

AÑO 35
TERCERA ÉPOCA
MAYO - AGOSTO 2018
VERSIÓN DIGITAL
ISSN: 2443-468X
VERSIÓN IMPRESA
ISSN: 1012-2508
CARACAS-VENEZUELA

La integración latinoamericana
desde un enfoque de redes

Wilson Pérez-Oviedo

John Cajas-Guijarro

María Cristina Vallejo

CUA
DER
NOS
DEL
CEN
DES
98



La integración latinoamericana desde un enfoque de redes*

Wilson Pérez-Oviedo**
John Cajas-Guijarro
María Cristina Vallejo

pp. 39-72

Resumen

Este artículo evalúa la posición de Latinoamérica en la red de comercio mundial entre 1992 y 2015, incluidas sus conexiones internas y con el resto del mundo. Esta evaluación confirma que dichos países constituyen una periferia comercial, es decir, muestran una alta dependencia de los flujos comerciales de los países centrales, especialmente Estados Unidos y China. Brasil y México sirven como subcentros: el primero para Sudamérica y el segundo para Centroamérica y el Caribe. A su vez, los esfuerzos de integración latinoamericanos (AP, Unasur, Alba, Caricom, Mercosur) muestran diferentes trayectorias en su cohesión, su equilibrio de comercio industrial intragrupo y en sus exportaciones primarias. Del estudio de las interrelaciones entre estas variables, se extraen conclusiones sobre el potencial de la integración regional.

Palabras clave

Comercio global / Análisis de redes / Integración regional / Latinoamérica

Abstract

This article evaluates the position of Latin America in the global trade network between 1992 and 2015, including its internal connections and those with the rest of the world. This evaluation confirms that those countries constitute a commercial periphery, that is, they show a high dependence on the trade flows of the central countries, especially the United States and China. Brazil and Mexico serve as sub-centers: the first for South America and the second for Central America and the Caribbean. In turn, Latin American integration efforts (AP, Unasur, Alba, Caricom, Mercosur) show different trajectories regarding their cohesion, their balance of intra-group industrial trade and their primary exports. From the study of the interrelationships among these variables, conclusions are drawn about the potential of regional integration.

Key words

Global trade / Network analysis / Regional integration / Latin America

* Este artículo forma parte de una línea de investigación sobre redes de comercio global desarrollada desde Flasco, Ecuador, por los autores. En particular, este artículo realiza un avance geográfico, temporal y metodológico respecto de publicaciones previas (Pérez-Oviedo y Cajas-Guijarro 2016; Pérez-Oviedo, Cajas-Guijarro y Vallejo 2018), con la primera aplicación de un índice de centralidad propuesto por Pérez-Oviedo y Cajas-Guijarro (2017), el mismo que permite realizar una lectura de la posición de dependencia de la región latinoamericana respecto de los países centrales en la red de comercio internacional global. Se agradece la asistencia de Francisco Venes, Renier Esteves, Anamary Maqueira y Elvia Rojas.

** W. Pérez-Oviedo. Matemático, Máster en Economía y Máster en Arte. Profesor e investigador de Flasco Ecuador.

Correo-e: wperez@flasco.edu.ec

J.Cajas-Guijarro. Máster en Economía del Desarrollo. Profesor de la Universidad Central del Ecuador y doctorante en Economía del Desarrollo de Flasco Ecuador.

Correo-e: jcajasg@uce.edu.ec

M.C. Vallejo. Doctora en Economía del Desarrollo. Magíster en Economía Ecológica. Profesora e Investigadora de Flasco Ecuador. Becaria de la Fundación Carolina.

