Washington”, consistieron, a grandes rasgos, en la aplicación de un paquete de políticas económicas que buscaba promover el crecimiento y el desarrollo mediante la apertura y la liberalización de las economías a las fuerzas del mercado. En el comercio, la mayoría de los países aplicaron medidas para profundizar la apertura unilateral<sup>5</sup>, en muchos casos en combinación con acuerdos de integración regional, por ejemplo, en América del Sur el MERCOSUR o, en América del Norte, la constitución de una zona de libre comercio mediante el TLCAN. A su vez, en el ámbito multilateral, todos los países renovaron su compromiso con el multilateralismo y posteriormente su participación en la Organización Mundial de Comercio (OMC) (CAF, 2005).

<sup>5</sup> Al respecto véase Agosin y Ffrench-Davis (1993), Ffrench-Davis (ed.) (2005) y CAF (2005).

En América del Sur, Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay formaron el MERCOSUR en 1991, el cual fue concebido como un proceso de integración profunda con el objetivo a largo plazo de avanzar en las diferentes fases de integración hasta conformar un mercado común, incluyendo la coordinación de políticas económicas y la creación de una institucionalidad regional. A su vez, desde entonces fueron concretando, principalmente en bloque, diferentes acuerdos comerciales bilaterales y regionales como complemento del sistema multilateral<sup>6</sup>.

A grandes rasgos, se distinguen tres etapas en el proceso de integración regional desde el punto de vista del comercio. En la primera (1991-1998), en un contexto de crecimiento económico de los países, se creó formalmente el MERCOSUR y se profundizaron diversos acuerdos institucionales. En esta etapa existió un significativo aumento de los flujos comerciales intrabloque y, por lo tanto, un incremento de la integración. La segunda (1999-2002), en el marco de profundas crisis económicas en Brasil (1999), Argentina (2001) y Uruguay (2002), con fuertes caídas en la actividad económica y en el comercio dentro del bloque, fue de crisis regional y caída en la integración; durante estos años, los países aplicaron diversas políticas económicas y medidas proteccionistas para mejorar su situación sin coordinar con los demás socios. En la tercera (2003-2018), en un nuevo contexto político y un escenario económico mundial sumamente favorable para el comercio, en particular para las exportaciones de productos primarios, los países retomaron el crecimiento y existió un aumento de las corrientes comerciales intrarregionales y la integración; sin embargo, este impulso de la integración duró pocos años y fue de menor magnitud que el ocurrido en la primera etapa, ya que si bien creció el comercio regional, el comercio extrazona fue el más relevante durante todo el período, por lo que la integración comercial tuvo escasos avances.

En América del Norte, Estados Unidos, Canadá y México establecieron el TLCAN que entró en vigor en 1994, un acuerdo que es una zona de libre comercio (ZLC) desde sus orígenes, con excepciones en algunos bienes y servicios, sin el objetivo de continuar avanzando en las distintas etapas de un proceso de integración regional. Además de este acuerdo comercial a nivel regional, los países han concretado numerosos acuerdos bilaterales con otros países y bloques del mundo<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> Una descripción detallada se presenta en los Informes OMC por países (OMC-México, 2017; OMC-Estados Unidos, 2016; OMC-Canadá, 2015; OMC-Argentina, 2013; OMC-Brasil, 2013; OMC-Uruguay, 2012).

<sup>7</sup> Al respecto, véase Informes de la OMC por países (OMC-México, 2017; OMC-Estados Unidos, 2016; OMC-Canadá, 2015; OMC-Argentina, 2013; OMC-Brasil, 2013; OMC-Uruguay, 2012) y presentación SE-México (2016).

En la evolución del bloque pueden distinguirse al menos dos períodos significativos en la integración regional (Dussel Peters & Ortiz, 2016): el primero, entre 1994-2000, tuvo un fuerte dinamismo comercial, en la generación de empleo y en la IED; un segundo período, iniciado en 2001, mostró una dinámica mucho menor en estas variables.

Las diferentes estrategias y políticas comerciales instrumentadas por los países, junto al contexto externo dado por la evolución y las condiciones de la economía internacional, tuvieron efectos significativos en su inserción regional e internacional, en el crecimiento de los flujos comerciales y en su apertura comercial. Este contexto externo estuvo caracterizado, a grandes rasgos, por la profundización del proceso de globalización y el avance de la economía de mercado a nivel mundial. El período de expansión de la economía mundial (hasta la crisis financiera internacional en 2007), y en particular de los países en desarrollo, en especial de China, junto a elevados precios internacionales de los bienes primarios y disponibilidad de flujos de capital a nivel mundial, generó condiciones muy favorables para el crecimiento y el comercio en los países, en especial los del MERCOSUR, en términos del enorme impacto en la demanda externa (exportaciones de bienes y servicios) así como en la significativa entrada de IED; sin embargo, desde mediados de la década del 2010 existió una reversión en varios de estos factores y, en consecuencia, se dieron fuertes efectos negativos que llevaron a una desaceleración del crecimiento y del comercio.

Para analizar los movimientos y cambios generados por las estrategias y políticas y la evolución del contexto internacional, a continuación, se presentan, para los países de cada bloque, las tasas de crecimiento del comercio —exportaciones (X), importaciones (M) y comercio total (X+M)— y del producto (PIB).

Como se observa en la tabla 1, en la mayoría de los países del MERCOSUR la apertura comercial creció en el período 1990-2021 y en las distintas décadas, en la medida que el incremento del comercio (X+M) fue mayor que el del PIB<sup>8</sup>. A su vez, para la mayoría de los países y períodos, el aumento de las importaciones fue superior al de las exportaciones y las mayores diferencias entre el crecimiento del comercio y el del PIB ocurrieron en la década del noventa.

---

<sup>8</sup> En Uruguay el crecimiento de las variables fue bastante similar en todo el período, mientras que en las décadas de los noventa y la más reciente creció más el producto que el comercio y en los noventa del siglo pasado ocurrió la situación inversa. En Paraguay también ocurrió este crecimiento diferenciado por décadas, similar al de Uruguay, aunque para todo el período creció más el comercio que el producto.



Tabla 1. Tasas de crecimiento del comercio (X, M, X+M) y del PIB en los países del MERCOSUR, 1990-2021 y subperiodos (en %)

	Brasil				Argentina				Uruguay				Paraguay			
	X	M	X+M	PIB	X	M	X+M	PIB	X	M	X+M	PIB	X	M	X+M	PIB
1990-2021	7,3	7,9	7,6	4,1	6,1	9,2	7,2	4,1	5,6	6,5	6,0	6,2	8,0	7,7	7,9	6,4
1990-2000	5,8	9,5	7,5	3,6	7,9	20,0	12,1	7,2	2,8	8,9	6,0	9,4	-1,0	5,3	3,1	3,7
2000-2010	13,6	12,4	13,0	12,9	10,0	8,4	9,2	5,0	11,3	9,5	10,3	5,8	22,3	16,1	18,1	9,3
2010-2021	3,3	2,4	2,9	-2,8	1,2	1,0	1,1	0,6	3,2	1,6	2,4	3,6	4,5	2,8	3,5	6,2

Nota: tasas de crecimiento anuales calculadas en valores corrientes (US\$).

Fuente: elaboración propia en base a datos de COMTRADE/WITS y WDI-Banco Mundial.

En los países del TLCAN (tabla 2) también crecieron tanto el comercio como el PIB, el incremento del comercio fue más elevado que el del PIB en todos los países y periodos (con la excepción de Canadá en la década de los 2000), el aumento de las importaciones fue superior al de las exportaciones (con excepción de México donde fue similar) y las mayores diferencias entre el crecimiento de las variables se registraron en la década del noventa. Se destaca México, donde el comercio creció a tasas superiores al 9%, casi duplicando al crecimiento del PIB. Esta evidencia sugiere que todos los países incrementaron su apertura comercial en las tres últimas décadas, principalmente durante la década de los noventa.

Tabla 2. Tasas de crecimiento del comercio (X, M, X+M) y del PIB en los países del TLCAN, 1990-2021 y subperiodos (en %)

	EEUU				Canadá				México			
	X	M	X+M	PIB	X	M	X+M	PIB	X	M	X+M	PIB
1990-2021	4,9	6,1	5,6	4,4	4,5	4,7	4,6	4,0	9,9	9,6	9,8	5,3
1990-2000	7,0	10,5	9,0	5,6	8,1	7,5	7,8	2,2	20,2	19,8	20,0	10,0
2000-2010	5,1	4,3	4,6	3,8	3,4	5,0	4,2	8,1	6,0	5,3	5,7	4,4
2010-2021	2,9	4,0	3,6	4,0	2,4	2,0	2,2	1,9	4,7	4,8	4,8	1,9

Nota: tasas de crecimiento anuales calculadas en valores corrientes (US\$).

Fuente: elaboración propia en base a datos de COMTRADE/WITS y WDI-Banco Mundial.

