



dECON

Facultad de Ciencias Sociales
UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA

Documentos de Trabajo

**El rol de los socios menores en la integración
comercial del MERCOSUR y del TLCAN 1990-2016**

Nicolás Reig Lorenzi y Martín Puchet Anyul

Documento No. 09/18
Noviembre 2018

ISSN 0797-7484

El rol de los socios menores en la integración comercial del MERCOSUR y del TLCAN 1990-2016

Nicolás Reig Lorenzi¹
Martín Puchet Anyul²

Resumen

El objetivo de este documento es analizar y comparar, en el marco de los procesos de integración comercial de los dos grandes bloques de las Américas, la integración de Uruguay en el MERCOSUR y de México en el TLCAN en el periodo 1990-2016, en base a métodos y técnicas de análisis estructural. La evidencia y los resultados sugieren que los bloques y los socios menores tuvieron trayectorias divergentes en sus procesos de integración comercial. El MERCOSUR no tuvo avances significativos y continúa siendo un bloque poco integrado, mientras que el TLCAN profundizó la integración entre sus socios a lo largo del periodo. En este contexto, la integración de los socios menores tuvo grandes diferencias, siendo mucho más intensa en el caso de México que en el de Uruguay.

Palabras clave: Integración comercial, bloques económicos, MERCOSUR, TLCAN, Uruguay, México

Abstract

The objective of this paper is to analyze and compare, within the framework of the trade integration processes of the two large blocks of the Americas, the integration of Uruguay into MERCOSUR and Mexico into NAFTA in the period 1990-2016, based on methods and techniques of structural analysis. Evidence and results suggest that the blocs and the smaller partners had divergent paths in their trade integration processes. While MERCOSUR did not make significant progress and remains a little integrated bloc, NAFTA deepened integration among its partners along the period. In this context, the integration of the smaller partners had great differences, being much more intense in the case of Mexico than in the case of Uruguay.

Keywords: Trade integration, economic blocks, MERCOSUR, NAFTA, Uruguay, México

JEL: F13, F14, F15

¹ Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la Republica (UdelaR), Uruguay. Constituyente 1502, piso 6, Montevideo, Uruguay. nicolas.reig@cienciassociales.edu.uy

² Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Edificio B, Cubículo 302, Ciudad Universitaria "Patrimonio Cultural de la Humanidad", 04510, México, D.F.. anyul@unam.mx.

Índice

1. Introducción	1
2. Aspectos teóricos de la integración.....	4
3. Integración, estructura de los bloques y comercio	7
3.1 El MERCOSUR y el TLCAN	7
3.2 Los socios menores: Uruguay en el MERCOSUR y México en el TLCAN.....	15
4. Metodología	19
4.1 Matriz de comercio internacional y modelo de integración	19
4.2 Índices de integración sistémica (<i>ISIs</i>)	23
4.3 Socios menores en el modelo de integración comercial.....	26
5. Resultados	27
5.1 Bloques y países	27
5.2 Socios menores: Uruguay y México.....	31
6. Conclusiones	33
Bibliografía.....	35

1. Introducción

En la década de los noventa del siglo pasado, en lo que se conoce como segunda ola de regionalismo (Pomfret: 2005)³, dentro de los procesos de integración comercial entre los países de las Américas se destaca la formación de los dos bloques más importantes del continente en términos económicos y comerciales: el MERCOSUR en el año 1991 y el TLCAN en 1994.⁴ Estos acuerdos de integración han involucrado países con características estructurales distintas y grandes diferencias o asimetrías económicas y sociales. El MERCOSUR está formado por un país grande, Brasil, un socio mediano, Argentina, y dos socios menores, Uruguay y Paraguay, mientras que en el TLCAN, el socio grande es EEUU, el socio mediano es Canadá y el socio relativamente menor es México.⁵ Además, el acuerdo de América del Sur involucra cuatro países en desarrollo, mientras que en América del Norte el bloque integra dos países desarrollados con uno en desarrollo.

Diferentes enfoques y autores han señalado las etapas de los procesos de integración así como los potenciales efectos que tiene la integración sobre el comercio, el crecimiento y el desarrollo de los países que deciden formar parte de los distintos tipos de acuerdo.⁶ En particular, resulta relevante examinar el papel de los socios relativamente menores, en la medida que su integración comercial a los bloques regionales puede generar distintos beneficios, entre ellos, participar de un mercado ampliado en condiciones más favorables que potenciales competidores, fomentar la complementación productiva, desarrollar economías de escala e integrar cadenas regionales o globales de valor.

La experiencia del intercambio de flujos comerciales en las Américas posibilita contar con un conjunto de indicadores para caracterizar el comercio entre países, el que ocurre en el

³ Pomfret (2005) periodiza en tres olas los acuerdos comerciales regionales: la primera se relaciona con el establecimiento de una unión aduanera en Europa en 1957; la segunda, desde la década de 1980, representa el “nuevo regionalismo”, que se inicia con el alejamiento de EEUU del principio de no discriminación del GATT y culmina con las negociaciones para el establecimiento del TLCAN; y la tercera, desde comienzos de los 2000, con los acuerdos bilaterales de comercio, liderada por los países asiáticos.

⁴ El término bloque se usa para denotar la configuración de relaciones comerciales dominantes y estables que resultan de tratados o acuerdos explícitos, o para describir las que surgen de la práctica activa del comercio, más allá de ciertos arreglos institucionales. Zonas económicas son las que resultan de tratados o acuerdos explícitos una vez que en el bloque se consolidan ciertas relaciones comerciales, que pueden denominarse áreas de libre comercio, uniones aduaneras o mercados comunes. Así, bloques designan relaciones comerciales, o las que se establecen más allá de ellas -asociadas a procesos de apertura o de integración - sin o con acuerdos explícitos.

⁵ Los países se clasifican principalmente por el tamaño de sus economías, en términos del PIB nominal, así como por otras variables relevantes, como se presenta en forma detallada en la sección 3.

⁶ Por ejemplo, Viner (1950), Balassa (1962) y Krugman (1996), Markusen *et al.* (1995) y Terra (coord.) (2008).

seno de distintos bloques y el que tiene lugar entre países de diferentes bloques. A la vez, esa base empírica de los intercambios del último cuarto de siglo ofrece la posibilidad de contrastar los esfuerzos institucionales de diseño y firma de acuerdos comerciales con la evolución de las integraciones medidas con indicadores que responden a distintas visiones del papel del comercio internacional y a la obtención de indicadores temporal y geográficamente coherentes. Las trayectorias de los indicadores de integración, además de caracterizar el comercio entre países y bloques, permiten inferir, sobre la base de información adicional de la composición del comercio, el papel del intercambio intra e interindustrial en la evolución de las economías.

El objetivo de este documento es analizar y comparar, en el marco de los procesos de integración comercial de los dos grandes bloques de las Américas, la integración de Uruguay en el MERCOSUR y de México en el TLCAN en el periodo 1990-2016, en base a métodos y técnicas de análisis estructural. Es relevante señalar que desde el año 2004 existe un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Uruguay y México, lo cual constituye una excepción entre los países de los dos bloques así como una relación y conexión particular entre los socios menores, aspectos que contribuyen a la opción de tomar en cuenta en el análisis a los dos países. Asimismo, la consideración de los socios menores de los dos acuerdos brinda la posibilidad de realizar un análisis comparativo sobre las trayectorias de estos países en el contexto de bloques con características diferentes.

Las preguntas que se busca responder son las siguientes: ¿cuáles fueron los principales cambios en los procesos de integración del MERCOSUR y del TLCAN desde sus orígenes hasta el presente?, y ¿cuál fue el aporte de Uruguay y México en sus respectivos bloques comerciales? Las hipótesis centrales que se pretende contrastar giran en torno a la siguientes proposiciones: 1) los procesos de integración regionales del MERCOSUR y del TLCAN tuvieron trayectorias divergentes: mientras que el MERCOSUR no tuvo avances significativos y continúa siendo un bloque poco integrado, el TLCAN profundizó el grado de integración entre sus socios a lo largo del periodo; 2) los socios relativamente menores tuvieron grandes diferencias en la integración a sus respectivos acuerdos y, por lo tanto, el aporte que realizaron fue claramente diferente, siendo mucho más importante en el caso de México que en el de Uruguay.

El análisis empírico se realiza con métodos y técnicas de análisis estructural, considerando matrices de intercambio comercial e índices sistémicos de integración (*ISIs*). La metodología tiene como referencias centrales los trabajos de Prakas, Dietzenbacher y Basu (2007) y García y Puchet (2015). En líneas generales, el punto de partida es la construcción de matrices de comercio (matrices anuales del periodo 1990-2016) para cada país del MERCOSUR y del TLCAN, así como matrices multi-países para cada bloque. En base a dichas matrices se calculan los *ISIs* definidos por Prakas, Dietzenbacher y Basu (2007), por exportaciones, por importaciones y global (ISI^{exp} , ISI^{imp} , ISI^{global}) que, como señalan los autores, son medidas que representan la intensidad de un acuerdo de integración comercial.

De esta manera, el análisis de la integración se realiza desde el punto de vista macroeconómico, en base a la metodología de los *ISIs*, con el propósito de cuantificar la interdependencia entre los países considerando el bloque como un sistema. Por lo tanto, el mayor o menor grado de integración del bloque y los países a nivel agregado estará vinculado a las tendencias subyacentes en la integración a nivel sectorial o meso económico, que dependen en buena medida tanto de la evolución de la especialización productiva y comercial de los países como de la profundización del comercio en el marco de las cadenas de valor a nivel regional e internacional.

Existe una amplia bibliografía que analiza los procesos de integración de cada uno de los bloques, tanto desde el punto de vista comercial e institucional como desde otras dimensiones. Sin embargo, hasta el presente hay pocos trabajos que analizan la integración comercial de los bloques en base a la metodología de los *ISIs*. Para el MERCOSUR pueden citarse los estudios de Gonzalez y Larruina (2010) y Corbella (2013), mientras que para el TLCAN el de García y Puchet (2012). Estos trabajos analizan principalmente la integración a nivel de los bloques y de los países grandes o socios mayores, sin tomar en cuenta el rol de los socios relativamente menores. En este sentido, el presente trabajo busca realizar un aporte al considerar de manera central la perspectiva de los socios menores en el marco de la integración de los dos grandes bloques de las Américas.

La estructura del trabajo es la siguiente. Además de esta introducción, en la sección 2 se resumen algunos aspectos teóricos de la integración. En la sección 3 se presenta la

descripción y análisis de las características generales de la integración comercial de cada bloque y en particular de los socios menores. En la sección 4 se presenta la metodología y los indicadores. En la sección 5 se muestran los resultados para los bloques y los socios menores. Por último, en la sección 6 se exponen las principales conclusiones.

2. Aspectos teóricos de la 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.

Desde el punto de vista de la economía internacional, 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 entre sus miembros y en el aprovechamiento de posibles complementariedades que muestren las respectivas economías, derivados principalmente de la reasignación de recursos en función de ventajas comparativas, como en la constitución de una nueva unidad transnacional que tenga fuerza para negociar y competir con otros países o grupos constituidos. Sin embargo, como lo muestran los diferentes tipos de acuerdo, la integración o constitución de bloques económicos representan procesos mucho más amplios que los aspectos comerciales, y se orientan hacia la obtención de ventajas comparativas y competitivas dinámicas para los

países miembros, y no únicamente las que se generen en torno al comercio, que es un resultado acotado de dichos procesos de integración.