Correo-e: mcvallejo@flasco.edu.ec

Introducción

Entre 1992 y 2015 se han dado importantes cambios en el comercio mundial, como la consolidación económica estadounidense –luego de caer el bloque soviético en 1991– o la expansión comercial china, con su ingreso a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001. Latinoamérica ha sido afectada por estos cambios estructurales, sintiendo la fuerza gravitatoria china y del Asia-Pacífico en general, en dos formas: un boom favorable de precios de los *commodities* entre 2000-2012 (Jacks, 2013; Gruss, 2014) que incentivó a reprimarizar sus economías orientadas a la exportación; y la competencia china en la producción a gran escala de manufacturas con mano de obra barata. Así, la red de comercio internacional se ha modificado, posiblemente con otros centros y dependencias, y una nueva posición para Latinoamérica.

El presente estudio aborda la situación de los países latinoamericanos dentro del nuevo contexto mundial, encontrando que ninguno es un *centro*¹ (según la definición dada más adelante) de la red de comercio global. De hecho, estos países muestran enlaces relativamente débiles entre sí, pero al mismo tiempo enlaces fuertes y dependientes hacia los *centros* mundiales. Esto se cumple incluso para Brasil y México que, actuarían como «sub-centros» regionales. La inserción latinoamericana en la red global recibe la influencia de los esfuerzos de integración regional y subregional, cuya importancia o irrelevancia, éxito o fracaso modifican dicha red. Este trabajo también contribuye en evaluar estos procesos.

Como los indicadores tradicionales de redes son demasiado generales, su uso no resultó apropiado para este estudio. Por eso, el rol de los países latinoamericanos, en una red de comercio global que evoluciona, fue estudiado con indicadores diferentes (Pérez-Oviedo y Cajas-Guijarro, 2017). Estos indicadores estiman la importancia de un país (o de un grupo de países) en el comercio mundial, considerando tanto el tamaño de sus transacciones como su posición en la red global. Además, abordan la cohesión de los grupos regionales y su tipo de comercio, especialmente respecto a su composición primaria y no primaria. Como productos primarios se consideraron aquellos que poseen el menor nivel de tecnificación (Lall, 2000).

Con estos elementos, el documento se organiza de la siguiente forma: luego de esta introducción, la segunda sección revisa el estado del arte sobre el uso de teorías de redes al estudiar el comercio internacional, así como las evaluaciones empíricas de los esfuerzos de integración latinoamericana. La tercera sección menciona brevemente la metodología utilizada, junto con su intuición e interpretaciones. La cuarta sección estudia el rol de

¹Aunque la distinción «centro-periferia» fue popularizada por autores como Prebisch (1949), al parecer sería Werner Sombart en su obra *Der Moderne Kapitalismus* (1902), uno de los primeros en distinguir entre «centro» y «periferia» en la economía mundial. Para una reseña del aporte latinoamericano al enfoque centro-periferia se recomienda el trabajo de Love (2011).

Latinoamérica en la red global de comercio. La quinta sección analiza los resultados de los esfuerzos de integración regionales. La sexta sección cierra con las principales conclusiones del trabajo.

Estado del arte

El comercio internacional desde el análisis de redes

El estudio del comercio internacional con teoría de redes no es reciente (Hilgerdt, 1942, 1943). Uno de los primeros intentos explícitos en este campo (Snyder y Kick, 1979) empleó un modelo de tres bloques: centro, semiperiferia y periferia, y cuatro tipos de redes internacionales: comercio, intervenciones militares, tratados internacionales e intercambios diplomáticos. La caracterización de los bloques —más geográfica que teórica— así como la operatividad de ponderaciones iguales a los cuatro tipos de redes en su análisis fueron muy criticados (Nemeth y Smith, 1985). Nemeth y Smith (1985) corrigieron algunos elementos, enfocándose solo en flujos de comercio internacional de mercancías, aportando una mejor conceptualización y medición en favor de las teorías del sistema-mundo y de la dependencia (Amin, 1974; Wallerstein, 1974).