La integración como un proceso basado en las transacciones comerciales internas de un bloque, y no en la institucionalidad respectiva, siguió trayectorias diferentes. En el MERCOSUR (tabla 3), los socios mayores tuvieron bajos niveles de comercio regional y en los países menores fue más relevante, aunque decreciente. En promedio para todo el período, el comercio intrabloque tuvo los siguientes guarismos relativos: Brasil 10%, Argentina 26%, Uruguay 34% y Paraguay 44%. Dado el peso de Brasil, el comercio del bloque evolucionó, en nivel y tendencia, de manera bastante similar a la del socio mayor. De esta manera, los niveles de intercambio intrabloque fueron bajos y decrecientes, con 15% en promedio para todo el período, siendo un poco mayor en las importaciones (16% en promedio) que en las exportaciones (14% en promedio). Existieron dos etapas diferenciadas: una de crecimiento del comercio intrarregional en los noventa y una de caída desde fines de los noventa, llegando actualmente a niveles similares que a principios del acuerdo. La mayoría del comercio fue extrarregional, destacándose el enorme crecimiento de la participación de China en todos los países, especialmente en Brasil.

En el TLCAN (tabla 4), el socio mayor tuvo el menor nivel de comercio regional mientras que en los otros países fue sumamente relevante pero declinante respecto a los niveles iniciales desde los 2000. En promedio para todo el período, las cifras fueron las siguientes: Estados Unidos 29%, Canadá 70% y México 69%. Dado el peso de Estados Unidos, el comercio del bloque evolucionó, en nivel y tendencia, de forma similar a la del socio mayor. A nivel del bloque, los niveles de intercambio fueron elevados, con un promedio de 41% para todo el período, siendo mayor en las exportaciones (50% en promedio) que en las importaciones (35% en promedio). Hubo tres etapas diferenciadas: crecimiento en los noventa, caída en los primeros 2000 y recuperación en los años recientes. La mayoría del comercio fue extrarregional para Estados Unidos y el bloque, mientras que para Canadá y México fue intrarregional. Al igual que en el MERCOSUR, se destacó el gran crecimiento de la participación de China en todos los países, especialmente en Estados Unidos.

Tabla 3. Países del MERCOSUR y MERCOSUR: Participación del comercio<sup>1</sup> intrarregional y extrarregional<sup>2</sup> en el comercio total, 1990-2000, 2001-2010 y 2011-2021 (promedios en millones de US\$ -M- y en %)

		1990-2000	2001-2010	2011-2021	1990-2000	2001-2010	2011-2021	1990-2000	2001-2010	2011-2021
		M	M	M	%	%	%	%	%	%
Brasil	Intrarregional	11.941	22.446	35.417	13,7%	10,0%	10,0%	13,7%	10,0%	8,3%
	Extrarregional	75.084	201.030	388.934	86,3%	90,0%	90,0%	86,3%	90,0%	91,7%
	Total (RM+China)	86.999	223.476	424.351	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		RM	180.638	301.739	84,6%	80,8%	80,8%	84,6%	80,8%	71,1%
		China	20.392	87.195	1,6%	9,1%	9,1%	1,6%	9,1%	20,5%
Argentina	Intrarregional	11.006	21.741	31.351	27,8%	27,9%	27,9%	27,8%	27,9%	24,2%
	Extrarregional	28.521	56.193	98.088	72,2%	72,1%	72,1%	72,2%	72,1%	75,8%
	Total (RM+China)	39.527	77.934	129.439	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		RM	49.415	81.893	69,6%	63,4%	63,4%	69,6%	63,4%	63,3%
		China	6.778	16.196	2,6%	8,7%	8,7%	2,6%	8,7%	12,5%
Uruguay	Intrarregional	2.180	3.248	5.164	44,6%	36,8%	36,8%	44,6%	36,8%	29,2%
	Extrarregional	2.713	5.583	12.545	55,4%	63,2%	63,2%	55,4%	63,2%	70,8%
	Total (RM+China)	4.893	8.831	17.709	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		RM	4.976	9.508	52,2%	56,3%	56,3%	52,2%	56,3%	53,7%
		China	608	3.037	3,2%	6,9%	6,9%	3,2%	6,9%	17,1%
Paraguay	Intrarregional	1.452	3.345	8.769	46,1%	45,5%	45,5%	46,1%	45,5%	42,9%
	Extrarregional	1.700	4.013	11.675	53,9%	54,5%	54,5%	53,9%	54,5%	57,1%
	Total (RM+China)	3.152	7.358	20.444	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		RM	3.330	8.700	48,9%	45,3%	45,3%	48,9%	45,3%	42,6%
		China	684	2.975	5,1%	9,3%	9,3%	5,1%	9,3%	14,6%
Mercosur	Intrarregional	26.579	50.780	80.701	19,7%	16,0%	16,0%	19,7%	16,0%	13,6%
	Extrarregional	108.018	266.819	511.243	80,3%	84,0%	84,0%	80,3%	84,0%	86,4%
	Total (RM+China)	134.597	317.599	591.944	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		RM	237.739	401.616	78,4%	74,9%	74,9%	78,4%	74,9%	67,8%
		China	29.080	109.628	1,8%	9,2%	9,2%	1,8%	9,2%	18,5%

Notas: 1) Comercio es (X+M); 2) Extrarregional se desglosa en Resto del Mundo (RM) y China; 3) Porcentajes calculados sobre valores en precios corrientes (US\$).

Fuente: elaboración propia en base a datos de COMTRADE/WITS y WDI-Banco Mundial.

Tabla 4. Países del TLCAN y TLCAN: Participación del comercio<sup>1</sup> intrarregional y extrarregional<sup>2</sup> en el comercio total, 1990-2000, 2001-2010 y 2011-2021 (promedios en millones de US\$ -M- y en %)

		1990-2000		2001-2010		2011-2021		1990-2000		2001-2010		2011-2021		
		M	%	M	%	M	%	M	%	M	%	M	%	
EUA	Intrarregional	TLCAN		397.682		779.040		1.157.682		29,4%		29,7%		29,0%
	Extrarregional	Total (RM+China)		952.839		1.847.408		2.829.402		70,6%		70,3%		71,0%
		RM			889.422		1.543.555		2.227.788		65,9%		58,8%	
		China		63.417		303.854		601.614		4,7%		11,6%		15,1%
Canadá	Intrarregional	TLCAN		266.531		468.074		590.730		75,9%		71,4%		66,7%
	Extrarregional	Total (RM+China)		84.788		187.406		294.805		24,1%		28,6%		33,3%
		RM			79.297		154.924		221.875		22,6%		23,6%	
		China		5.491		32.481		72.930		1,6%		5,0%		8,2%
México	Intrarregional	TLCAN		139.940		321.963		535.972		80,5%		71,0%		65,5%
	Extrarregional	Total (RM+China)		33.858		131.633		282.039		19,5%		29,0%		34,5%
		RM			32.764		108.190		203.534		18,9%		23,9%	
		China		1.094		23.443		78.505		0,6%		5,2%		9,6%
TLCAN	Intrarregional	TLCAN		804.152		1.569.077		2.284.384		42,9%		42,0%		40,1%
	Extrarregional	Total (RM+China)		1.071.485		2.166.447		3.406.246		57,1%		58,0%		59,9%
		RM			1.003.893		1.806.669		2.653.932		53,5%		48,4%	
		China		67.592		359.778		752.313		3,6%		9,6%		13,2%

Notas: 1) Comercio es (X+M); 2) Extrarregional se desglosa en Resto del Mundo (RM) y China; 3) Porcentajes calculados sobre valores en precios corrientes (US\$).

Fuente: elaboración propia en base a datos de COMTRADE/WITS y WDI-Banco Mundial.

Las aperturas comerciales respectivas de los bloques en relación con las transacciones intrabloque, *i. e.* la suma de exportaciones más importaciones realizada dentro del bloque respecto al total, son proporciones menores que las realizadas extrabloque: MERCOSUR 15% y TLCAN 41% en promedio entre 1990-2021; este último resultado es aún más significativo en presencia del mercado de Estados Unidos, el más grande del mundo. Dentro de cada bloque, según cada economía considerada, la diferencia de las transacciones intrabloque respecto al total es notable cuando se compara al país líder con socios relativamente menores: para los líderes las transacciones intrabloque son el 10% para Brasil y el 29% para Estados Unidos, en tanto que para los socios menores son alrededor del 34% para Uruguay y del 69% para México.

Estos cambios en el origen y destino del comercio de los bloques y países estuvieron asociados, por un lado, a las diferentes estrategias y políticas comerciales instrumentadas por los países, junto al contexto externo dado por la evolución y las condiciones de la economía internacional, que como fue señalado anteriormente tuvieron efectos significativos en su inserción regional e internacional, en el crecimiento de los flujos comerciales y en su apertura comercial; y, por otro, a las modificaciones o permanencias en la composición del comercio y el perfil de especialización, en la medida que indican mayores o menores niveles de complementación productiva con otros países, en particular con los socios del acuerdo, así como en la integración a las cadenas globales o regionales de producción.