En términos comerciales, existen diversos enfoques teóricos que analizan los procesos de integración. Desde el punto de vista de la teoría tradicional, el núcleo central para analizar estos procesos se encuentra en los desarrollos de la teoría de las uniones aduaneras, originado en Viner (1950). En este enfoque, la eliminación de aranceles sobre el comercio al interior de la región genera un cambio en los precios relativos, disminuyendo los precios de los bienes provenientes de países miembros respecto a los del resto del mundo. A partir de ciertos supuestos, es posible establecer la nueva asignación de recursos de las economías que participan de un acuerdo de integración y los cambios en el bienestar, mediante los efectos de creación y desvío de comercio.⁷ Se considera que una UA en la que predomina la creación por sobre el desvío de comercio tiene un efecto positivo sobre el bienestar, el cual depende no solo de los cambios en los flujos de comercio sino también de los cambios en los precios y costos. No obstante, aunque predomine el efecto creación de comercio, puede ocurrir que se produzcan ganancias asimétricas entre los países. En este caso, sólo es posible considerar que una UA mejora el bienestar si mejora a ambos países mediante algún acuerdo que genere un sistema de compensaciones entre países.

Por lo tanto, en el marco de las teorías tradicionales del comercio, la principal fuente de beneficios de un proceso de integración es la reasignación de recursos en función de ventajas comparativas y el aumento del comercio interindustrial. Los beneficios pueden ser atribuibles a diferentes fuentes: pueden existir ganancias del comercio asociadas con la especialización por las diferencias entre los países en dotaciones o gustos, los miembros pueden generar economías de escala, aumenta la competencia para las industrias domésticas y la existencia de monopolios puede ser eliminada, los países del acuerdo pueden afectar los términos del intercambio, entre ellos y con el resto del mundo, y obtener beneficios asociados con la tarifa común óptima. En la medida que no hay manera de predecir el orden de importancia de estos efectos para un caso particular, el análisis completo debería considerar el conjunto de los mismos (Markusen *et al*: 1995).

⁷ La creación de comercio implica la sustitución de consumo de bienes domésticos producidos con elevados costos por el consumo de bienes importados desde la región y, por lo tanto, la reducción de la producción doméstica y el aumento del consumo y del bienestar. Por su parte, el desvío de comercio supone la sustitución de importaciones provenientes del resto del mundo (RM) a costos menores por importaciones de la región a mayores costos, que implica un aumento en los costos y una pérdida de bienestar del consumidor.

Los enfoques que provienen de las nuevas teorías del comercio y la geografía económica señalan otros factores que pueden influir en los costos y beneficios de la integración. Los enfoques de las teorías del comercio en competencia imperfecta, el de economías de escala y diferenciación de productos (por ejemplo Krugman y Helpman) y el de segmentación de mercados y poder de mercado de las firmas (por ejemplo Brander y Krugman), postulan, en líneas generales, que los resultados de un proceso de integración dependen de diversos efectos como los derrames (*spillovers*), la relocalización de la producción, la acumulación de capital y el crecimiento, pudiendo existir ganancias asociadas a diferentes fuentes como la reducción de trabas al comercio (que aumenta el tamaño efectivo de mercado generando mayor competencia y reducción de *mark-up*), la segmentación de mercados, la mayor especialización y escala productiva con menores costos, la existencia de nuevos productos rentables y las ganancias de bienestar por aumento de diversidad en el consumo.⁸

Es relevante destacar que, en el marco de estos enfoques, la integración comercial se analiza a nivel meso económico o sectorial. A su vez, un aspecto central que consideran los diferentes enfoques y autores es el de las asimetrías entre los países miembros, que tienen consecuencias sobre la distribución de los beneficios y costos de la integración para los diversos países de un acuerdo. En este sentido, como se señala en Terra (coord.) (2008), la riqueza y el tamaño de los países son factores condicionantes de la capacidad que tienen los países de apropiarse de los beneficios de la integración, lo cual resulta especialmente relevante en el caso de los países pequeños o socios relativamente menores.⁹ En resumen, como se desprende de los enfoques mencionados, los resultados de los procesos de integración, en términos de beneficios y costos para los países, son a priori inciertos, dependiendo de numerosos factores y asimetrías.

⁸ En Krugman (1990), Krugman y Venables (1996) y Venables (2003) se presentan argumentos y modelos de este enfoque.

⁹ En la bibliografía suele distinguirse entre dos tipos de asimetrías: las estructurales, entre ellas el tamaño económico, la dotación factorial, los niveles de ingreso per cápita y el grado de desarrollo relativo de los países; y las de políticas o regulatorias, vinculadas a las características institucionales y las políticas públicas nacionales. Se considera que en las primeras los cambios son lentos, y las segundas son relevantes en los procesos de integración porque pueden introducir modificaciones en la asignación de recursos y condiciones macroeconómicas en el bloque.

3. Integración, estructura de los bloques y comercio

En esta sección se describe y analiza, en primer lugar, la evolución del proceso de integración en el MERCOSUR y el TLCAN. En segundo, la estructura de cada bloque así como una comparación entre los dos bloques y sus socios en base a algunas variables económicas y su población. En tercero, se presenta evidencia empírica sobre la evolución del comercio en los países y bloques. En cuarto lugar, en el contexto de la integración de los bloques, se analiza la integración de Uruguay en el MERCOSUR y de México en el TLCAN.

3.1 El MERCOSUR y el TLCAN

El MERCOSUR, constituido a principios de la década de los noventa por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, fue concebido como un proceso de integración profunda, con el objetivo de 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.¹⁰ El bloque comenzó su integración a través de una Zona de Libre Comercio (ZLC), transitando posteriormente hacia una Unión Aduanera (UA) imperfecta, formato que se mantiene hasta la actualidad.

En líneas muy generales, pueden distinguirse tres grandes etapas en el proceso de integración regional. La primera fue en los años noventa, cuando se creó formalmente el MERCOSUR (Tratado de Asunción del año 1991) y se profundizaron diversos acuerdos institucionales.¹¹ Durante estos años, en un contexto de crecimiento económico de los países, existió un significativo aumento de los flujos comerciales intrabloque y, por lo tanto, un incremento de la integración. La segunda etapa (1999-2002) estuvo marcada por profundas crisis económicas en Brasil (1999), Argentina (2001) y Uruguay (2002), con una fuerte caída en la actividad económica y del comercio en el bloque. Los países aplicaron

¹⁰ Como señala Ons (2010), los aspectos comprometidos en la integración van mucho más allá de la eliminación de las barreras en el comercio intrabloque de bienes y servicios, e incluyen, entre otros, una política comercial común, disciplinas comunes en políticas públicas, las condiciones de competencia y el funcionamiento del mercado ampliado, y el tratamiento de las asimetrías y las políticas para promover la convergencia estructural.

¹¹ En el Protocolo de Ouro Preto (1994-1995) se acordó como objetivos alcanzar la ZLC desde 1999 y posteriormente un Mercado Común con AEC (con excepción de algunos sectores claves, como el azúcar y el sector automotriz). A su vez, en los años 1995-1999 se avanzó en el establecimiento del Código Aduanero, las medidas no arancelarias, los subsidios y el Régimen de Adecuación interno, así como en el Protocolo de Servicios y de Compras Gubernamentales.

diversas políticas económicas y medidas proteccionistas para mejorar su situación sin coordinar con los demás socios. El proceso de integración no tuvo avances, fue una etapa de crisis regional y caída de la integración. Por último, en la tercera, desde el 2003 hasta los años recientes, en un nuevo contexto político con gobiernos progresistas y un escenario económico mundial sumamente favorable para las exportaciones de *commodities* primarias, se produjo un crecimiento de la actividad económica y del comercio de los países, junto a un aumento de las corrientes comerciales intrarregionales. 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 periodo.¹²

Por su parte, el TLCAN entre EEUU, Canadá y México entró en vigor en 1994. Desde sus orígenes, este acuerdo es una ZLC, con excepciones en algunos bienes y servicios, sin el objetivo de continuar avanzando en las distintas etapas de un proceso de integración regional. Las disposiciones claves del acuerdo incluyen: la liberalización comercial arancelaria y no arancelaria, las reglas de origen, el comercio de servicios, la liberalización y protección de la IED, la protección de derechos de propiedad intelectual, la contratación gubernamental y la resolución de disputas, mientras que las disposiciones laborales y medioambientales fueron incluidas en acuerdos por separado del TLCAN (Fergusson y Villareal: 2013). En la evolución del bloque desde su constitución, pueden distinguirse al menos dos periodos significativos en la integración regional (Dussel Peters y Ortíz: 2016): el primero entre 1994-2000, con un fuerte dinamismo comercial, en la generación de empleo y en la IED; y un segundo periodo, iniciado en 2001, con una dinámica mucho menor en estas variables.

En este contexto, es relevante considerar para el análisis de los procesos de integración la estructura de los bloques y el lugar que ocupa cada socio, en términos de su tamaño relativo. Como fue señalado en la sección (2), el tamaño de los países es un factor condicionante de la capacidad que éstos tienen de apropiarse de los beneficios de la integración, en especial en el caso de los países pequeños o socios relativamente menores.

¹² En estos años existieron diversos conflictos entre los países por políticas proteccionistas y sectoriales, y no se logró avanzar de manera decisiva en la profundización de la integración con nuevos acuerdos institucionales. A su vez, si bien el MERCOSUR se amplió en el 2012 con el ingreso formal de Venezuela, en el 2017 dicho país fue suspendido del bloque por diversos desacuerdos con los otros miembros del bloque.

En el Cuadro 1 se presenta la estructura y algunas características principales de los socios y bloques. En particular se destacan las diferencias entre las magnitudes de los países y las posiciones relativas de cada uno en su bloque, la diferencia entre los bloques y entre los países grandes y menores de cada uno, y las diferencias entre los socios menores de cada bloque. La estructura de cada bloque y el carácter de socio mayor o menor del acuerdo regional hace referencia al lugar que ocupa cada socio en términos absolutos y relativos tomando en consideración algunas variables económicas centrales, entre ellas el PIB, el PIB per cápita, las exportaciones y la inversión extranjera directa (IED) recibida, y la población.