El intercambio desigual también ha sido tratado desde la teoría de redes; por ejemplo, en el análisis de las asimetrías de los flujos comerciales de materias primas *versus* productos procesados en el intercambio entre tres bloques de países: centro, semiperiferia y periferia (Smith y White, 1992). Se identificó como característica estructural del intercambio global la preminencia en volumen de comercio de los países centrales, mientras que para los miembros de la periferia lo más probable era mantener relaciones comerciales con los centros —de los que históricamente han dependido— antes que entre sí, a pesar de la cercanía geográfica. Por otra parte, sobre el análisis de una red comercial no direccionada y ponderada, se argumenta que los países intensamente conectados funcionan como ejes del comercio internacional y se vinculan mejor con aquellos menos conectados que con sus similares (Fagiolo *et al.*, 2008).

Desde enfoques analíticos diferentes a la teoría de la dependencia (Garlaschelli y Loffredo, 2005; Kali y Reyes, 2007; Serrano *et al.*, 2007) se menciona que, entre las características centrales de las redes de comercio, se encuentran la existencia de una estructura fuertemente jerárquica, con alta heterogeneidad y con *libertad de escala* (*scale-free*); lo cual descartaría la existencia de «países representativos» en el comercio internacional, a partir de las propiedades topológicas de la red global.

Otras propiedades que suelen adjudicarse a las redes de comercio mundial son: 1) distribución de grados en ley potencial (*power law*); 2) propiedad de mundo pequeño; y 3) alto coeficiente de aglomeración (Serrano y Borguñá, 2003). Estas características surgirían porque la globalización y los avances tecnológicos —que permiten sortear las restricciones

geográficas o económicas— convierten al sistema de comercio en un complejo sistema autoorganizado.

Al evaluar las características económicas y estructurales del comercio global, también se suele identificar el «derrame» de efectos de un choque de demanda nominal. Por ejemplo, con China y Ucrania como epicentros de un choque de demanda, la mayoría de los países desarrollados pueden ser afectados e incluso amplificar los choques, mientras que los países de menores ingresos y los exportadores de petróleo tienden a bloquear los efectos de un choque (Kireyev y Leonidov, 2015).

En comparación a la literatura descrita, el presente trabajo contribuye al estudio del comercio internacional usando indicadores basados en un enfoque de redes ponderadas-direccionadas. El uso de tales indicadores presenta evidencia de una marcada asimetría en la red global de comercio, incluso contradiciendo el cumplimiento de una *ley potencial* y una *libertad de escala* en dicha red (es decir, hay países mucho más representativos que otros).² Tales asimetrías permiten identificar centros, subcentros y periferias sin necesidad de imponer criterios adicionales (por ejemplo, de cercanía geográfica). También se aporta con el estudio de «efectos derrame» para todo el mundo, con énfasis en Latinoamérica y en países centrales como Estados Unidos y China.

Evaluaciones empíricas de la integración comercial

La globalización y regionalización también se han analizado desde un enfoque empírico de redes; por ejemplo, comparando las trayectorias del comercio de mercancías en 1959 y 1996 (Kim y Eui-Hang, 2002). Se ha llegado a inferir una mayor globalización del comercio mundial pues hay un importante incremento en la densidad de la red global, aunque esta transformación se concentraría en los países de estrato medio.³ Asimismo, habría una regionalización (es decir, mayor aglomeración) explicable por la proliferación de acuerdos comerciales preferenciales entre países geográficamente cercanos en los años noventa, incrementando significativamente la densidad y vínculos intrarregionales. No obstante, estos son procesos heterogéneos. Por una parte, Sudamérica, tal como Europa y Asia, se identifican significativamente regionalizadas desde 1959, mientras que otros grupos como África están a la zaga del proceso; Centroamérica y Norteamérica tampoco mostrarían clara evidencia de mayor regionalización (en el período de ese estudio). También hay diferencias entre los bloques más regionalizados. Por ejemplo, la regionalización sudamericana

² Los resultados de los respectivos tests de bondad de ajuste utilizados para refutar la existencia de una ley potencial pueden accederse solicitándolos a los autores.