En este sentido, respecto a los primeros aspectos indicados, las transformaciones de la economía global en las últimas décadas tuvieron un fuerte impacto, destacándose el crecimiento y la emergencia de China como potencia económica mundial, generando enormes efectos en numerosos países y regiones, entre ellos el MERCOSUR y el TLCAN.

Los dos bloques profundizaron sus relaciones comerciales con China, en especial los países líderes de cada acuerdo (tablas 3 y 4). Para el MERCOSUR, Hiratuka (2016) muestra diversos indicadores y resultados, entre ellos: aumento constante de la importancia de China en las exportaciones e importaciones, convirtiéndose en el mayor socio comercial del bloque desde 2009; comercio predominantemente intersectorial, con exportaciones de materias primas e importaciones de productos industrializados; y aumento en el volumen absoluto y relativo del nivel de amenaza directa al comercio con pérdida de *market-share* especialmente entre 2001-2014. En relación a los impactos de China en el TLCAN, Dussel Peters y Ortiz (2016), mediante diferentes indicadores, muestran diversos resultados, entre ellos: creciente presencia de China que se convirtió en el segundo socio comercial del TLCAN en

el 2014; cambios significativos en las estructuras y contenidos tecnológicos del comercio intra-TLCAN y con China, que pasó a ser el principal proveedor de bienes intermedios y de bienes de capital, mientras que las exportaciones del bloque hacia ese destino se concentraron en bienes de consumo e intermedios; crecientes niveles de competencia en las exportaciones intra-TLCAN con las de China al TLCAN y niveles muy elevados de amenazas directas de China, en particular en las cadenas de producción de autopartes-automotriz y de aparatos eléctricos.

En relación con las modificaciones o permanencias en la composición del comercio y el perfil de especialización, en el caso del MERCOSUR, como señalan Castilho y Puchet (2012), el bloque tuvo una baja profundidad en la integración económica, en la medida que el comercio intrazona no creció significativamente y no se generó una significativa integración productiva. Los autores destacan que la integración comercial, si bien generó un incremento considerable de las ventas de manufacturas del país líder Brasil, no promovió una integración productiva relevante. Asimismo, Hiratuka (2016) indica que existió un crecimiento de la participación de los *commodities* en las exportaciones totales (principalmente productos agropecuarios, alimentos combustibles y minerales), predominando el comercio interindustrial con la mayoría de las regiones del mundo, siendo la excepción la región latinoamericana, donde el comercio tuvo un perfil con mayor participación de tipo intraindustrial, especialmente entre Brasil y Argentina. Por su parte, la situación del TLCAN fue diferente. El bloque centrado en Estados Unidos tuvo una fuerte integración, con elevado comercio intrazona y cadenas de valor estructuradas, generándose una significativa integración productiva (Castilho & Puchet, 2012). Asimismo, según Dussel Peters y Ortiz (2016), la pauta predominante de comercio fue de tipo intraindustrial, lo que permitió el desarrollo y fortalecimiento de las principales cadenas regionales (autopartes-automotriz, electrónica, combustibles).

## II. METODOLOGÍA E INDICADORES

La descripción y análisis de la apertura comercial de los países, así como de su integración, se realiza mediante la contabilidad de la demanda y la oferta globales, incluyendo las transacciones comerciales desagregadas entre países<sup>9</sup>.

Cuando las transacciones se hacen entre dos países o bloques económicos  $i, j$  ( $i = 1, j = 2$ ) y con el RM, los intercambios se representan por una matriz de transacciones que muestra los flujos de bienes entre las economías (ver tabla 5).

<sup>9</sup> En base a Prakas, Dietzenbacher y Basu (2007) y García y Puchet (2015).

Las variables siguientes son las que la componen:  $X_{12}$  son las exportaciones de origen en 1 con destino en 2,  $X_{1RM}$  son las exportaciones de origen 1 con destino RM,  $X_1$  son las exportaciones totales,  $D_1$  es la demanda interna ( $D_1 = C_1 + I_1$ , con  $C_1$  consumo e  $I_1$  inversión),  $Z_1$  es la demanda global ( $Z_1 = X_1 + D_1$ ),  $X_{RM1}$  son las exportaciones de origen en el RM con destino 1 (o lo que es lo mismo, las importaciones de 1 desde el RM),  $M_1$  son las importaciones totales,  $Y_1$  es la oferta producida internamente medida por el producto interno bruto (PIB),  $Z_1$  es la oferta global ( $Z_1 = X_1 + M_1$ )<sup>10</sup>.

Tabla 5. Oferta y demanda global

	País 1	País 2	RM	X	Demanda interna	Demanda global (total)
País 1	0	$X_{12}$	$X_{1RM}$	$X_1$	$D_1$	$Z_1$
País 2	$X_{21}$	0	$X_{2RM}$	$X_2$	$D_2$	$Z_2$
RM	$X_{RM1}$	$X_{RM2}$	0	$X_{RM}$	-----	-----
M	$M_1$	$M_2$	$M_{RM}$	-----	-----	$M$
Oferta interna	$Y_1$	$Y_2$	-----	-----	-----	-----
Oferta global	$Z_1$	$Z_2$	-----	-----	-----	-----

Fuente: elaboración propia en base a Prakas, Dietzenbacher y Basu (2007) y García y Puchet (2015).

Desde el punto de vista de la demanda, se tienen las siguientes identidades:

$$X_{12} + X_{1RM} + D_1 = Z_1$$

$$X_{21} + X_{2RM} + D_2 = Z_2$$

Si se consideran las proporciones de las exportaciones a otros países y al RM, y de la demanda interna, respecto a la demanda global, es decir,  $s_{ij} = \frac{X_{ij}}{Z_i}$ ,  $s_{iRM} = \frac{X_{iRM}}{Z_i}$  para  $i \neq j$  y  $t_{ii} = \frac{D_i}{Z_i}$ , con  $i, j = 1, 2$ , respectivamente, las relaciones que cumplen las identidades se escriben como:

$$s_{12} + s_{1RM} + t_{11} = 1$$

$$s_{21} + s_{2RM} + t_{22} = 1$$

Desde el punto de vista de la oferta se tienen las siguientes identidades:

<sup>10</sup> A partir de las identidades de oferta y demanda globales del sistema de cuentas nacionales se tiene, para un país :  $i$  ( $i = 1, 2$ ):  $Y_i + M_i = D_i + X_i$

$$\begin{aligned} Y_1 + X_{21} + X_{RM1} &= Z_1 \\ X_{12} + Y_2 + X_{RM2} &= Z_2 \end{aligned}$$

que son las columnas 1 y 2 de la tabla 5. Los términos  $X_{ij}, X_{RMj}$  son las importaciones del país  $j$  del socio  $i$  y del RM.

Si se consideran las proporciones de las importaciones de otros países y del RM, y de la oferta interna, respecto a la demanda global, es decir,  $t_{ij} = \frac{X_{ij}}{Z_i}, t_{RMj} = \frac{X_{RMj}}{Z_j}$  para  $i \neq j$  y  $s_{ii} = \frac{Y_i}{Z_i}$ , con  $i, j = 1, 2$ , respectivamente, las relaciones se escriben como:

$$\begin{aligned} s_{11} + t_{21} + t_{RM1} &= 1 \\ t_{12} + s_{22} + t_{RM2} &= 1 \end{aligned}$$

En términos matriciales resulta:

$$\begin{aligned} &\begin{pmatrix} 1 - t_{11} & -s_{12} \\ -s_{21} & 1 - t_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} s_{1RM} \\ s_{2RM} \end{pmatrix} \\ (1 \quad 1) \begin{pmatrix} 1 - s_{11} & -t_{12} \\ -t_{21} & 1 - s_{22} \end{pmatrix} &= \begin{pmatrix} t_{RM1} & t_{RM2} \end{pmatrix} \end{aligned}$$

A partir de estas relaciones básicas, hay cuatro casos que representan distintas configuraciones en términos de las relaciones comerciales que se establecen entre cada uno de los países con otros países y el RM (apertura extrabloque) y entre los países (integración comercial):

Caso 0. Autarquía absoluta

$$\begin{aligned} &\begin{pmatrix} 1 - t_{11} & 0 \\ 0 & 1 - t_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \end{pmatrix} \\ (1 \quad 1) \begin{pmatrix} 1 - s_{11} & 0 \\ 0 & 1 - s_{22} \end{pmatrix} &= \begin{pmatrix} 0 & 0 \end{pmatrix} \end{aligned}$$