Cuadro 1: Estructura de los bloques MERCOSUR y TLCAN, año 2015

	PIB		Población		PIB pc		Exportaciones		IED	
	mM	%	M	%	m	%	mM	%	mM	%
MERCOSUR										
Brasil	1,774.7	72.5%	207.8	79.6%	8.5	91.2%	191.1	72.4%	65.0	82.8%
Argentina	583.1	23.8%	43.4	16.6%	13.4	143.5%	56.7	21.5%	11.6	14.8%
Uruguay	57.5	2.4%	3.4	1.3%	16.9	180.6%	7.7	2.9%	1.6	2.0%
Paraguay	30.9	1.3%	6.6	2.5%	4.7	50.0%	8.4	3.2%	0.3	0.4%
MERCOSUR	2,446.2	100%	261.2	100%	9.4		263.9	100%	78.5	100%
Argentina / Brasil		32.9%		20.9%		1.57		29.7%		17.8%
Uruguay / Brasil		3.2%		1.6%		1.98		4.0%		2.5%
Uruguay / Argentina		9.9%		7.8%		1.26		13.6%		13.8%
TLCAN										
Estados Unidos	18,036.6	87.0%	321.4	66.5%	56.1	130.9%	1,503.9	65.6%	380.0	82.8%
Canadá	1,550.5	7.5%	35.8	7.4%	43.3	101.0%	408.8	17.8%	49.0	10.7%
México	1,143.8	5.5%	126.2	26.1%	9.1	21.1%	380.6	16.6%	30.0	6.5%
TLCAN	20,730.9	100%	483.4	100%	42.9		2,293.3	100%	459.0	100%
Canadá / EEUU		8.6%		11.1%		0.77		27.2%		12.9%
México / EEUU		6.3%		39.3%		0.16		25.3%		7.9%
México / Canadá		73.8%		352.5%		0.21		93.1%		61.2%
MERCOSUR / TLCAN		%		%		%		%		%
Brasil / EEUU		9.8%		64.7%		0.15		12.7%		17.1%
MERCOSUR / TLCAN		11.8%		54.0%		0.22		11.5%		17.1%
Uruguay / México		5.0%		2.7%		1.87		2.0%		5.3%

Notas: PIB, exportaciones e IED recibida: miles de millones (mM) de US\$ corrientes; PIB per cápita (PIB pc): miles (m) de US\$ corrientes; Población: millones (M).

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ALADI, WTO, UNCTAD, COMTRADE/WITS y WDI-BM.

En el MERCOSUR, Brasil, en términos relativos, es el socio mayor en casi todas las dimensiones económicas -con excepción del PIB pc- y en población, seguido de Argentina que es el segundo mayor socio. Uruguay es uno de los socios menores, alcanzando participaciones por debajo del 5% en las cuatro dimensiones, pero superando al socio mayor en el PIB pc. En el TLCAN, EEUU es el socio mayor en todas las dimensiones económicas y en población, mientras que Canadá es el segundo socio -con excepción de la

población-. México se ubica como el socio relativamente menor, alcanzando una participación menor al 10% en términos de PIB y en la recepción de IED, y entre 15 y 30% en las otras dimensiones. A su vez, los bloques presentan diferencias significativas en todas las dimensiones a favor del TLCAN, debido principalmente a las grandes diferencias entre los socios mayores de cada acuerdo. En este sentido, el MERCOSUR tiene una dimensión menor al 15% en términos de PIB, casi una quinta parte del PIB pc, entre 10 y 20% en exportaciones e IED, y un poco más de la mitad en términos de población.

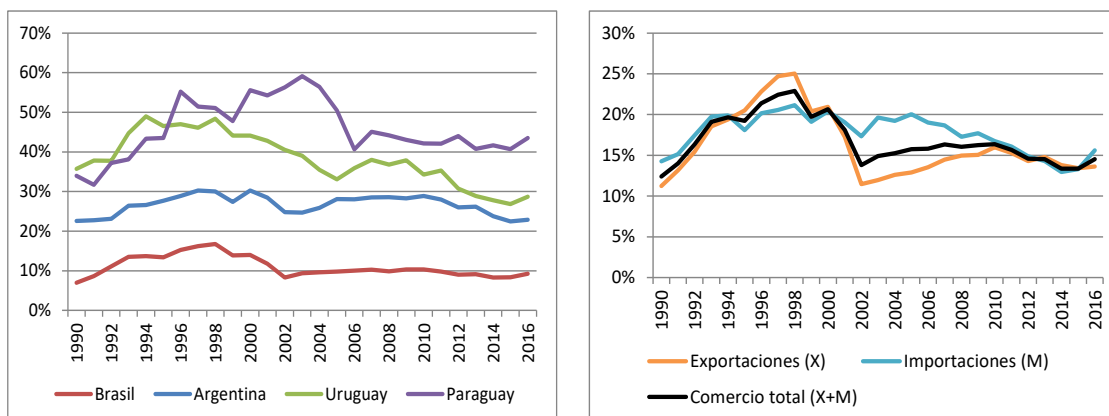
Por lo tanto, puede señalarse que, por un lado, existen grandes diferencias entre los países de cada bloque y también entre los dos bloques y, por otro, puede caracterizarse a Uruguay y México como los socios menores o economías relativamente pequeñas dentro de sus respectivos acuerdos regionales. Además, por sus dimensiones y características, el socio menor en el MERCOSUR es un país pequeño y en el TLCAN es un país grande.¹³ En este sentido, considerando particularmente el tamaño de los bloques y países, las enormes diferencias en las magnitudes entre los bloques y los socios menores podrían generar mejores condiciones para los países del bloque del TLCAN, en términos relativos con los países del MERCOSUR, para aprovechar en mayor medida los beneficios del comercio y la integración.

Por otro lado, el intercambio comercial intrabloque ha seguido diferentes trayectorias en los bloques. En el MERCOSUR, a nivel de los diferentes países, los socios mayores tuvieron bajos niveles de comercio regional mientras que en los países menores fue más relevante, aunque decreciente (Gráfico 1 y Cuadro 2). En promedio para todo el periodo, el comercio tuvo los siguientes guarismos relativos: Brasil 10%, Argentina 27%, Uruguay 35% 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. Por lo tanto, los niveles de intercambio intrabloque fueron bajos y decrecientes, con un promedio de 16% para todo el periodo (Gráfico 2 y Cuadro 2), siendo un poco mayor en las importaciones (17% en promedio) que en las exportaciones (16% 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

¹³ Es relevante distinguir entre economía pequeña y país pequeño. Al respecto, Puchet (2012) realiza un ejercicio de clasificación con la combinación del tamaño de los países, según su superficie y población, y el ingreso per cápita.

del acuerdo. La mayoría del comercio fue extrarregional, destacándose el enorme crecimiento de la participación de China en todos los países, especialmente en Brasil.

Gráficos 1 y 2: Países del MERCOSUR: Participación del comercio intrarregional en el comercio total¹ -panel izquierdo- y MERCOSUR: participación de las exportaciones (X), importaciones (M) y comercio total (X+M) intrarregional en el total respectivo -panel derecho-, 1990-2016 (en %)²



Notas: 1) Comercio total es la suma de exportaciones (X) e importaciones (M); 2) Porcentajes calculados sobre valores en precios corrientes (US\$).

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

Cuadro 2: Países del MERCOSUR y MERCOSUR: Comercio y participación del comercio¹ intrarregional y extrarregional² en el comercio total, 1990-2000, 2001-2010, 2011-2016 (promedios, millones de US\$ y %)

			1990-00	2001-10	2011-16	1990-00	2001-10	2011-16	
			M	M	M	%	%	%	
Brasil	Intrarregional	MERCOSUR	11.941	22.446	38.548	13,7%	10,0%	9,0%	
		Extrarregional	Total (RM+China)	75.084	201.030	389.674	86,3%	90,0%	91,0%
		RM	73.655	180.638	316.559	84,6%	80,8%	73,9%	
		China	1.429	20.392	73.114	1,6%	9,1%	17,1%	
Argentina	Intrarregional	MERCOSUR	11.006	21.741	34.291	27,8%	27,9%	25,1%	
		Extrarregional	Total (RM+China)	28.521	56.193	102.201	72,2%	72,1%	74,9%
		RM	27.491	49.415	86.272	69,6%	63,4%	63,2%	
		China	1.030	6.778	15.929	2,6%	8,7%	11,7%	
Uruguay	Intrarregional	MERCOSUR	2.180	3.248	5.548	44,6%	36,8%	29,7%	
		Extrarregional	Total (RM+China)	2.713	5.583	13.101	55,4%	63,2%	70,3%
		RM	2.555	4.976	10.414	52,2%	56,3%	55,8%	
		China	158	608	2.688	3,2%	6,9%	14,4%	
Paraguay	Intrarregional	MERCOSUR	1.452	3.384	8.362	46,1%	46,0%	42,1%	
		Extrarregional	Total (RM+China)	1.700	3.974	11.515	53,9%	54,0%	57,9%
		RM	1.540	3.290	8.819	48,9%	44,7%	44,4%	
		China	160	684	2.696	5,1%	9,3%	13,6%	
MERCOSUR	Intrarregional	MERCOSUR	26.579	50.819	86.748	19,7%	16,0%	14,4%	
		Extrarregional	Total (RM+China)	108.018	266.780	516.492	80,3%	84,0%	85,6%
		RM	105.532	237.700	421.652	78,4%	74,8%	69,9%	
		China	2.486	29.080	94.840	1,8%	9,2%	15,7%	

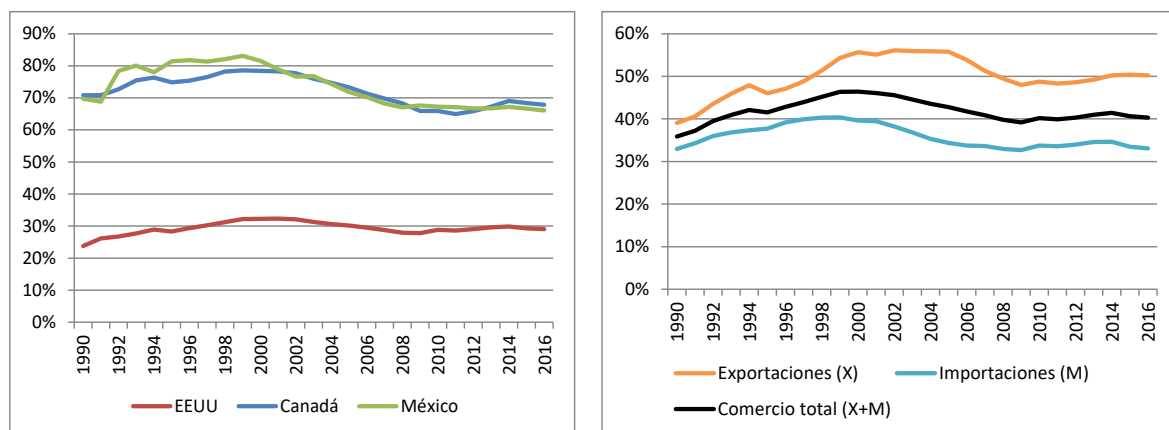
Notas: 1) Comercio es (X+M); 2) Extrarregional se desagrega en Resto del Mundo (RM) y China; 3) Porcentajes calculados sobre valores en precios corrientes (US\$).

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

En el TLCAN, el socio mayor tuvo el menor nivel de comercio regional mientras que en los otros países fue sumamente relevante pero declinante desde los 2000 respecto a los niveles iniciales (Gráfico 3 y Cuadro 3). En promedio para todo el periodo, las cifras fueron las siguientes: EEUU 29%, Canadá 71% y México 71%. Dado el peso de EEUU, el comercio del bloque evolucionó, en nivel y tendencia, de forma similar a la del socio mayor. En el bloque, los niveles de intercambio fueron elevados, con un promedio de 42% para todo el periodo (Gráfico 4 y Cuadro 3), siendo mayor en las exportaciones (50% en promedio) que en las importaciones (36% en promedio).

Existieron tres etapas diferenciadas: crecimiento en los noventa, caída en los primeros 2000 y recuperación en los años recientes. La mayor parte del comercio fue extrarregional para EEUU 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 EEUU.

Gráficos 3 y 4: Países del TLCAN: Participación del comercio intrarregional en el comercio total¹ -panel izquierdo- y TLCAN: participación de las exportaciones (X), importaciones (M) y comercio total (X+M) intrarregional en el total respectivo -panel derecho-, 1990-2016, (en %)²



Notas: 1) Comercio total es la suma de exportaciones (X) e importaciones (M); 2) Porcentajes calculados sobre valores en precios corrientes (US\$).