³ La densidad de la red se mide por el cociente entre el número total de vínculos observados (presencia de exportaciones o importaciones entre dos países) y el número de vínculos posibles.

se orientaría hacia adentro porque su densidad intrarregional crece más rápido que su densidad interregional; mientras que en Asia la regionalización estaría orientada hacia afuera.

También se han desarrollado modelos gravitacionales, con aplicaciones a diversas regiones, para determinar si los acuerdos regionales crean —o solo desvían— el comercio. Varios autores han aportado evidencia a favor de la capacidad creadora de comercio asociada a estos acuerdos. Se argumenta que los bloques comerciales europeos incrementaron su comercio durante 1960 y 1970 (Aitken, 1973; Bergstrand, 1985; Thursby J. y Thursby M., 1987). Trabajos posteriores encuentran evidencia de creación de comercio en los bloques asiáticos y norteamericanos desde 1970 hasta 1992 (Frankel y Wei, 1993, 1995; Frankel, 1997), mientras otros encuentran creación de comercio en Latinoamérica durante los años 1990 (Soloaga y Winters, 2001). Asimismo, algunos trabajos indican que los acuerdos comerciales regionales, en general, crean comercio (Rose, 2000; Feenstra, 2001; Frankel y Rose, 2002; Ghosh y Yamarik, 2004), aunque otros identifican poca evidencia de creación de comercio en 5 de 12 acuerdos analizados —incluyendo Mercosur— (Yamarik y Ghosh, 2006).

En comparación a estos trabajos, el presente artículo contribuye al estudio de la integración comercial usando teoría de redes, sin emplear modelos econométricos con especificaciones *ad hoc* (por ejemplo, modelos de gravitación). Más bien, se aprovecha la información de la propia estructura de red para conocer la evolución de los bloques comerciales, así como los beneficios y perjuicios de la integración en cada caso concreto, particularmente ligada a la evolución del comercio industrial intragrupo.

Metodología

Este trabajo examina el rol de los países latinoamericanos en una red de comercio global que evoluciona en el período 1992-2015. Se estudia una red de 145 países, usando índices comparables en el tiempo y entre países. Se evalúa toda Latinoamérica, contribuyendo a la identificación de dinámicas complejas en la red de comercio en la región. Asimismo, aprovechando la información de la propia estructura de red, se estudia la evolución de los bloques comerciales, así como los beneficios y perjuicios de la integración en cada caso concreto, particularmente ligada a la evolución del comercio industrial intragrupo. En comparación a investigaciones anteriores (Pérez-Oviedo *et al.*, 2018), además de Sudamérica se analiza a Centroamérica y México, encontrando subcentros regionales y bloques con condiciones de integración muy desiguales.

Como, a nuestro criterio, los indicadores tradicionales en la teoría de redes (centralidad, aglomeración, grado, intermediación, etc.) son demasiado generales para evaluar al comercio internacional, se usa un enfoque diferente con la siguiente intuición: las exportaciones que hace un país le generan ingresos, los cuales incrementan su demanda agregada

y, por tanto, incrementan sus importaciones, pero esas importaciones crecientes equivalen a las exportaciones de otro país, el cual obtiene nuevos ingresos que incrementan su demanda agregada, y así se repite el proceso descrito, surgiendo un «efecto en cadena».