Caso 1. Apertura con autarquía relativa al otro país (o autarquía en el bloque)

$$\begin{pmatrix} 1 - t_{11} & 0 \\ 0 & 1 - t_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} s_{1RM} \\ s_{2RM} \end{pmatrix}$$



$$(1 \quad 1) \begin{pmatrix} 1 - s_{11} & 0 \\ 0 & 1 - s_{22} \end{pmatrix} = (t_{RM1} \quad t_{RM2})$$

Caso 2. Apertura con dependencia

$$\begin{pmatrix} 1 - t_{11} & -s_{12} \\ 0 & 1 - t_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} s_{1RM} \\ s_{2RM} \end{pmatrix}$$

$$(1 \quad 1) \begin{pmatrix} 1 - s_{11} & 0 \\ t_{21} & 1 - s_{22} \end{pmatrix} = (t_{RM1} \quad t_{RM2})$$

Caso 3. Apertura con integración (o interdependencia)

$$\begin{pmatrix} 1 - t_{11} & -s_{12} \\ -s_{21} & 1 - t_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} s_{1RM} \\ s_{2RM} \end{pmatrix}$$

$$(1 \quad 1) \begin{pmatrix} 1 - s_{11} & -t_{12} \\ -t_{21} & 1 - s_{22} \end{pmatrix} = (t_{RM1} \quad t_{RM2})$$

Caso 4. Apertura con integración (o interdependencia) y autarquía sólo respecto al RM

$$\begin{pmatrix} 1 - t_{11} & -s_{12} \\ -s_{21} & 1 - t_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \end{pmatrix}$$

$$(1 \quad 1) \begin{pmatrix} 1 - s_{11} & -t_{12} \\ -t_{21} & 1 - s_{22} \end{pmatrix} = (0 \quad 0)$$

Desde este punto de vista, la apertura puede tener diferentes configuraciones (casos 1 a 3), mientras que la integración puede caracterizarse como una situación de no autarquía y no dependencia (casos 3 y 4). Es relevante observar lo siguiente: i)  $1 - t_{ii}$  o  $1 - s_{ii}$  son medidas de antiautarquía del país  $i$ , es decir, de todo lo que se intercambia fuera de su mercado interno, ii) la dependencia del país  $i$  respecto al comercio intrabloque se mide por  $s_{ij}$  o por  $t_{ij}$  y en relación al comercio extrabloque por  $s_{iRM}$  o por  $t_{RMi}$ , y iii) la interdependencia entre dos economías que refleja su integración en el bloque se presenta cuando  $s_{ij}$  y  $s_{ji}$  son ambas diferentes de cero.

Las medidas de apertura e integración se definen en este marco contable de intercambio. Por lo general, la apertura unilateral es la proporción del comercio exterior,  $X_i + M_i$  de un país (o bloque) respecto a su oferta  $Y_i$ , medida por el PIB. García y Puchet (2015) definen el indicador  $a_1$ , que compara el comercio total con

la oferta global, es decir, las transacciones comerciales entre la economía y el RM en relación con la oferta global. Siendo  $Z_i$  dicha oferta, el indicador se define como:

$$a_1 = \frac{X_i + M_i}{Z_i}$$

Esta medida es consistente con que la oferta relevante para economías abiertas es aquella que abastece el mercado interno y está compuesta tanto por mercancías de origen interno como importado. A la vez, esta medida es comparable luego con aquellas que dan cuenta de las transacciones de cada economía intra y extrabloque que, en el caso bilateral presentado arriba son  $s_{ij} = \frac{X_{ij}}{Z_i}$ ,  $s_{iRM} = \frac{X_{iRM}}{Z_i}$ , respectivamente.

En relación con la apertura bilateral entre economías, se presentan otros dos indicadores bilaterales que son especialmente significativos respecto al socio líder de un bloque. Por un lado, el indicador ( $a_2$ ) mide la importancia del comercio bilateral entre dos economías en relación con la oferta global. Por otro, el indicador ( $a_3$ ) mide la relación entre las exportaciones que una economía le realiza a otra respecto a todas las importaciones que hace esa economía. Ésta es una medida del monto que es posible pagar, del total de las importaciones de un país, mediante el ingreso que se genera por exportaciones a otro país<sup>11</sup>. Siendo  $X_{ij}$  las exportaciones de origen  $i$  con destino  $j$ ,  $M_{ji}$  las importaciones con destino en  $i$  de origen  $j$ , la oferta (demanda) global de la economía  $i$ , y  $M_i$  las importaciones con destino en  $i$ , los indicadores se definen como:

$$a_2 = \frac{X_{ij} + M_{ji}}{Z_i}$$

$$a_3 = \frac{X_{ij}}{M_i}$$

Por otro lado, Prakas, Dietzenbacher y Basu (2007) definen los siguientes indicadores como índices sistémicos de integración por exportaciones ( $ISI^{exp}$ ), por importaciones ( $ISI^{imp}$ ) y global ( $ISI^{global}$ ). Estas medidas consideran al bloque comercial como un sistema en un marco de análisis del intercambio donde los países son interdependientes. Dichos indicadores son<sup>12</sup>:

<sup>11</sup> En otras palabras, es un indicador de que capacidad de compra le da a un país tener un socio, e indica la dependencia de una economía respecto a otra, en términos de la capacidad que tienen los ingresos comerciales recibidos por un país en relación con todos los gastos externos que realiza.

<sup>12</sup> Para el cálculo de  $ISI^{exp}$  y de  $ISI^{imp}$ , en la matriz se sustituyen los ceros de la diagonal principal por la demanda interna o, respectivamente, por el ingreso interno, de cada uno de los países.

$$\begin{aligned}
 ISI^{exp} &= 1 - \left[ \frac{(1 - t_{11})(1 - t_{22}) - (t_{21}t_{12})}{(1 - t_{11})(1 - t_{22})} \right]^{1/2}, \\
 &0 < ISI^{exp} < 1 \\
 ISI^{imp} &= 1 - \left[ \frac{(1 - s_{11})(1 - s_{22}) - (s_{21}s_{12})}{(1 - s_{11})(1 - s_{22})} \right]^{1/2}, \\
 &0 < ISI^{imp} < 1
 \end{aligned}$$

$$\left. \begin{aligned}
 ISI^{global} &= 1 - [1 - (t_{21}t_{12})]^{1/2} = 1 - [1 - (s_{21}s_{12})]^{1/2}, 0 \\
 &< ISI^{glob} < 1
 \end{aligned} \right\}$$

Los indicadores varían entre 0 y 1, según el grado de integración de los países. Los mismos tendrán el valor mínimo cuando la situación sea de apertura con autarquía relativa al otro país o autarquía en el bloque (caso 1) y el valor máximo cuando exista únicamente integración y autarquía comercial con el RM (caso 4).

Todos los intercambios de un país que pertenece a un bloque se descomponen en los intercambios internos (o autárquicos), los intrabloques y los extrabloques (o con el RM formado por las economías que no pertenecen al bloque). Si se observan los denominadores entre corchetes en los indicadores  $ISI^{exp}$  e  $ISI^{imp}$  se trata de las expresiones:  $[(1 - t_{11})(1 - t_{22})]^{1/2}$  y  $[(1 - s_{11})(1 - s_{22})]^{1/2}$ , que son las medias geométricas de las antiautarquías de los países del bloque. Si se observan los numeradores entre los corchetes, las expresiones son las diferencias entre las antiautarquías y la interdependencia entre ambas economías cuando  $t_{21}t_{12}$  o  $s_{21}s_{12}$  son distintas de cero, ponderadas de igual forma que el denominador; es decir que esa diferencia mide la antiautarquía específica que se genera por el comercio extrabloque. En consecuencia, el indicador sistémico mide la importancia de la integración sistémica —la que se produce por el comercio entre los miembros del bloque— respecto al promedio de sus relaciones no autárquicas.

El  $ISI^{global}$  mide el grado de integración sistémica sin considerar la presencia de autarquía; es decir que solamente toma en cuenta la interdependencia entre los países del bloque.

### III. RESULTADOS

Los datos utilizados para la construcción de las matrices de comercio anuales entre 1990-2021 y el cálculo de las medidas e indicadores fueron los siguientes: PIB, consumo e inversión (demanda interna) a precios corrientes (US\$), de la base de datos del Banco Mundial; las estadísticas de comercio (exportaciones por

destino e importaciones por origen) a precios corrientes (US\$) de COMTRADE/WITS. En base a estos datos, los indicadores de apertura y de integración fueron calculados a precios corrientes. La apertura se mide mediante indicadores basados en las identidades de la oferta y la demanda globales que se contabilizan a precios corrientes<sup>13</sup>. La integración se mide mediante los índices sistémicos que se basan en matrices de intercambio comercial entre países cuyos flujos están medidos en dólares y donde cada transacción de un país con otro refleja tanto una relación de oferta-demanda entre países como también una tasa de cambio entre sus respectivas monedas. La contabilidad que sustenta las medidas de apertura está basada en la contabilidad nacional de economías abiertas donde hay unos términos de intercambio entre la economía y el RM ( $p_X/p_M$ ). La contabilidad que sustenta los índices sistémicos de integración está basada en una contabilidad interpaíses cuyos precios reflejan tasas de cambio nominales propias de cada transacción bilateral ( $e_i/e_j$ ) donde  $i$  y  $j$  indican países distintos. Estos hechos contables son los que obligan a pensar, de manera más acuciosa, en la relación entre medidas de apertura e índices de integración sistémicos<sup>14</sup>.