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

Cuadro 3: Países del TLCAN y TLCAN: Comercio y participación del comercio¹ intrarregional y extrarregional² en el comercio total, 1990-2000, 2001-2010, 2011-2016 (promedios, millones de US\$ y %)

			1990-00	2001-10	2011-16	1990-00	2001-10	2011-16
			M	M	M	%	%	%
EEUU	Intrarregional	TLCAN	397.682	779.040	1.116.790	29,4%	29,7%	29,3%
	Extrarregional	Total (RM+China)	952.839	1.847.408	2.698.988	70,6%	70,3%	70,7%
		RM	889.422	1.543.555	2.128.156	65,9%	58,8%	55,8%
		China	63.417	303.854	570.832	4,7%	11,6%	15,0%
Canadá	Intrarregional	TLCAN	266.531	468.074	593.126	75,9%	71,4%	67,2%
	Extrarregional	Total (RM+China)	84.788	187.406	289.315	24,1%	28,6%	32,8%
		RM	79.297	154.924	221.196	22,6%	23,6%	25,1%
		China	5.491	32.481	68.120	1,6%	5,0%	7,7%
México	Intrarregional	TLCAN	139.940	321.963	504.667	80,5%	71,0%	66,7%
	Extrarregional	Total (RM+China)	33.858	131.633	251.423	19,5%	29,0%	33,3%
		RM	32.764	108.190	182.979	18,9%	23,9%	24,2%
		China	1.094	23.443	68.445	0,6%	5,2%	9,1%
TLCAN	Intrarregional	TLCAN	804.152	1.569.077	2.214.582	42,9%	42,0%	40,6%
	Extrarregional	Total (RM+China)	1.071.485	2.166.447	3.239.727	57,1%	58,0%	59,4%
		RM	1.003.893	1.806.669	2.533.680	53,5%	48,4%	46,5%
		China	67.592	359.778	706.047	3,6%	9,6%	12,9%

Notas: 1) Comercio es (X+M); 2) Extrarregional se desagrega 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.

Además de los cambios en el origen y destino del comercio de los bloques y países, es importante considerar 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 valor.

Como señalan Castilho y Puchet (2012), el MERCOSUR tuvo una baja profundidad en la integración económica, en la medida que el comercio intrazona tuvo poco crecimiento 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 de 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 inter-industrial 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 asociado a un flujo de especializaciones intrasectoriales, especialmente entre Brasil y Argentina.

La situación del TLCAN fue diferente. El bloque centrado en EEUU tuvo una fuerte integración, con elevado comercio intrazona y cadenas de valor estructuradas, generándose una significativa integración productiva (Castilho y Puchet: 2012). Asimismo, según Dussel Peters y Ortiz (2016), la pauta predominante de comercio fue de tipo intraindustrial, lo que posibilitó el desarrollo y fortalecimiento de las principales cadenas regionales (autopartes-automotriz, electrónica, combustibles).

Las tendencias comerciales de los bloques y países están fuertemente asociadas a diversos aspectos internos de cada país y bloque y, especialmente, a las transformaciones de la economía global en las últimas décadas. En este sentido, se destaca el crecimiento y la emergencia de China como potencia económica mundial, que ha generado enormes impactos en numerosos países y regiones, entre ellos el MERCOSUR y el TLCAN. Como ha sido ampliamente documentado en la bibliografía¹⁴, el crecimiento de China en las últimas décadas y su presencia mundial como una de las principales potencias económicas generó profundos cambios y fuertes impactos en la estructura de la producción, el comercio y las inversiones a escala internacional.¹⁵

Los dos bloques profundizaron sus relaciones comerciales con China, en especial los países grandes de cada acuerdo (Cuadros 3 y 4), por lo cual resulta relevante considerar cuáles fueron los principales cambios y efectos que han ocurrido en los dos bloques a partir de su creciente relación comercial con dicho país. En el caso del MERCOSUR, Hiratuka (2016) muestra diversos indicadores y resultados entre los que pueden destacarse: aumento constante de la importancia de China en las exportaciones y en las importaciones (China pasó a ser el mayor socio comercial del bloque en 2009, desplazando a mercados tradicionales como EEUU y la Unión Europea); comercio predominantemente intersectorial, con la estructura usual de exportaciones de materias primas e importaciones

¹⁴ Al respecto, véase, por ejemplo, Bittencourt (coord.) (2012) y Dussel Peters (coord.) (2016).

¹⁵ Después de décadas de apertura, y especialmente desde su ingreso a la OMC en el 2001, China incrementó sistemáticamente su presencia en los mercados mundiales vía exportaciones e IED. A nivel comercial se convirtió en uno de los principales exportadores mundiales de una amplia gama de bienes (intensivos en mano de obra poco calificada, de media y alta tecnología como la industria automotriz y la electrónica), y uno de los principales importadores de materias primas o *commodities* (agrícolas, energéticas o mineras). Esta trayectoria de expansión interna y mundial tuvo una planificación y estrategia coherente y sistémica de apoyo al sector productivo y exportador con una perspectiva de corto, mediano y largo plazo. Al respecto, véase Dussel Peters (2012) y otros autores citados en este capítulo.

de productos industrializados; aumento en el volumen absoluto y relativo en el nivel de amenaza directa al comercio; y pérdida de *market-share* especialmente entre 2001-2014.¹⁶

En relación a los impactos de China en el TLCAN, Dussel Peters y Ortiz (2016), mediante diversos indicadores, muestran una serie de resultados entre los que pueden destacarse: 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 implicaron que este país se convirtiera en el principal proveedor de bienes intermedios y de bienes de capital, mientras las exportaciones del bloque hacia ese destino se concentraron en bienes de consumo y de manera particular en bienes 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 al mercado del TLCAN, en particular en dos de las cadenas de producción principales del bloque (autopartes-automotriz y aparatos eléctricos).¹⁷

3.2 Los socios menores: Uruguay en el MERCOSUR y México en el TLCAN

Para caracterizar y analizar el rol de los socios menores en cada uno de los bloques, es relevante considerar las diferentes estrategias de inserción comercial, la evolución del comercio intrarregional, así como las transformaciones en la estructura del comercio y perfil de especialización de ambos países, dado que dichas modificaciones se encuentran asociadas a una mayor o menor complementación productiva con otros países, en particular con los países socios del acuerdo, o a la integración de cadenas globales o regionales de valor.

En el caso de Uruguay, el principal acuerdo de inserción internacional es el MERCOSUR, al cual pertenece desde su fundación en 1991 como socio pleno. Además de este acuerdo central, el país tiene acuerdos de comercio e inversiones con varios países del mundo. En comercio, el país tiene un TLC con México (2004) y recientemente con Chile (2018), un

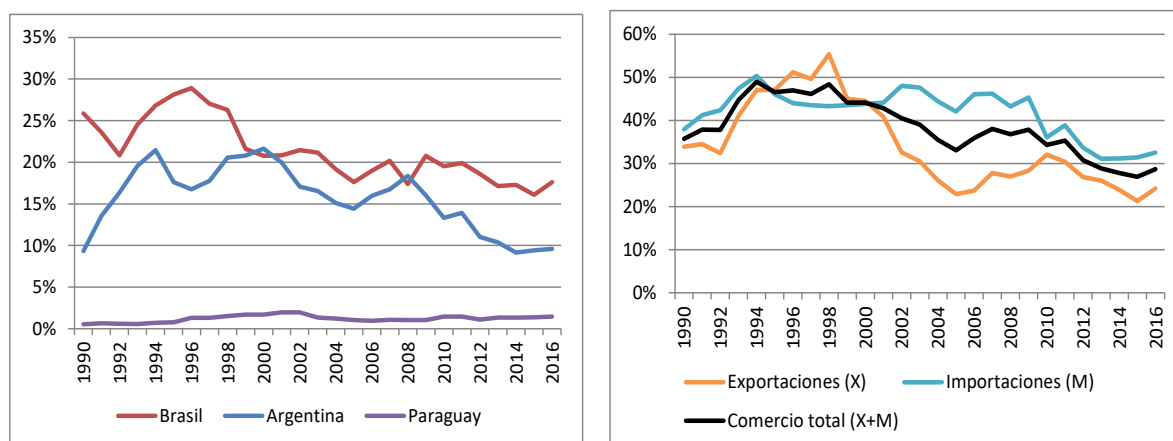
¹⁶ En base a esta evidencia, Hiratuka (2016) concluye que “afirmar que China ha sido la única y principal responsable de que se viva un proceso de desintegración regional, tal vez es exagerado, aunque es posible afirmar que sin lugar a dudas China contribuyó en las dificultades vividas por la integración regional dentro del Mercosur”.

¹⁷ Dussel Peters y Ortiz (2016) concluyen que “la creciente desintegración comercial del TLCAN es también resultado de la creciente presencia -vía desplazamiento y competencia- de China en la región, y en forma muy significativa de Canadá y Estados Unidos.”

acuerdo marco de comercio e inversiones con los EEUU (TIFA) (2009), y varios acuerdos de comercio (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la ALADI. En inversiones, el país ha firmado Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones con numerosos países.¹⁸

El principal socio comercial regional fue Brasil, seguido de Argentina, y la participación de ambos fue perdiendo relevancia en el transcurso del periodo, especialmente desde los 2000 (Gráfico 5). En promedio para todo el periodo, el comercio bilateral regional tuvo los siguientes guarismos relativos: Brasil 22%, Argentina 10% y Paraguay 2%. El intercambio comercial dentro del bloque fue perdiendo importancia, alcanzó sus mayores niveles en los noventa (superior al 40%) y disminuyó fuertemente desde los 2000 hasta la actualidad (en el entorno del 30%), principalmente por el lado de las exportaciones (Gráfico 6). En los últimos años, el comercio con China creció significativamente, tanto en exportaciones como en importaciones, lo que llevó a que este país pasara a ocupar el primer lugar entre los socios comerciales a nivel de países individuales, y el segundo, detrás del MERCOSUR, considerando grandes bloques comerciales (Cuadro 2).

Gráficos 5 y 6: Uruguay: Participación por países del comercio intrarregional en el comercio total¹ -panel izquierdo- y participación de las exportaciones (X), importaciones (M) y comercio total (X+M) intrarregional en el total respectivo -panel derecho-, 1990-2016, (en %)²



Notas: 1) Comercio total es la suma de exportaciones (X) e importaciones (M); 2) Porcentajes calculados sobre valores en precios corrientes (US\$).

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

A su vez, como ha sido señalado en diversos trabajos¹⁹, el patrón de especialización se ha caracterizado básicamente por el comercio interindustrial, con exportación de materias primas y *commodities* de origen agropecuario e importaciones de bienes industriales y de

¹⁸ Al respecto, véase Vaillant y Ferreira (2015).