Bajo esta lógica, se puede obtener una «elasticidad ingreso» de un país respecto a otro, es decir, la tasa de cambio en el ingreso de un país (j) cuando el ingreso de otro país (i) crece 1 por ciento (denominado «índice de relevancia» de i en j). Al aplicar esto para cada par de países, surge una matriz asimétrica de índices de relevancia que captura la importancia de cada país relativa a los otros. Tal matriz de elasticidades la obtenemos asumiendo dos elementos que se mantienen constantes durante la difusión del shock en el ingreso del país inicial (i): a) la propensión a importar que tiene cada país por un incremento marginal de su ingreso (propensión marginal a importar); b) la distribución de las importaciones de cada país con respecto a los demás (distribución país-país de las importaciones). Cabe aclarar que, si bien estos elementos se asumen constantes durante la difusión de shocks, los mismos cambian de un año a otro (recogiendo los cambios estructurales vistos en el comercio internacional durante el período 1992-2015), variación que está recogida en los resultados que presentamos en este artículo. Dados tales elementos constantes, se estima el efecto que tiene un shock en el ingreso de un país sobre el ingreso de los demás

Este índice de relevancia muestra una sólida ventaja respecto a los típicos indicadores de comercio (como la participación de un país en las importaciones o exportaciones mundiales), porque abarca la estructura de la red global y la posición de cada país en esta red. Así, el comercio internacional se representa en una red dirigida y ponderada, compuesta por nodos con diferentes tamaños (PIB de cada país) y vínculos ponderados direccionados (flujos de pagos monetarios por importaciones).

Además del índice de relevancia, se emplean otros indicadores que mejoran la caracterización estructural de la red de comercio global: la cohesión de cada bloque comercial y una generalización del índice de Grubel y Lloyd (1975), para evaluar el balance de comercio industrial igualmente dentro de cada bloque.

El grado de cohesión comercial se obtiene comparando la magnitud de los índices de relevancia dentro del grupo con los índices de relevancia entre el grupo y el resto del mundo. A mayor relevancia entre los miembros de un bloque y menor relevancia con el exterior, se interpreta una mayor cohesión de dicho bloque.

Por su parte, el balance del comercio industrial se estima con el índice de Grubel y Lloyd (1975), quienes definieron el equilibrio del comercio industrial entre dos países como una situación donde los flujos comerciales manufactureros que ambos países intercambian son equivalentes. Para aplicar esta idea al caso de bloques, primero se calcula el índice de comercio intraindustrial entre un país del bloque y el resto de miembros agregados como otro país. Luego, se promedian los índices calculados de esa forma para todos los miembros

y ese promedio se considera como una medida del balance de comercio industrial dentro del grupo. Tal índice agregado intenta evaluar si la integración genera iguales beneficios para todos sus miembros en términos de incentivos para industrializar.

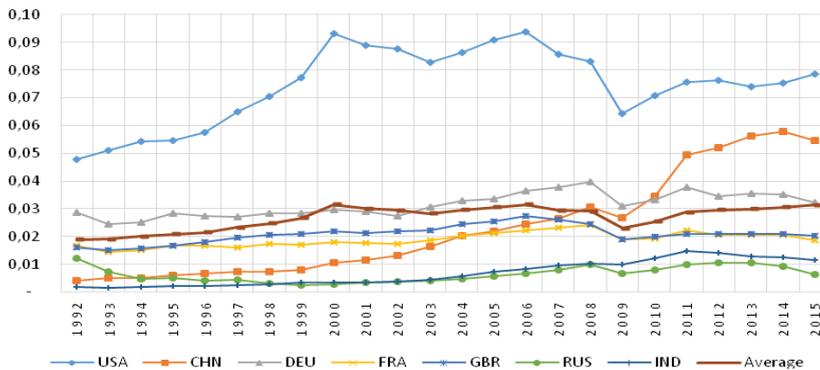
Estas medidas mejoran la comprensión de las condiciones de integración de los países en el mercado global. Además, dichos índices no requieren del uso de parámetros exógenos, sino que se asume una estructura de red estable conforme los choques se propagan. Los detalles metodológicos pueden encontrarse en el trabajo de Pérez-Oviedo y Cajas-Guijarro (2017).