### III.1. MERCOSUR

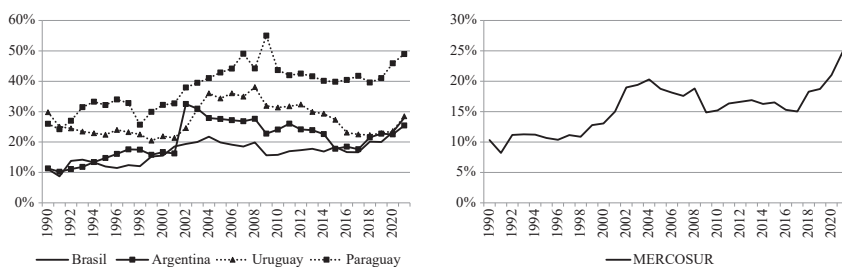
La apertura unilateral de los países (indicador  $a_1$ , que compara el comercio total con la oferta global, es decir, las transacciones comerciales entre la economía y el RM en relación con la oferta global) (gráfico 1) aumentó para todo el período. En los países grandes se incrementó, con oscilaciones, hasta fines de los 2000, posteriormente se mantuvo relativamente estable en Brasil y disminuyó en Argentina, y más recientemente volvió a crecer en ambos países. En las economías menores, más abiertas que las grandes durante casi todo el período, el incremento de la apertura fue significativo especialmente en Paraguay, mientras que en Uruguay, con muchas oscilaciones, se mantuvo en niveles similares (en torno del 30%). A nivel del bloque (gráfico 2), la apertura con el RM aumentó durante el período y alcanzó cerca de 25% en los últimos años, reflejando básicamente la apertura de Brasil, por lo que tuvo una evolución similar.

<sup>13</sup> Si bien es posible también utilizar precios constantes para este indicador, para mantener la consistencia con el indicador de integración se optó por calcular los diversos indicadores de apertura en precios corrientes.

<sup>14</sup> El anexo presenta un desarrollo analítico que vincula procesos de integración y aperturas en base al marco contable y los indicadores utilizados.

La apertura del bloque en relación con el tamaño de sus mercados interno y externo (gráfico 2) es baja: no supera el 25%<sup>15</sup>. De todo lo que puede vender y comprar un bloque en relación con el tamaño de los dos mercados en los que participa, el interno y el externo, tanto como comprador que, como vendedor, su participación apenas supera la quinta parte; en el “ancho y ajeno” mundo del comercio exterior sólo se compra y se vende menos de un cuarto del total de las transacciones realizadas en ambos mercados. A su vez, el líder es más cerrado que los socios menores: Brasil está en el 25%, Uruguay en 30% y Paraguay en 50% (gráfico 1).

Gráficos 1 y 2. Indicador  $a_1$ : grado de apertura de los países (izquierda) y del bloque (derecha), 1990-2021 (en %)



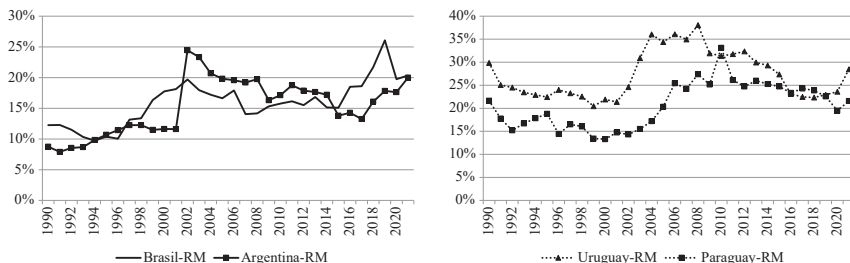
Nota: porcentajes calculados sobre valores en precios corrientes (US\$).

Fuente: elaboración propia en base a datos de COMTRADE/WITS y WDI-Banco Mundial.

Respecto a la apertura bilateral, medida a través del indicador ( $a_2$ ) (que mide la importancia del comercio bilateral entre dos economías en relación con la oferta global) (gráficos 3 y 4), la relación bilateral principal para todos los países fue con el RM, en donde China tuvo un peso muy relevante. Para Brasil, el comercio con los socios del bloque fue marginal, mientras que, para Argentina, el socio de mayor importancia fue Brasil, aunque muy por debajo del RM, y los socios menores fueron marginales. Para Uruguay y Paraguay, si bien fue relevante la apertura bilateral con los socios mayores, en particular con Brasil y en la primera etapa de la integración (1990-2000), la principal fue con el RM, en especial desde mediados de los 2000.

<sup>15</sup> La apertura se mide para cada país o para el bloque en conjunto según el coeficiente  $a_1$ . Es el cociente entre dos sumas de ventas (o de compras respectivamente) de cada país (o bloque) en relación con el RM: en el numerador, se suman las exportaciones  $X_i$  (es decir, las ventas del país al mercado externo) más las importaciones  $M_i$  (es decir, las ventas que le hace el RM al país); en el denominador, se suman las compras internas para consumo e inversión  $C_i + I_i$  de origen en el país o en el RM (es decir, la demanda interna de  $i$ ), más las compras del RM proveídas por el país  $X_i$  (es decir, la demanda externa de  $i$ ).

Gráficos 3 y 4. Indicador  $a_2$ : apertura bilateral principal, países grandes (izquierda) y países menores (derecha), 1990-2021 (en %)

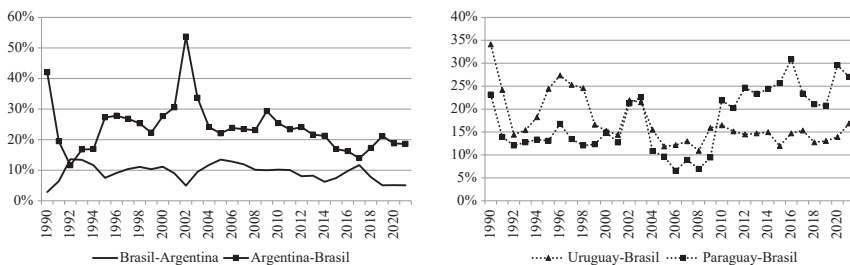


Nota: porcentajes calculados sobre valores en precios corrientes (US\$).

Fuente: elaboración propia en base a datos de COMTRADE/WITS y WDI-Banco Mundial.

El indicador ( $a_3$ ) que mide la relación entre las exportaciones que una economía le realiza a otra respecto a todas las importaciones que hace esa economía (gráficos 5 y 6) muestra bajos niveles de dependencia intrarregional. En el caso de Brasil, únicamente con Argentina en bajos niveles y tendencia descendente, mientras que para Argentina ha sido relevante Brasil, en especial hasta mediados de los 2000, aunque de manera decreciente. En Uruguay, la importancia de los socios mayores ha descendido a lo largo del período, en especial respecto a Argentina, y en los años recientes fue similar o incluso menor que al principio del período. Para Paraguay, el socio más importante ha sido Brasil y en algunos años Uruguay, aunque en general la dependencia entre los socios menores fue marginal.

Gráficos 5 y 6. Indicador  $a_3$ : capacidad de compra dada por el socio principal en relación con las importaciones provenientes de todos los países, países grandes (izquierda) y países menores (derecha), 1990-2021 (en %)



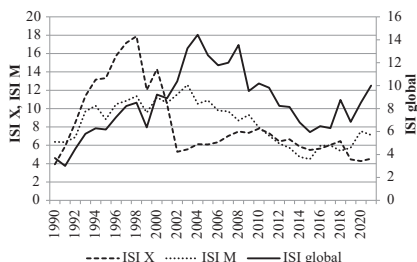
Nota: porcentajes calculados sobre valores en precios corrientes (US\$).

Fuente: elaboración propia en base a datos de COMTRADE/WITS y WDI-Banco Mundial.

En este bloque, la apertura del líder y sus socios sigue a las respectivas aperturas bilaterales con el RM (gráficos 3 y 4), por lo que la asociación entre estos países no pesa decisivamente siquiera para los socios no líderes. Asimismo, considerando cuánto financia el líder de la factura de importaciones del socio (indicador  $a_3$ ), el mismo paga poco porque el comercio intrabloque es bajo y además lo hace erráticamente. Por ejemplo, en el caso de Argentina, el socio principal de Brasil en el acuerdo, esa proporción fluctúa entre 50% y 20% (gráfico 5).