¹⁹ Por ejemplo, Bértola, Isabella y Saavedra (2015) y Vaillant y Ferreira (2015)

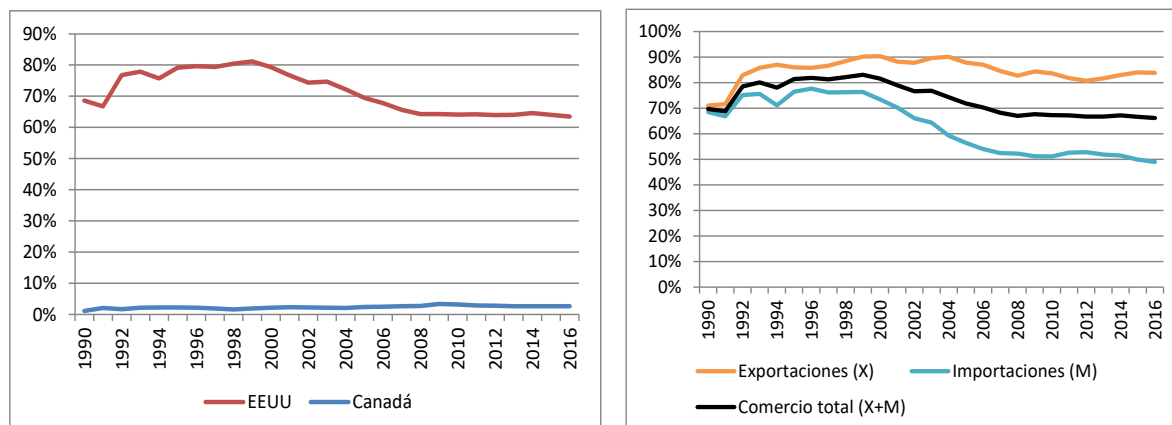
mayor contenido tecnológico. Si bien este perfil fue el predominante, en la región, especialmente con Argentina pero en cierta medida también con Brasil, ha existido un comercio de tipo intraindustrial en diferentes segmentos o ramas industriales. Sin embargo, el patrón de especialización comercial predominante se profundizó en los últimos años, en especial a partir del creciente relacionamiento comercial con China, por lo cual los flujos comerciales a la región disminuyeron significativamente y, por lo tanto, la integración con el bloque y el comercio intraindustrial.

Por otro lado, en el caso de México, el principal acuerdo es el TLCAN desde 1994, donde participa como fundador y socio pleno. Desde sus orígenes, este acuerdo es una ZLC, con excepciones en algunos bienes y servicios. Además del TLCAN, México tiene una importante cantidad de acuerdos comerciales y de inversiones a nivel mundial: doce TLC con cuarenta y cuatro países, veintiocho Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) y nueve acuerdos de comercio (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la ALADI.²⁰

El principal socio comercial regional fue EEUU y el comercio con este país fue sumamente relevante durante todo el periodo, especialmente en los noventa, mientras que el intercambio con Canadá fue muy bajo (Gráfico 7). En promedio para todo el periodo, el comercio bilateral regional tuvo los siguientes guarismos relativos: EEUU 72% y Canadá 2%. En consecuencia, el comercio intrarregional fue muy importante durante todo el periodo. El mismo alcanzó sus mayores niveles en los noventa, disminuyó en los 2000 y se mantuvo relativamente constante en los años recientes. Las exportaciones fueron mayores al 80% y las importaciones también fueron muy elevadas, aunque con tendencia decreciente, pasando de 72% al 52% (Gráfico 8). En los últimos años existió un incremento significativo de las importaciones desde China, país que se convirtió en el segundo socio comercial (Cuadro 3).

²⁰ Al respecto, véase Moreno-Brid, Puchet y Ruiz (2011).

Gráficos 7 y 8: México: Participación por países del comercio intrarregional en el comercio total¹ -panel izquierdo- y participación de las exportaciones (X), importaciones (M) y comercio total (X+M) intrarregional en el total respectivo -panel derecho-, 1990-2016, (en %)²



Notas: 1) Comercio total es la suma de exportaciones (X) e importaciones (M); 2) Porcentajes calculados sobre valores en precios corrientes (US\$).

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

El patrón de especialización comercial predominante fue de tipo intraindustrial, en especial con la región del TLCAN. Como fue señalado, México tiene una fuerte integración productiva regional y el TLCAN consolidó el rol de este país como ensamblador y abastecedor de bienes manufacturados para el mercado de EEUU, siendo a su vez un creciente proveedor de componentes usados en la industria ensambladora con origen en Asia y especialmente en China.

García y Puchet (2015) señalan algunos rasgos centrales de la relación entre México y EEUU, entre ellos: "...la estructura comercial de México – EUA tiene características que hacen difícil y resistente modificar los grados de apertura de las economías y diversificar el comercio"; y "...la trayectoria de México es la de una economía dominada por relaciones con su principal socio que la colocan en la situación de simple lugar de tránsito sin capacidad para afectar el funcionamiento de su socio comercial mediante la ruptura de sus vínculos de inter – dependencia."

En el marco del acuerdo se fortalecieron y desarrollaron cadenas globales de valor, con el incremento del comercio y el aumento de inversiones, en especial con la radicación de nuevas empresas en México, en particular en la industria manufacturera y en cadenas como autopartes-automotriz, hilo-textil-confección y electrónica (Dussel Peters y Ortiz: 2016).

4. Metodología

En esta sección se presenta la metodología utilizada en el trabajo, que comprende la matriz de comercio internacional y el modelo de integración, los índices de integración sistémica (*ISIs*) y el rol de los socios menores en el modelo de integración comercial. Interesa señalar que, en el análisis del proceso de integración, se centra la mirada en las relaciones entre un conjunto de países o de bloques, tomando (o no) en consideración los tamaños relativos de los países del conjunto. Por lo tanto, es el grado en que, por un lado, los países de un bloque están conectados por sus flujos comerciales (exportaciones y/o importaciones) y, por el otro, cuanto pesan dichos flujos comerciales cuando se toma en cuenta el peso de la demanda interna o de la oferta interna en las respectivas magnitudes globales.

4.1 Matriz de comercio internacional y modelo de integración²¹

Sea un conjunto de n países que forman un bloque comercial. A partir de las identidades de oferta y demanda totales del sistema de cuentas nacionales se tiene, para un país i ($i = 1, 2, \dots, n$):

$$Y_i + M_i = D_i + X_i \quad (1)$$

donde Y_i , D_i , M_i y X_i son el producto interno bruto (PIB), la demanda interna $D_i = C_i + I_i$, las importaciones totales y las exportaciones totales, respectivamente. Las importaciones y las exportaciones del país i pueden dividirse en los flujos correspondientes al bloque (U) y al resto del mundo (RM):

$$M_i = M_i^U + M_i^{RM} \quad (2)$$

$$X_i = X_i^U + X_i^{RM} \quad (3)$$

Mediante estas definiciones se reescribe la ecuación (1) como:

$$Y_i + M_i^U + M_i^{RM} = D_i + X_i^U + X_i^{RM} \quad (4)$$

²¹ Metodología propuesta por Prakas, Dietzenbacher y Basu (2007).

Se define la oferta interna mediante la suma de la producción interna y las importaciones (lado izquierdo de la ecuación (4)):

$$Z_i = Y_i + M_i^U + M_i^{RM} \quad (5)$$

El lado derecho de la ecuación (4) presenta la demanda global, distinguiendo entre sus diferentes fuentes: la demanda interna, la demanda externa intrabloque y la demanda externa del RM. A su vez, las exportaciones del país i a cada uno de los países j del bloque suman el total de sus exportaciones al bloque:

$$X_i^U = X_{i1}^U + \dots + X_{in}^U \quad (6)$$

y las importaciones que cada país hace de los otros del bloque suman el total de las importaciones provenientes del bloque:

$$M_i^U = M_{1i}^U + \dots + M_{ni}^U \quad (7)$$

con $X_{ii}^U = 0$ y $M_{ii}^U = 0 \forall i$.

A su vez, considerando que la demanda global de cada país i , compuesta por la demanda interna y las exportaciones a los países del bloque y al RM, es igual a la oferta interna, se tiene:

$$D_i + X_{i1}^U + \dots + X_{in}^U + X_i^{RM} = Z_i \quad (8)$$

En base a estas definiciones, es posible plantear diferentes matrices de transacciones contables, por la demanda, por la oferta y por la demanda y oferta conjuntamente. A su vez, en base a dichas matrices, es posible considerar un modelo de proporciones fijas de relaciones comerciales, o modelo de entrada - salida del comercio, tanto por la demanda como por la oferta. Es relevante señalar que en estos modelos los intercambios que se consideran proporcionales a la demanda (o a la oferta global) se suponen endógenos, y los que no cumplen dicha condición se suponen exógenos.

La Tabla 1 contiene la información de las definiciones anteriores sobre la demanda global.

Tabla 1: Demanda global de los países

	País 1	País 2	...	País n	RM	Demanda global
País 1	D_1	X_{12}^U	...	X_{1n}^U	X_1^{RM}	Z_1
País 2	X_{21}^U	D_2	...	X_{2n}^U	X_2^{RM}	Z_2
...
País n	X_{n1}^U	X_{n2}^U	...	D_n	X_n^{RM}	Z_n

Fuente: Elaboración propia en base a García y Puchet (2015)

Las filas de la matriz registran las siguientes identidades:

$$\begin{array}{r}
 D_1 + X_{12}^U + \dots + X_{1n}^U + X_1^{RM} = Z_1 \\
 X_{21}^U + D_2 + \dots + X_{2n}^U + X_2^{RM} = Z_2 \\
 \vdots \\
 X_{n1}^U + X_{n2}^U + \dots + D_n + X_n^{RM} = Z_n
 \end{array} \quad (9)$$

En el caso de la demanda, las proporciones de exportaciones intrabloque por origen y el de la demanda interna respecto a la demanda global son:

$$t_{ij} = \frac{x_{ij}^U}{z_j} \text{ para } i \neq j \text{ y } t_{ii} = \frac{D_i}{z_i}, \text{ con } i, j = 1, 2, \dots, n$$

Sustituyendo $x_{ij}^U = t_{ij}z_j$ y $D_i = t_{ii}z_i$ en las relaciones (9), el conjunto de ecuaciones se reescribe en su forma matricial como:

$$Tz + x^{RM} = z \quad (10), \text{ ó } x^{RM} = (I - T)z \quad (11)$$

donde z es el vector columna de la oferta global de los países del bloque comercial, x^{RM} es un vector columna de las exportaciones de los países miembros del bloque hacia los países no pertenecientes a este bloque comercial, y T es una matriz $n \times n$ de las proporciones de comercio inter-país entre los miembros del bloque. La proporción t_{ij} representa las exportaciones del país miembro i al país miembro j , en relación a la demanda global de j . Los elementos de la diagonal principal (t_{ii}) indican la proporción de la demanda interna para consumo e inversión del país i en relación a su demanda global.

Por otro lado, la Tabla 2 muestra la información de la oferta de los países acorde con la definición (5).