Por otro lado, el indicador de integración regional (gráfico 7) muestra un bloque poco integrado y con niveles actuales similares al inicio del período. Pueden diferenciarse dos etapas: desde el inicio del acuerdo hasta mediados de los 2000 con aumento de integración (especialmente por las exportaciones), y desde mediados de los 2000 con un retroceso muy significativo. La relación más importante fue entre los países grandes y definió el nivel y la evolución de la integración del bloque. La misma fue baja y tuvo las dos fases mencionadas. La relación de uno de los socios menores, Uruguay, con los socios mayores fue marginal en términos del bloque y, en general, tuvo una evolución similar a la relación entre los socios mayores.

Gráfico 7. MERCOSUR: indicadores sistémicos de integración, 1990-2021



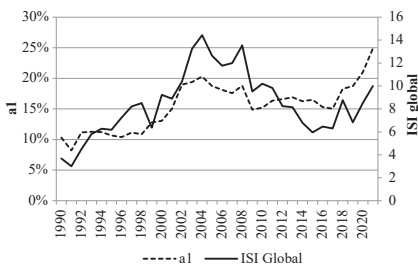
Nota: los diferentes ISIs, que varían entre 0 y 1 (véase sección 3), tienen la siguiente escala: ISI exportaciones (ISIX) es  $ISIX \times 10^3$ , ISI importaciones (ISIM) es  $ISIM \times 10^3$ , e ISI global es  $ISI \text{ global} \times 10^5$ . Fuente: elaboración propia.

Estos resultados de la apertura e integración del bloque pueden explicarse, en buena medida, por los cambios en el origen y destino del comercio, y por la estructura y perfil de especialización comercial de los países. Como fue señalado en la sección 2 los niveles de intercambio total dentro del bloque fueron bajos y decrecientes, con cierto comercio intraindustrial pero con poca profundidad en la integración económica y productiva. A su vez, predominó el comercio interin-

dustrial con la mayoría de las regiones del mundo y el creciente relacionamiento comercial con China generó fuertes efectos a nivel intrarregional.

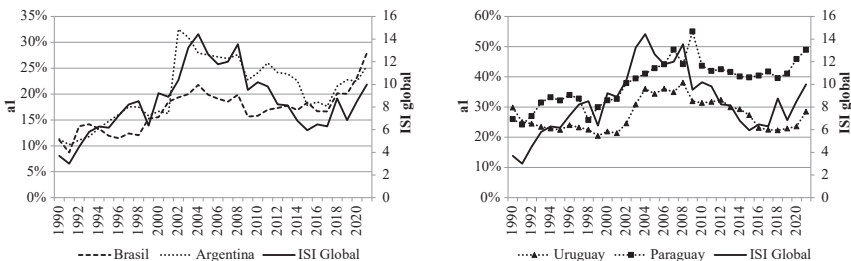
La relación entre los procesos de apertura e integración a nivel del bloque (gráfico 8) reflejaron fundamentalmente lo que ocurrió en Brasil y, en menor medida, en Argentina (gráficos 9 y 10). Durante los noventa se produjo un aumento tanto de la apertura como de la integración, mientras que en los 2000 y parte de la década siguiente tanto la apertura como la integración disminuyeron, aunque el retroceso de la integración fue mucho más pronunciado; a su vez, en los años recientes se produce un aumento de los dos fenómenos, principalmente de la apertura. Estos movimientos estuvieron asociados a la relación bilateral principal de los países, que fue con el RM y no con sus socios regionales, por lo que el comercio regional y la dependencia intrarregional fue baja y decreciente, especialmente en los países mayores, en particular para Brasil.

Gráfico 8. Relación apertura ( $a_1$ ) e integración (*ISI* global) del bloque, 1990-2021



Fuente: elaboración propia.

Gráficos 9 y 10. Relación apertura ( $a_1$ ) e integración (*ISI* global), países grandes (izquierda) y países menores (derecha), 1990-2021



Fuente: elaboración propia.



Estas tendencias se reflejan en las correlaciones entre el indicador de apertura ( $a_1$ ) y el índice de integración (*ISI* global) de los países y del bloque. El coeficiente de correlación arroja los siguientes resultados: Brasil (0.39), Argentina (0.73), Uruguay (0.43), Paraguay (0.33) y MERCOSUR (0.46). En todos los países fue positiva, siendo la más elevada en Argentina. En los países mayores reflejan las tendencias similares de ambos procesos, con oscilaciones y tendencia creciente en la apertura, mientras que escasos avances en el proceso de integración (con excepción de los noventa). En los socios menores también muestra que los procesos estuvieron vinculados. La correlación a nivel del bloque refleja el comportamiento de Brasil y en menor medida de Argentina. En este sentido, puede señalarse que la apertura unilateral de los países fue acompañada por los cambios en la integración del bloque, aunque la primera fue mucho más significativa que la integración, que tendió a debilitarse progresivamente<sup>16</sup>.

### III.2. TLCAN

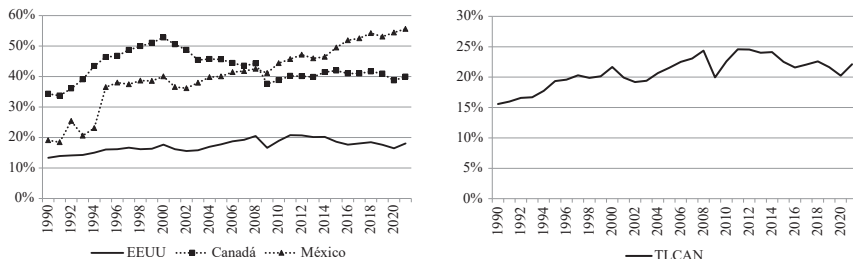
La apertura unilateral (indicador  $a_1$ ) (gráfico 11) aumentó para todo el período, siendo México el que tuvo mayor incremento, seguido de Estados Unidos y luego Canadá. México pasó a ser el país más abierto desde 2008, superando a Canadá, y el nivel de apertura de estos dos países fue muy superior al de Estados Unidos desde 1995. La apertura del bloque con el RM (gráfico 12) aumentó durante el período y alcanzó más de 20% en los últimos años, reflejando principalmente el comportamiento de Estados Unidos, el país central del acuerdo. Durante los noventa la apertura se incrementó al igual que durante los 2000, aunque desde fines de esta década tuvo un retroceso parcialmente recuperado en los años recientes.

La apertura del bloque en relación con el tamaño de sus mercados interno y externo, al igual que en el MERCOSUR, es baja y no supera el 25% (gráfico 12). Su participación apenas supera la quinta parte de todo lo que puede vender y comprar el bloque en relación con el tamaño de los dos mercados en los que participa, el interno y el externo, y el líder es más cerrado que los socios menores: Estados Unidos toca el 20% y México pasa el 50% (gráfico 11).

Gráficos 11 y 12. Indicador  $a_1$ : grado de apertura de los países (izquierda) y del

<sup>16</sup> Si bien escapa a la metodología empleada en este trabajo, el análisis puede profundizarse con otros métodos de tipo econométrico que pueden aportar otra clase de evidencia sobre precedencia temporal o causalidad entre los dos fenómenos (por ejemplo, causalidad “en sentido de Granger”).

## bloque (derecha), 1990-2021 (en %)



Nota: porcentajes calculados sobre valores en precios corrientes (US\$).

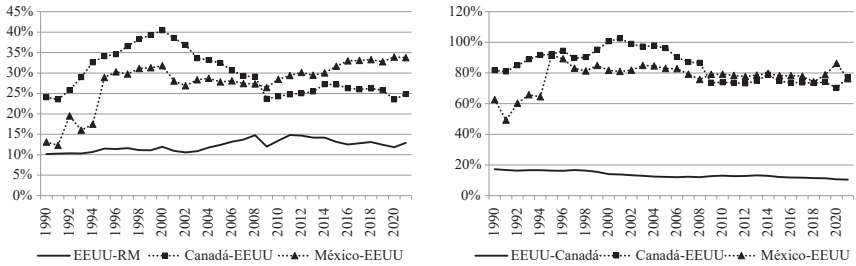
Fuente: elaboración propia en base a datos de COMTRADE/WITS y WDI-Banco Mundial.

Respecto a la apertura bilateral (indicador  $a_2$ ) (gráfico 13), la más relevante para Estados Unidos fue con el RM y para los otros dos socios fue con Estados Unidos. Para Estados Unidos, ambos países tuvieron una importancia bastante menor a la del RM, aunque con un aumento relevante de México, que en los últimos años alcanzó niveles similares a los de Canadá. En Canadá la apertura con Estados Unidos creció significativamente en los noventa y decreció los años posteriores. Para México, la apertura con Estados Unidos tuvo un gran crecimiento durante los noventa, y desde entonces se ha mantenido relativamente estable y ha ido ganando relevancia la apertura con el RM.

El indicador  $a_3$  (gráfico 14) muestra la enorme dependencia que México y Canadá tuvieron respecto a Estados Unidos, alrededor de entre 80% y 100%, y la baja dependencia de Estados Unidos respecto a sus socios. Para México se ha mantenido relativamente estable desde los 2000 mientras que para Canadá disminuyó desde el 2003. La dependencia de Estados Unidos respecto a sus socios fue sustancialmente menor, en torno de 20% con su socio principal, Canadá, aunque con una tendencia creciente respecto a México.

La apertura del líder del TLCAN sigue la apertura bilateral con el RM (gráfico 13) y las aperturas de cada socio siguen la apertura bilateral con el líder del bloque (gráfico 14). A su vez, considerando cuánto financia el líder de la factura de importaciones del socio (indicador  $a_3$ ), el mismo importó de los socios en torno al 80% o más de las compras que Canadá y México han hecho a todo el RM y lo hizo sin sobresaltos (gráfico 14).

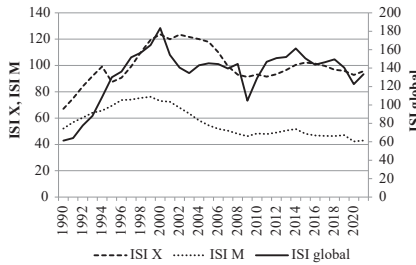
Gráficos 13 y 14. Indicador  $a_2$ : apertura bilateral principal de los países (izquierda) e Indicador  $a_3$ : capacidad de compra dada por socio principal en relación con las importaciones provenientes de todos los países (derecha), 1990-2021 (en %)



Nota: porcentajes calculados sobre valores en precios corrientes (US\$).  
Fuente: elaboración propia en base a datos de COMTRADE/WITS y WDI-Banco Mundial.

La integración del bloque (gráfico 15) se incrementó considerando todo el período, con tres etapas diferenciadas: en los noventa se produjo el mayor aumento, en los 2000 disminuyó de manera significativa y en los años recientes volvió a incrementarse, pero con menor intensidad. La mayor integración fue por las exportaciones, con un comportamiento cíclico. La relación de mayor importancia fue entre Estados Unidos y Canadá, con las tres fases mencionadas, que definió, en buena medida, el nivel y evolución del bloque. Durante todo el período creció la importancia de la relación entre Estados Unidos y México, especialmente por las exportaciones, alcanzando en años recientes niveles similares a la de Estados Unidos con Canadá. A su vez, las relaciones entre México y Canadá a nivel del bloque en su conjunto fueron marginales.

Gráfico 15. TLCAN: indicadores sistémicos de integración, 1990-2021

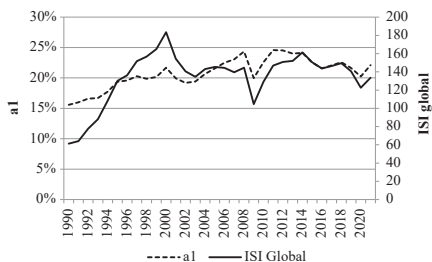


Nota: ídem gráfico 7.  
Fuente: elaboración propia.

Los resultados de apertura e integración del bloque se asocian a los cambios en el origen y destino del comercio, así como en la estructura y perfil de especialización comercial de los países. Como fue indicado en la sección 2, los niveles de intercambio comercial dentro del bloque fueron elevados y crecientes considerando todo el período, con una fuerte integración productiva en torno a cadenas de valor estructuradas, aunque el creciente relacionamiento comercial con China generó importantes efectos a nivel intrarregional.

La relación entre los procesos de apertura e integración en Estados Unidos y, en menor medida, en los otros dos socios (gráficos 17 y 18), determinó la relación entre ambos procesos a nivel del bloque en su conjunto (gráfico 16). En el periodo aumentó la apertura y la integración, con diferentes fases: en los noventa levemente la apertura y fuertemente la integración, durante los 2000 creció la apertura y la integración tuvo una caída y estancamiento, posteriormente ambas disminuyeron levemente y en los años recientes la apertura y la integración volvieron a aumentar. Como muestran los indicadores, por un lado, la relación bilateral principal del país líder, Estados Unidos, fue con el RM, aunque también fue importante la relación con sus socios regionales, y por otro la relación bilateral principal de Canadá y México fue con Estados Unidos, con una muy alta dependencia intrarregional.

Gráfico 16. Relación apertura ( $a_1$ ) e integración ( $ISI$  global) del bloque, 1990-2021

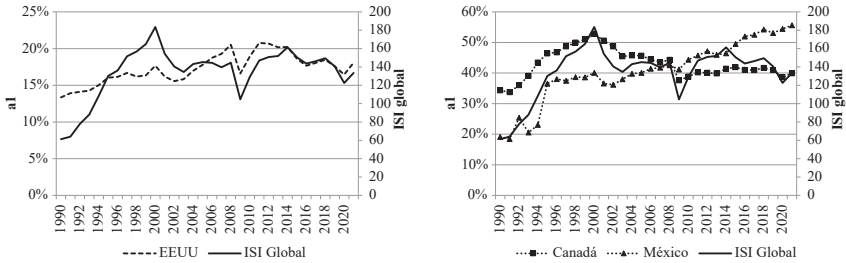


Fuente: elaboración propia.

Estas tendencias se reflejan en las correlaciones entre el indicador de apertura ( $a_1$ ) y el índice de integración ( $ISI$  global) de los países y del bloque. El coeficiente de correlación arroja los siguientes resultados: Estados Unidos (0.45), Canadá (0.52), México (0.45) y TLCAN (0.52). En todos los países fue positiva y elevada, aunque un poco menor en Estados Unidos y México que en Canadá. En Estados Unidos, la menor correlación indicaría que la apertura con el RM, que fue la relación

bilateral principal, no tuvo una fuerte relación con la integración, como sí ocurrió con México y especialmente con Canadá, donde la apertura al RM y la integración se relacionaron más estrechamente. La elevada correlación del bloque en su conjunto muestra las diferentes etapas que atravesaron ambos procesos, con tendencias similares, especialmente en Estados Unidos. En este sentido, puede señalarse que la apertura unilateral de los países contribuyó a profundizar el proceso de integración, especialmente en el caso de México y en menor medida en Canadá.

Gráficos 17 y 18. Relación apertura ( $a_1$ ) e integración ( $ISI$  global), país grande (izquierda) y países menores (derecha), 1990-2021



Fuente: elaboración propia.

## CONCLUSIONES

Desde la última década del siglo XX, los países del MERCOSUR y del TLCAN incrementaron sus relaciones comerciales intra y extrabloque mediante la profundización de la apertura comercial unilateral y la integración regional. Las aperturas de los respectivos bloques en relación con el tamaño de sus mercados interno y externo, si bien aumentaron, son bajas y no superan el 20%. Los líderes son más cerrados que los socios menores y en cada bloque juegan papeles distintos. En el MERCOSUR, la apertura del líder y sus socios sigue a las respectivas aperturas bilaterales con el RM y la asociación entre estos países no pesa siquiera para los socios no líderes. En el TLCAN, la apertura del líder sigue la apertura bilateral con el RM y las aperturas de cada socio siguen la apertura bilateral con el líder del bloque. La dependencia intrarregional, en términos de cuánto financia el líder de la factura de importaciones del socio, según el indicador ( $a_3$ ), es baja en el MERCOSUR y muy relevante en el TLCAN.

Las aperturas comerciales respectivas de los bloques en relación con las transacciones comerciales intrabloque son proporciones menores que las realizadas extrabloque, ubicándose, en promedio entre 1990-2021, en 15% en el MERCOSUR y en 41% en el TLCAN. Dentro de cada bloque, según cada economía considerada, la diferencia es notable cuando se compara al país líder con socios relativamente menores: para los primeros son el 10% para Brasil y el 29% para Estados Unidos, en tanto que para los segundos son alrededor del 34% para Uruguay y del 69% para México. Estos resultados sugieren una reflexión sobre el papel de las integraciones que responden a acuerdos específicos como el MERCOSUR y el TLCAN. El mundo del comercio fuera del bloque respectivo sigue siendo “ancho y ajeno” aún para el bloque del TLCAN donde participa la economía más importante del planeta. Los bloques constituidos mediante acuerdos en torno a un país líder son más importantes para los socios, en particular, para los relativamente menores, que para el principal. A su vez, los índices de integración divergen ampliamente, a favor del TLCAN, y las integraciones están dominadas por el eje de los socios mayores.

La relación entre la apertura y la integración en los países de los dos bloques tuvo algunas diferencias. En el MERCOSUR, la mayor apertura profundizó las relaciones bilaterales principalmente con el RM, en especial con China, y no con los socios regionales. La apertura del líder y sus socios siguió la apertura con el RM, y el comercio intrarregional fue bajo y decreciente, con excepción de los noventa. La importancia de las exportaciones al país líder en el financiamiento de las importaciones de sus socios fue menor y errática. En consecuencia, la integración fue débil y tuvo escasos avances para los países grandes y menores. En este sentido, la apertura de los países fue acompañada por los cambios en la integración del bloque, aunque la primera fue mucho más significativa que la integración, que tendió a debilitarse progresivamente.