Tabla 2: Oferta global de los países

	País 1	País 2	...	País n
País 1	Y_1	X_{12}^U	...	X_{1n}^U
País 2	X_{21}^U	Y_2	...	X_{2n}^U
...
País n	X_{n1}^U	X_{n2}^U	...	Y_n
RM	M_1^{RM}	M_2^{RM}	...	M_n^{RM}
Oferta global	Z_1	Z_2	...	Z_n

Fuente: Elaboración propia en base a García y Puchet (2015)

Las columnas de la matriz registran las identidades:

$$\begin{array}{cccccc}
 Y_1 + & X_{21}^U + & \dots + & X_{n1}^U & + M_1^{RM} & = Z_1 \\
 X_{12}^U + & Y_2 + & \dots + & X_{n2}^U & + M_2^{RM} & = Z_2 \\
 \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\
 X_{1n}^U + & X_{2n}^U + & \dots + & Y_n & + M_n^{RM} & = Z_n
 \end{array} \quad (12)$$

Las proporciones de las importaciones por origen y del producto interno en relación con la oferta global son:

$$s_{ij} = \frac{X_{ij}^U}{Z_i} \text{ para } i \neq j \text{ y } s_{ii} = \frac{Y_i}{Z_i}, \text{ con } i, j = 1, 2, \dots, n$$

Sustituyendo $X_{ij}^U = s_{ij}Z_i$ y $Y_i = s_{ii}Z_i$ en las relaciones (12), el conjunto de ecuaciones se reescribe en su forma matricial como:

$$z'S + (m^{RM})' = z' \quad (13), \text{ ó } (m^{RM})' = z'(I - S) \quad (14)$$

Por último, la Tabla 3 recoge la información de los flujos comerciales (demanda y oferta) de los países sin los flujos internos.

Tabla 3: Flujos comerciales entre países (sin flujos internos)

	País 1	País 2	...	País n	RM	Demanda interna	Demanda global
País 1	0	X_{12}^U	...	X_{1n}^U	X_1^{RM}	D_1	Z_1
País 2	X_{21}^U	0	...	X_{2n}^U	X_2^{RM}	D_2	Z_2
...
País n	X_{n1}^U	X_{n2}^U	...	0	X_n^{RM}	D_n	Z_n
RM	M_1^{RM}	M_2^{RM}	...	M_n^{RM}			
PIB	Y_1	Y_2	...	Y_n			
Oferta global	Z_1	Z_2	...	Z_n			

Fuente: Elaboración propia en base a García y Puchet (2015)

Mediante la matriz de intercambio registrada en las primeras n filas y columnas, las proporciones son:

$$t_{ij}^- = t_{ij} \text{ para todo } i \neq j \text{ y } t_{ii}^- = 0 \text{ para todo } i.$$

El modelo de entrada - salida del comercio entre países mediante las matrices de proporciones T y S introduce la posibilidad de definir medidas estructurales de la integración efectiva entre países de un bloque, entre bloques, entre países y bloques o entre bloques y países que conforman un bloque mayor. Destacan entre ellas los índices sistémicos de integración, los índices de circularidad global de las redes de las relaciones comerciales y las medidas de autarquía, dependencia e interdependencia entre países mediante el comercio.²²

4.2 Índices sistémicos de integración (ISIs)

En base a las matrices de comercio internacional presentadas, Prakas, Dietzenbacher y Basu (2007) definen los 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 insumo-producto, donde los países son interdependientes. En este sentido, el modelo representado en (10), $(I - T)z = x^{RM}$, hace posible estipular los casos extremos de comercio completamente intrabloque (caso 1), comercio completamente extrabloque (caso 2) y comercio intra y extrabloque (caso 3).

²² Por ejemplo, Prakas, Dietzenbacher y Basu (2007) y Lantner y Lebert (2013).

Caso 1. Comercio completamente intrabloque

$x_i^{RM} = 0$. En este caso, $(I - T)z = 0$, con el vector z estrictamente positivo, ya que $D_i > 0$ y $X_{ij}^U > 0$. La matriz $(I - T)$ es singular, de modo que $\det(I - T) = 0$. Es decir, es una situación de máxima integración entre los países miembros del bloque comercial o un bloque autárquico

Caso 2. Comercio completamente extrabloque

$X_{ij}^U = 0$ y $X_i^{RM} > 0$. En este caso, la matriz T es una matriz diagonal con los elementos $t_{ii} = \frac{D_i}{z_i} < 1$ en su diagonal principal. Esto significa que los países miembros no comercian entre sí en el bloque comercial U , autoconsumiendo una parte y exportando la otra parte al RM. Entonces, $0 < \det(I - T) = (1 - t_{11}) \dots (1 - t_{nn}) < 1$. Es un caso de no integración entre los países miembros.

Caso 3. Comercio intra y extrabloque

$X_{ij}^U > 0$ y $X_i^{RM} > 0$. Este caso corresponde a una situación donde los países miembros comercian entre sí y también con el RM. Entonces, $\det(I - T) > 0$, que es menor que $\det(I - T) = (1 - t_{11}) * \dots * (1 - t_{nn})$ y disminuye cuando las proporciones de comercio, t_{ij} , aumentan.

Mediante el modelo y los casos estipulados, se define el indicador sistémico de integración por las exportaciones (ISI^{exp}) que varía entre 0 y 1 según el grado de integración de los países del bloque:

$$ISI^{exp} = 1 - \left[\frac{\det(I - T)}{\prod_{i=1}^n (1 - t_{ii})} \right]^{1/n}, \quad 0 < ISI^{exp} < 1 \quad (15)$$

También es posible definir el indicador sistémico de integración por las importaciones (ISI^{imp}), que varía entre 0 y 1 conforme se registra una mayor integración en el bloque:

$$ISI^{imp} = 1 - \left[\frac{\det(I - S)}{\prod_{i=1}^n (1 - s_{ii})} \right]^{1/n}, \quad 0 < ISI^{imp} < 1 \quad (16)$$

Los indicadores permiten concebir la forma en que una economía se vincula con las demás economías del bloque U y con el RM. Esta vinculación puede ocurrir por el lado de la demanda por exportaciones o por el lado de la oferta de importaciones. Si se comparan los elementos fuera de la diagonal principal de las matrices T y S , puede apreciarse que t_{ij} representa las exportaciones del país i al país j por unidad de la oferta global de j (o importador), mientras que s_{ij} son las importaciones de i a j por unidad de demanda global de i (o exportador) (Prakas, Dietzenbacher y Basu: 2007).

Los elementos de la diagonal principal de $(I - T)$ representan la proporción entre la demanda interna de los bienes producidos por el país y por todos los demás países y su demanda global. O sea, $1 - t_{ii} = \frac{(Z_i - D_i)}{Z_i} = \frac{[Y_i + M_i - (Y_i + M_i - X_i)]}{Z_i} = \frac{X_i}{Z_i}$. Los elementos t_{ij} miden las proporciones de las exportaciones que un país miembro i hace a otro país miembro j de un bloque económico respecto a la oferta global del país de destino. Al mismo tiempo, una mayor proporción de la oferta interna en la oferta global genera una mayor integración del bloque económico al cual pertenece el país miembro i . Dado que $1 - s_{ii} = \frac{(Z_i - Y_i)}{Z_i} = \frac{(Y_i + M_i - Y_i)}{Z_i} = \frac{M_i}{Z_i}$, el resultado anterior significa que el aumento en la oferta interna disminuye las importaciones, pero no modifica las proporciones s_{ij} .

A su vez, cuando se consideran la demanda y oferta globales de los países de manera que ni la demanda interna ni el producto interno son endógenos al intercambio (es decir, la matriz de intercambio de demanda y oferta de los países con ceros en la diagonal, denominada T'), se define el indicador sistémico global de integración (ISI^{global}):

$$ISI^{global} = 1 - [\det(I - T')]^{1/n}, \quad 0 < ISI^{global} < 1 \quad (17)$$

4.3 Socios menores en el modelo de integración comercial

A continuación se describe la metodología utilizada para analizar el aporte de los socios menores al proceso de integración.

En primer lugar, en base a las matrices de comercio de cada bloque, el MERCOSUR con cuatro países y el TLCAN con tres países, se calculan los tres *ISI* de cada uno de los bloques. En segundo, se consideran las matrices de comercio sin transacciones de los socios menores, es decir, la matriz del MERCOSUR con los cuatro países pero sin transacciones comerciales de Uruguay, y la del TLCAN con tres países y sin transacciones comerciales de México; en estas matrices se calculan nuevamente los tres *ISI* de cada uno de los bloques, llamados en este caso *ISI**. Por último, se calcula la diferencia entre los *ISI* obtenidos con la matriz de cada bloque y los *ISI** que surgen de la matriz sin transacciones de los socios menores. Esta diferencia entre los respectivos índices indica el aporte que realizan los socios menores al proceso de integración en su bloque respectivo, tanto desde el punto de vista de las exportaciones y las importaciones como a nivel global.

Por ejemplo, considerando el TLCAN y el *ISI^{global}*, donde EEUU es el país 1, Canadá el país 2 y México el país 3, la matriz del bloque para calcular el índice es:

$$I - T' = \begin{bmatrix} 1 & -t_{12} & -t_{13} \\ -t_{21} & 1 & -t_{23} \\ -t_{31} & -t_{32} & 1 \end{bmatrix}$$

Si el socio menor, México, no tiene actividad comercial respecto a los otros socios, la matriz del bloque sin transacciones comerciales del socio menor es²³:

$$I - T'' = \begin{bmatrix} 1 & -t_{12} & 0 \\ -t_{21} & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 1 \end{bmatrix}$$

²³ Como se aprecia, en ambos casos el bloque tiene tres países, pero en el segundo el socio menor no comercia. Ello hace que en ambos casos el índice tenga la misma fórmula: $ISI^{global} = 1 - [\det(I - T'')]^{1/n}$, aunque, cuando el socio menor no comercia, el determinante sea igual al de la matriz menor de (2,2) y el exponente en la fórmula sea el mismo ($n = 3$).

5. Resultados

Los datos utilizados para la construcción de las matrices anuales del periodo 1990-2016 fueron los siguientes: PIB, consumo e inversión (demanda interna) a precios corrientes (US\$), con fuente Banco Mundial; y las estadísticas de comercio (exportaciones por destino e importaciones por origen) a precios corrientes (US\$), con fuente COMTRADE/WITS.

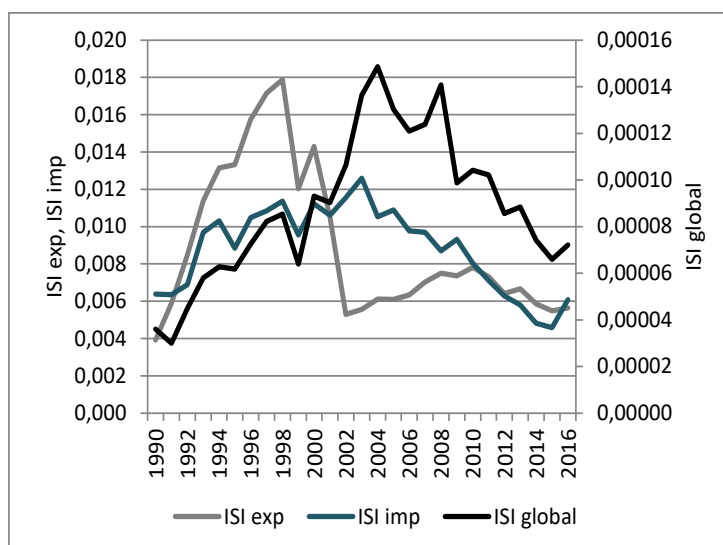
Los resultados de los diferentes *ISIs* calculados se presentan en las siguientes secciones. En primer lugar, se muestran los de los dos bloques y entre los países de cada bloque, y en segundo los resultados de la aplicación de la metodología para los socios menores de los dos bloques. Interesa mencionar que los índices de exportaciones e importaciones tienen mayores magnitudes respecto al global, dado que, como se presentó en la metodología y definición de los mismos, los primeros incluyen las transacciones internas mientras se éstas se excluyen en el global. A su vez, la distancia en las magnitudes de los *ISI* entre el MERCOSUR y el TLCAN es un resultado de los vínculos comerciales seguidos por los países en las últimas tres décadas, las cuales se relacionan directamente con la profundización (o no) de la integración entre los diferentes países que conforman los dos bloques.