En los países del TLCAN la situación fue diferente y la mayor apertura de los países fortaleció tanto el intercambio con los socios como con el RM. La apertura del líder siguió la que se hizo hacia el RM y la apertura de los socios siguió a la del bloque. Si bien la apertura bilateral más relevante para Estados Unidos fue con el RM, también se incrementaron las relaciones con los socios, y la apertura profundizó fuertemente la relación bilateral y la dependencia de Canadá y México respecto a Estados Unidos. Los mayores niveles de intercambio fortalecieron la integración, en especial en las exportaciones, reflejándose en el papel que las exportaciones a Estados Unidos cumplieron en el financiamiento de las importaciones de sus socios. Por lo tanto, la apertura de los países contribuyó a profundizar la integración, especialmente en el caso de México y, en menor medida, en Canadá.

Surgen, por último, diferentes vías de análisis para complementar y profundizar este trabajo. Desde el punto de vista econométrico sería posible probar la precedencia temporal (o causalidad “en sentido de Granger”), preferiblemente cuando exista información de mayor frecuencia y, mediante la metodología definida por Arribas, Pérez y Tortosa-Ausina (2007), analizar las relaciones comerciales para cada país, entre países y globales. En términos de las conexiones entre los fenómenos analizados y sus medidas, según las consideraciones presentadas en el Anexo, convendría aislar la comprensión de los cambios cualitativos entre integración y aperturas respecto de la interacción entre sus indicadores. Por último, mediante matrices multipaíses para cada bloque se podrían captar impactos totales y diferenciados del comercio con China sobre bloques y socios según su condición (de líderes o seguidores).

## BIBLIOGRAFÍA

- Agosin, M. & Ffrench-Davis, R. (1993). La liberalización comercial en América Latina, *Revista de la CEPAL No. 50*, 41-62. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/98c313ff-55f2-43b1-9bdd-4e2ef2aaedeb/content>
- Arribas, I., Pérez, F. & E. Tortosa-Ausina (2007). *Measuring international economic integration: Theory and evidence of globalization*. (Fundación BBVA, Working Paper No. 16010). [https://mpra.ub.uni-muenchen.de/16010/1/MPRA\\_paper\\_16010.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/16010/1/MPRA_paper_16010.pdf)
- Balassa, B. (1962), *The Theory of Economic Integration*. London: Allen & Unwin.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and “Revealed” Comparative Advantage. *Manchester School*, 33(2), 99-123. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>
- Barro, R. & X. Sala-I-Martin (1995), *Economic Growth*. Cambridge, Massachusetts: McGraw-Hill.
- CAF (2005), América Latina en el comercio global. Ganando mercados. *Serie Reporte de Economía y Desarrollo*, CAF, 2005.
- Castilla, L. M., Mendoza, M. R., Scandizzo, S., Pineda, J., Ortega, F., & Fernández, C. (2005). *América Latina en el comercio global: Ganando mercados* (Reporte de Economía y Desarrollo). Caracas: Corporación Andina de Fomento-CAF. <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/165>
- Castilho, M. & Puchet Anyul, M. (2012). Commercial integration and the structure of trade flows in Latin America. En: L. Punzo, L., C. Feijo, C. & M. Puchet (eds.) *Beyond the Global Crisis. Structural adjustments and regional integration in Europe and Latin America*. (Chapter 7). London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203117828>

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL (2014), Integración regional: hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas. Santiago de Chile: CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL (2018). El rol del MERCOSUR en la integración regional. *Boletín de Comercio Exterior No. 1*. Santiago de Chile: CEPAL. <https://hdl.handle.net/11362/44298>
- Dussel Peters, E. & Ortiz, S. (2016). El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ¿contribuye China a su integración o desintegración? En E. Dussel Peters (coord.). *La nueva relación comercial entre América Latina y el Caribe-China: ¿integración o desintegración regional?* (pp. 245-307). México: RED ALC-CHINA y UDUAL.
- Fergusson, I. & Villareal, M. (2013). *NAFTA at 20: Overview and Trade Effects*. (CRS Report for Congress No. 7-5700). <https://hdl.handle.net/1813/78582>
- Ffrench-Davis, R. (2005). Macroeconomía, comercio y finanzas para reformar las reformas en América Latina, (2a ed.). Colombia: CEPAL. <https://hdl.handle.net/11362/1864>
- García Álvarez, M. & Puchet Anyul, M. (2015). Apertura comercial, grado de integración y estructura de los bloques económicos. El caso de México-EUA, 1970-2009. En A. Puyana Mutis (coord.) *Paradojas de la globalización y el desarrollo latinoamericano*. (pp. 65-118). México: FLACSO. <https://www.flacso.edu.mx/wp-content/uploads/2021/04/paradojas.pdf>
- Golub, Gene H. & Van Loan, Charles F. (2013). *Matrix Computations*. (4a ed.). Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Hiratuka, C. (2016). Impactos de China sobre el proceso de integración regional de Mercosur. En E. Dussel Peters, E. (coord.). *La nueva relación comercial entre América Latina y el Caribe-China: ¿integración o desintegración regional?*, (pp. 195-243). México: RED ALC-CHINA y UDUAL.
- Krugman, P. (1990). *Rethinking international trade*. Cambridge: MIT Press.
- Krugman, P. & Obstfeld, M. (2006). *Economía internacional: Teoría y política* (7a ed.). Madrid: Pearson.
- Markusen, J., Melvin, J., Kaempfer, W. y K. Maskus (1995). *International trade. Theory and Evidence*. New York: McGraw-Hill.
- Miyazawa, K. (1976). *Input-Output Analysis and the Structure of Income Distribution*. Berlin: Springer-Verlag. <https://doi.org/10.1007/978-3-642-48146-8>
- Murata, Y. (1977). *Mathematics for Stability and Optimization of Economic Systems*. Nueva York: Academic Press.
- Organisation for Economic Co-operation and Development - OCDE (2013). *Inter-connected Economies: Benefiting from global value chains*. <https://doi.org/10.1787/9789264189560-en>



- Organización Mundial del Comercio – OMC. (2016). Examen de las políticas comerciales: Estados Unidos. [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp450\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp450_s.htm)
- Organización Mundial del Comercio – OMC. (2015). Examen de las políticas comerciales: Canadá. [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp414\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp414_s.htm)
- Organización Mundial del Comercio – OMC. (2017). Examen de las políticas comerciales: México. [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp452\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp452_s.htm)
- Organización Mundial del Comercio – OMC. (2013). Examen de las políticas comerciales: Brasil. [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp383\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp383_s.htm)
- Organización Mundial del Comercio – OMC. (2013). Examen de las políticas comerciales: Argentina. [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp377\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp377_s.htm)
- Organización Mundial del Comercio – OMC. (2012). Examen de las políticas comerciales: Uruguay. [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp363\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp363_s.htm)
- Prakas, D., Dietzenbacher, E. & Basu, D. (2007). Economic Integration: Systemic Measures in an Input-Output Framework. *Economic System Research*, 19(4), 397-408. <https://doi.org/10.1080/09535310701698464>
- Puchet, M. & Reig, N. (2019). El rol de Uruguay y México en la integración comercial del MERCOSUR y del TLCAN: 1990-2016. *Revista Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 198(50), 57-85.
- Robson, P. (1998). *The economics of international integration*. London: Routledge.
- Ros, J. (2003). *Development theory and the economics of growth*. Michigan: University of Michigan Press.
- Secretaría de Economía, Gobierno de México – SE-México. (2016). Presentación “30 años de Política Comercial: del GATT al TPP, Beneficios y Retos”, Ciudad de México, 9 de noviembre de 2016.
- Terra, I. (coord.) (2008). Asimetrías en el MERCOSUR, ¿Un obstáculo para el crecimiento? Serie Red Mercosur No. 12.
- United Nations Conference on Trade and Development-UNCTAD (2013). *Global value chains and development. Investment and value added trade in the global economy. A preliminary analysis*. [https://unctad.org/system/files/official-document/diae2013d1\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/diae2013d1_en.pdf)
- Venables, A. J. (2003), Winners and losers from regional integration agreements. *The Economic Journal*, 113(490), 747-761. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.t01-1-00155>
- Villarreal, R. (1979). Economía internacional: Teorías clásica, neoclásicas y su evidencia histórica. *El Trimestre Económico*, 46, 182(2), 377-460. <https://www.jstor.org/stable/23394867>
- Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.

© 2025 por los autores; licencia no exclusiva otorgada a la revista Estudios económicos. Este artículo es de acceso abierto y distribuido bajo los términos y condiciones de una licencia Atribución-No Comercial 4.0 Internacional (CC BY-NC 4.0) de Creative Commons. Para ver una copia de esta licencia, visite <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4>.