5.1 Bloques y países

Para el MERCOSUR (Gráfico 9), los resultados de los índices señalan que el bloque tuvo bajos niveles de integración y dos etapas claramente diferenciadas. En la primera, desde el inicio del acuerdo hasta mediados de los 2000, el bloque tuvo un importante aumento en el grado de integración, principalmente por las exportaciones en los noventa y de manera permanente por las importaciones. En contraste, en la segunda, desde mediados de los 2000 hasta los años recientes, existió una caída muy significativa en la integración, principalmente en las importaciones dado que en las exportaciones los niveles continuaron siendo bajos. De esta manera, los niveles de integración del bloque en los años recientes fueron similares a los existentes al inicio del periodo.

Estos resultados de la integración del bloque se encuentran asociados, en buena medida, a los cambios en el origen y destino del comercio, así como a la estructura y perfil de especialización comercial de los países. Como fue mencionado, 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 interindustrial con la mayoría de las regiones del mundo y el creciente relacionamiento comercial con China generó fuertes efectos a nivel intrarregional.

Gráfico 9: MERCOSUR: indicadores sistémicos de integración

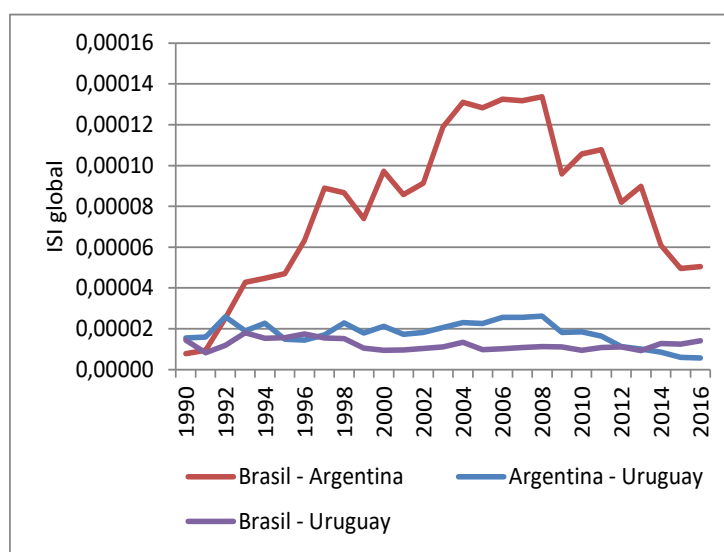


Fuente: Elaboración propia

Considerando las relaciones entre los países²⁴ (Gráfico 10), la vinculación comercial más importante fue la de los países grandes, que definieron tanto el nivel como la evolución de la integración para el bloque en su conjunto. La relación entre Brasil y Argentina tuvo bajos niveles de integración, con las dos fases mencionadas anteriormente: aumento en los noventa y en los 2000, y posteriormente un retroceso significativo hasta niveles similares a los de los noventa. 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 de los socios mayores. Si bien a nivel global fue más relevante la integración con Argentina, fue más estable con Brasil, especialmente desde los 2000.

²⁴ Se presentan los resultados para uno de los índices dado que los otros dos índices muestran resultados similares.

Gráfico 10: Países del MERCOSUR: indicador sistémico de integración global

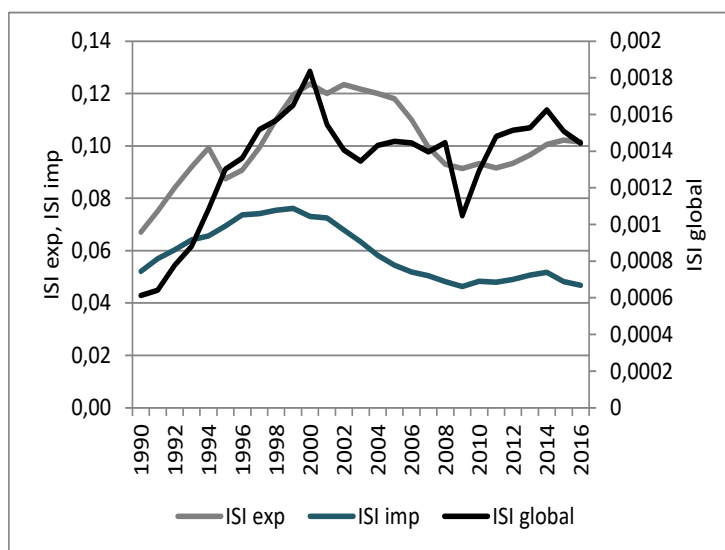


Fuente: Elaboración propia

En el caso del TLCAN (Gráfico 11), los resultados indican que durante el periodo el bloque incrementó su integración, principalmente por las exportaciones ya que disminuyó por el lado de las importaciones, y existieron tres etapas diferenciadas: en los noventa ocurrió el mayor crecimiento en el grado de integración, en especial en las exportaciones; durante los 2000 disminuyó de manera significativa, especialmente del lado de las importaciones aunque también en las exportaciones, alcanzando en este caso niveles similares los de mediados de la década anterior; por último, en los años recientes volvió a incrementarse en las exportaciones, aunque con menor intensidad que en los noventa, y se mantuvo relativamente estable en las importaciones. A su vez, los valores de los *ISIs* en este bloque resultan sustancialmente más altos que los del MERCOSUR.

Los resultados de la evolución en la integración del bloque se asocian a los cambios en el origen y destino del comercio, así como a la estructura y perfil de especialización comercial de los países. Como fue señalado, los niveles de intercambio comercial dentro del bloque fueron elevados y crecientes considerando todo el periodo, 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.

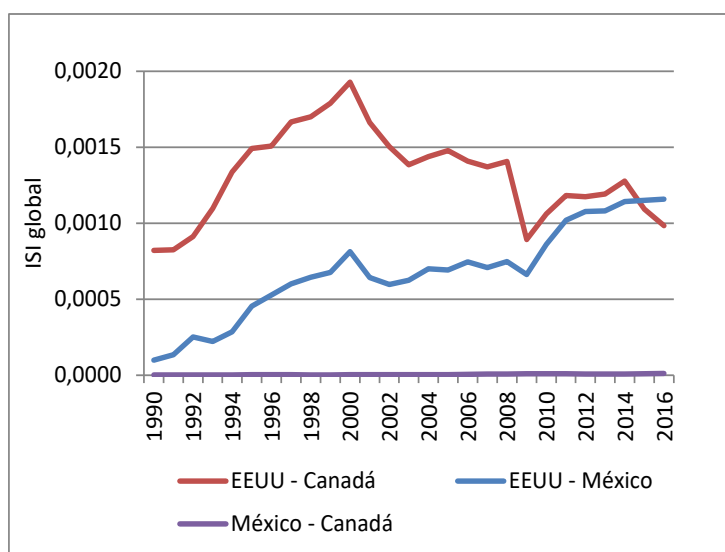
Gráfico 11: TLCAN: indicadores sistémicos de integración



Fuente: Elaboración propia

A nivel de países (Gráfico 12), la relación de mayor importancia fue entre EEUU y Canadá, con las tres fases mencionadas, y la misma definió, en gran medida, el nivel y la evolución del bloque. Sin embargo, durante todo el periodo creció la importancia de la relación entre EEUU y México, especialmente por las exportaciones, alcanzando en años recientes niveles similares a la relación entre EEUU y Canadá. Las relaciones entre los socios menores, México y Canadá, si bien se incrementaron durante el periodo, a nivel del bloque en su conjunto continúan siendo marginales.

Gráfico 12: Países del TLCAN: indicador sistémico de integración global



Fuente: Elaboración propia

Los resultados presentados muestran que el MERCOSUR y el TLCAN tuvieron trayectorias divergentes en sus niveles y tendencias de integración comercial (Gráficos 9 y 11). El grado de integración del MERCOSUR fue sustancialmente menor al del TLCAN, tanto por las exportaciones como por las importaciones y a nivel global. Los índices de integración divergen: los del MERCOSUR son menos de un décimo que los del TLCAN. Las tendencias también muestran diferencias significativas, en la medida que, mirando todo el periodo, la integración del MERCOSUR tuvo escasos avances mientras que en el TLCAN existió un crecimiento relevante. A su vez, en el MERCOSUR el índice global sigue al que mantienen Brasil y Argentina (Gráfico 10), y en el TLCAN, éste sigue al de EEUU y Canadá (Gráfico 12). En el MERCOSUR ninguna otra integración bilateral se aproxima a esa trayectoria de los socios mayores (Gráfico 10), mientras que en el TLCAN el índice de EEUU-México se aproxima al del bloque (Gráfico 12). Por lo tanto, las integraciones están dominadas por el eje de los socios mayores.

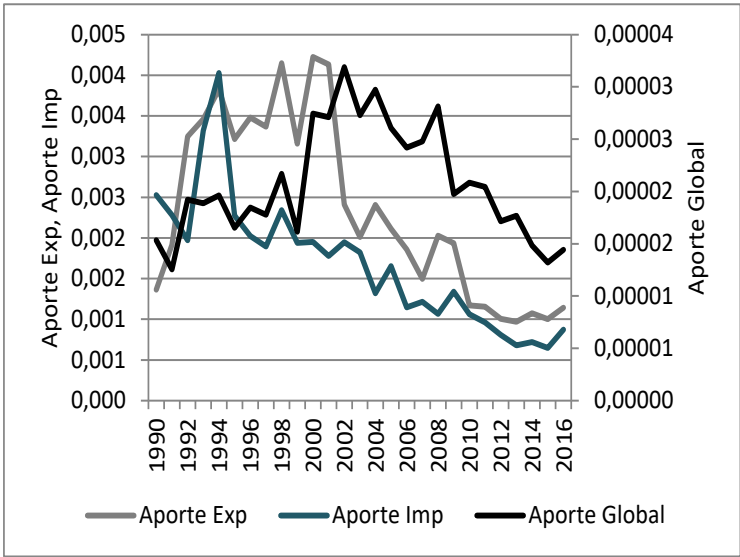
De esta manera, la generación de condiciones favorables al libre comercio en el TLCAN incrementó los flujos respectivos basándose en la integración progresiva de las economías, mientras en el MERCOSUR los procesos de integración políticamente orientados generaron tendencias fuertes al debilitamiento de los flujos comerciales al interior del bloque. Estos resultados sugieren claramente que las fuerzas gravitantes en la configuración de ambos bloques están más allá de ellos mismos. En particular, resalta la irrupción de las relaciones comerciales con los países del sudeste asiático y, en especial, con China como un polo de generación de otras ventajas y de desviación del comercio intrabloque e interbloques. La evidencia presentada apunta a que, desde la década de los 2000, el impacto de China en la evolución de la integración del MERCOSUR ha sido muy relevante y de mayor intensidad que en el caso del TLCAN.

5.2 Socios menores: Uruguay y México

Para Uruguay, los resultados de la aplicación de la metodología para analizar los socios menores indican que su aporte al proceso de integración fue bajo y decreciente, tanto a nivel de las exportaciones e importaciones como a nivel global (Gráfico 13). Los mayores valores se alcanzaron en la década de los noventa, en especial por el lado de las exportaciones, y desde entonces han disminuido de manera permanente hasta registros aún

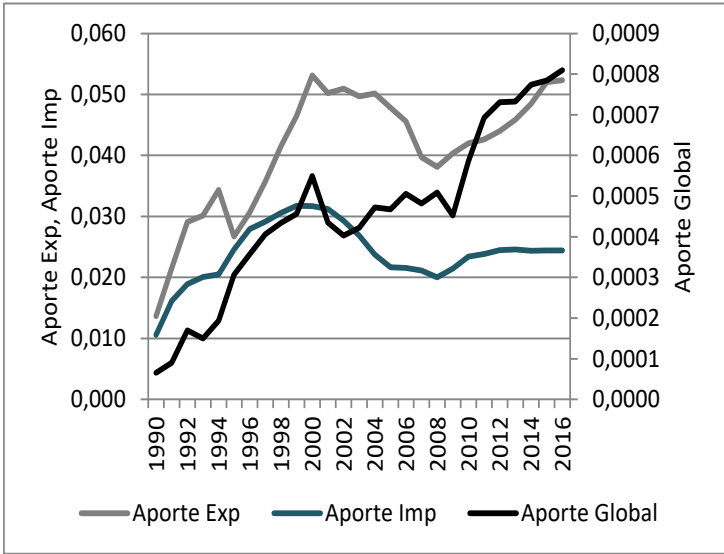
menores que al inicio del proceso de integración. En contraste, el aporte de México a la integración del TLCAN fue significativo y creciente, principalmente por el lado de las exportaciones aunque también en las importaciones, lo cual se reflejan en el significativo crecimiento del índice global (Gráfico 14). En concordancia con la evolución de la integración del bloque, el mayor aporte ocurrió en la década de los noventa y, en menor medida, en los años recientes, mientras que en los 2000 disminuyó.

Gráfico 13: Aporte de Uruguay en el MERCOSUR: Exportaciones (Exp), Importaciones (Imp) y Global



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 14: Aporte de México en el TLCAN: Exportaciones (Exp), Importaciones (Imp) y Global



Fuente: Elaboración propia

Los resultados muestran que Uruguay y México tuvieron trayectorias divergentes en sus niveles y tendencias de integración comercial. El grado de integración y aporte de Uruguay fue sustancialmente menor al de México, tanto por las exportaciones, las importaciones como a nivel global. Los índices de integración divergen: los de México superaron a los de Uruguay en aproximadamente 20 veces (en promedio para todo el periodo). Las tendencias también muestran diferencias significativas, en la medida que la integración de Uruguay tuvo escasos avances y un profundo retroceso, mientras que el de México tuvo un crecimiento significativo.

Los índices reflejan las profundas asimetrías que han experimentado los dos países en sus procesos de integración a sus respectivos bloques y, por lo tanto, las diferencias en relación a los potenciales efectos positivos en términos de intercambio comercial con los socios regionales. Como fue señalado, esta divergencia se encuentra asociada tanto a la evolución de la integración de los bloques como a los cambios en el origen y destino del comercio, así como las transformaciones de la estructura del comercio y perfil de especialización de los países.

6. Conclusiones

Desde su conformación hace más de dos décadas, los dos bloques más importantes de las Américas en términos económicos y comerciales, el MERCOSUR y el TLCAN, tuvieron trayectorias divergentes en sus procesos de integración comercial. La evidencia y los resultados del análisis en base a métodos y técnicas de análisis estructural sugieren que, más allá de que ambos han atravesado diferentes etapas de mayor o menor integración, el MERCOSUR no tuvo avances significativos y continúa siendo un bloque poco integrado, mientras que el TLCAN, en contraste, profundizó la integración entre sus socios a lo largo del periodo. A su vez, en el MERCOSUR predominó fuertemente la relación bilateral del socio grande Brasil con Argentina, siendo poco relevante la vinculación con el socio menor Uruguay, mientras en el TLCAN, si bien la relación principal fue la del país grande EEUU con Canadá, el socio relativamente menor, México, profundizó su integración y pasó a ocupar un lugar cada vez más relevante en el esquema comercial del bloque.

Estos resultados asimétricos en la integración de los dos bloques se encuentran estrechamente vinculados con los cambios en el origen y destino del comercio, y en la estructura y perfil de especialización comercial de los países y bloques. En el MERCOSUR los niveles de intercambio total dentro del bloque fueron bajos y decrecientes, predominó el comercio interindustrial con la mayoría de las regiones del mundo, aunque con cierto comercio intraindustrial a nivel regional, con una baja profundidad en la integración económica y productiva. En el TLCAN existió una fuerte integración, con elevado comercio intrazona y cadenas de valor estructuradas, generándose una significativa integración productiva, en particular en algunas cadenas de valor.

En este contexto, los socios relativamente menores, Uruguay y México, tuvieron una integración muy asimétrica en sus respectivos acuerdos y, por lo tanto, un aporte claramente diferente, siendo mucho más importante en el caso de México que en el de Uruguay. Este resultado, que se asocia tanto a la evolución de la integración de los bloques como a los cambios en el origen y destino del comercio, así como las transformaciones de la estructura del comercio y perfil de especialización de los países, muestra las enormes asimetrías de los países en sus procesos de integración a sus respectivos bloques y, por lo tanto, a los potenciales efectos positivos en términos de intercambio comercial con los socios regionales.

Interesa señalar dos aspectos relevantes a considerar en futuras investigaciones. El primero es la relación entre el tamaño de los países y la integración comercial, medida en este caso a través de los *ISIs*. Esta línea de análisis puede aportar elementos relevantes para profundizar en la explicación de distintas trayectorias en los procesos de integración y en el aporte que realizan cada uno de los socios en sus acuerdos o bloques. Para incluir esta relación, es posible plantear un desarrollo analítico de los *ISIs* que vincule la magnitud o tamaño relativo de los socios y sus efectos en la integración, por ejemplo, a través del vínculo entre los coeficientes t_{ii} y los *ISIs* según tamaño relativo de los países (socios grandes, medianos y menores).

El segundo es la consideración en el análisis de otra dimensión sumamente relevante en los procesos de integración regional, como es la inversión extranjera directa (IED). Los flujos de capital emitidos y recibidos por los socios a nivel regional han tenido una enorme

importancia en el caso del TLCAN y, en bastante menor medida, en el MERCOSUR, y los mismos se encuentran estrechamente vinculados a las corrientes comerciales intrabloque de los países. Esta dimensión ha sido analizada en menor medida que la integración comercial, en particular, no existen antecedentes en el marco de la metodología utilizada en este trabajo. En este sentido, es posible incluir la IED mediante un desarrollo analítico similar a la metodología de análisis del comercio, en este caso en base a matrices de inversión y flujos de capital. La consideración de ambas dimensiones de la integración (comercio e IED) en forma conjunta, mediante esta metodología, puede aportar valiosos elementos para describir y analizar en forma más amplia y profunda los procesos de integración regional y el rol que desempeñan los diferentes países dentro de su bloque.

Bibliografía

- Bértola, L., Isabella, F, y Saavedra, C., 2014. El ciclo económico del Uruguay 1998-2012". *Serie Estudios y Perspectivas*, CEPAL, Montevideo.
- Bittencourt, G. (coord.), 2012. *América Latina frente a China como potencia económica mundial: exportaciones e inversión extranjera*. Red Mercosur n° 20.
- Castilho, M. y Puchet, M., 2012. Commercial integration and the structure of trade flows in Latin America. En Punzo, L., Feijo, C. y M. Puchet (eds.) 2012. *Beyond the Global Crisis. Structural adjustments and regional integration in Europe and Latin America*. Londres y Nueva York: Routledge. Routledge studies in the Modern World Economy, 106.
- Corbella, V., 2013. Integración y flujos comerciales entre países de la UNASUR. *Análisis Económico*, Núm. 69, vol. XXVIII, pp. 149-165.
- Dussel Peters, E. y Ortiz, S., 2016. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ¿contribuye China a su integración o desintegración. En Dussel Peters, E. (coord.), 2016. *La nueva relación comercial entre América Latina y el Caribe-China: ¿integración o desintegración regional?*. RED ALC-CHINA y UDUAL, México; pp. 245-307.
- Ferguson, I. y Villareal, M., 2013. NAFTA at 20: Overview and Trade Effects. *Cornell University ILR School, Federal Publications, Key Workplace Documents*, 2-21-2013.
- González, M. y Larruina, K., 2010. Integración del MERCOSUR, Taller Métodos de análisis de comercio entre países, Universidad de la República.
- García, M. y M. Puchet, 2015. Apertura comercial, grado de integración y estructura de los bloques económicos. El caso de México-EUA, 1970-2009. En Puyana, A. (coord.), 2014. *América Latina: problemas del desarrollo en la globalización, 1980-2013*. FLACSO-México.
- Hiratuka, C., 2016. Impactos de China sobre el proceso de integración regional de Mercosur. En Dussel Peters, E. (coord.), 2016. *La nueva relación comercial entre América Latina y el Caribe-China: ¿integración o desintegración regional?*. RED ALC-CHINA y UDUAL, México, pp. 195-243.
- Krugman, P. y Venables, A. J., 1996. Integration, specialization, and adjustment. *European Economic Review* 40 (1996), pp. 959-967.

- Krugman, P., 1990. *Rethinking international trade*. Cambridge, MIT Press.
- Lantner, R. y Lebert, D., 2013. Dominance, dependence and interdependence in linear structures. A theoretical model and an application to the international trade flows. Documents de Travail du Centre d'Economie de la Sorbonne, 2013.43.
- Markusen, J., Melvin, J., Kaempfer, W. y K. Maskus, 1995. *International trade. Theory and Evidence*. McGraw-Hill.
- Moreno-Brid, J., Puchet, M. y P. Ruiz, 2011. La integración regional de México: condicionantes y oportunidades por su doble pertenencia a América del Norte y a Latinoamérica. *ECONOMÍA*, UNAM, vol. 8, n° 23.
- Ons, A., 2010. Inserción económica internacional de Uruguay: situación y perspectivas, en Bizzozero, L., De Sierra, G. y Terra, I. (coords.), 2010. *La Inserción Internacional de Uruguay en Debate*. Colección Art. 2, CSIC, UdelaR.
- Pomfret, R., 2001. *The Economics of Regional Trading Arrangements*. Oxford: Oxford University Press.
- Prakas, D., E. Dietzenbacher y D. Basu, 2007. Economic Integration: Systemic Measures in an Input-Output Framework. *Economic System Research*, vol. 19, n° 4, pp. 397-408.
- Puchet, M., 2012. Intercambio regional y global, industrias creativas y educación: pensando desde fuera al Uruguay del futuro. En Caetano, G. y Arocena, R., 2012. *La aventura uruguaya. El país y el mundo*. Tomo I, Random House Mondadori.
- Robson, P., 1998. *The economics of international integration*. Routledge Ed., London.
- Terra, I. (coord.), 2008. *Asimetrías en el MERCOSUR, ¿Un obstáculo para el crecimiento?*. Serie Red Mercosur n° 12.
- Vaillant, M. y Ferreira, N., 2015. Uruguay's trade policy and specialization over two decades: a gradual and permanent path to trade openness. DT n° 14/15, Departamento de Economía, FCS, UdelaR.
- Venables, A. J., 2003. Winners and losers from regional integration agreements, *The Economic Journal*. 113(490), pp. 747-761.
- Viner, J., 1950. *The Customs Union Issue*. New York, Carnegie Endowment for International Peace.