Latinoamérica y sus redes de comercio en un contexto global

Entre 1992 y 2015 la red de comercio global y el papel de Latinoamérica en dicha red han cambiado sustancialmente. En esta sección se analizan ambos cambios identificando los centros de comercio y su relación con la región. También se explora la red latinoamericana para identificar su posición y dimensión en un contexto global; para ello, se aplican los indicadores mencionados en la sección metodológica, junto con información georeferenciada de comercio (Simoes e Hidalgo, 2011; Feenstra *et al.*, 2005) y de ingresos (Naciones Unidas, 2015) para el período indicado.

Figura 1

Influencia (elasticidad) promedio de países selectos sobre el resto del mundo



Nota: "Average" recoge la media mundial.

Fuente: Naciones Unidas (2015). Estimación propia.

Una primera característica de la red de comercio mundial es la consolidación de Estados Unidos como poder económico central, la menor influencia relativa de Alemania (y, en general, de Europa Occidental), el ascenso comercial de China —en especial desde

2001—, el debilitamiento de Japón y el surgimiento de India, Corea del Sur y otros países como potenciales centros. Los centros aumentaron su influencia sobre el resto del mundo, mientras que ningún país latinoamericano ni africano ha llegado a ser central.

Durante el período de análisis, Estados Unidos se mantiene como la economía más influyente en la red global de comercio. En 2015 su índice de relevancia en el resto del mundo alcanzó 0,078; es decir, si este país creció (o decreció) en 1 por ciento, la economía global habrá crecido (decrecido) en 0,078 por ciento (figura 1).

Durante los años noventa, la relevancia estadounidense fue creciente, probablemente como resultado del crecimiento acelerado de la productividad que experimentó desde 1994. Tal incremento pudo basarse en la denominada «Nueva Economía» (Castells, 2009) con la configuración de una sociedad de la información y del conocimiento que emergieron de la acelerada introducción, especialmente en ese país, de nuevas tecnologías de información y comunicación. Para Estados Unidos, el fin de esta etapa ocurre en el año 2000, coincidiendo con el estallido de la «burbuja de los *dot com*» de marzo de aquel año. Posteriormente, su influencia se estanca para caer drásticamente con la crisis internacional de 2008-2009. Desde entonces y hasta 2015, el país nuevamente incrementa su influencia mundial, pero sin recuperar los niveles observados antes de la crisis de 2009.

El segundo país más influyente en la etapa reciente es China. En 2015, su relevancia fue de 0,055 (figura 1), que contrasta con una influencia de apenas 0,011 en 2001. Desde las reformas pro-mercado impulsadas por Deng Xiaoping a partir de 1992, China dejó atrás a Japón, que era el referente económico asiático, y alcanzó un crecimiento impresionante que bordeó el 9 por ciento anual entre 1992-2000 y se mantuvo alto en años posteriores. Su ingreso a la OMC en 2001 confirió mayor importancia a sus exportaciones en su estrategia de crecimiento. En la siguiente sección se verá que estos elementos contribuyeron a que China devengara en un nuevo centro en la red global de comercio, junto con Estados Unidos y con fuerte influencia en Latinoamérica. No obstante, diversos aspectos podrían modificar este rol, como la desaceleración económica que ha reducido su demanda por productos primarios y la necesidad de dar mayor importancia a su demanda interna para fortalecer su economía.

Una segunda característica de la red global de comercio es la existencia de pocos países «centrales» y un número importante de países «periféricos». Esto se identifica al revisar el índice de influencia de un país sobre el resto del mundo. Por ejemplo, en 2015, apenas 3 países tuvieron una influencia mayor al promedio mundial: Estados Unidos, China y Alemania. Se representan estas relaciones a través de mapas, en los cuales, el tamaño y color de los nodos refleja al efecto promedio del país sobre el resto del mundo (más oscuro, mayor efecto), mientras que los enlaces reflejan la influencia (*elasticidad*) de un país sobre otro (véase mapa 1, que presenta elasticidades-links mayores a 0.04 puntos porcentuales usando una proyección acimutal equidistante).

Mapa 1a

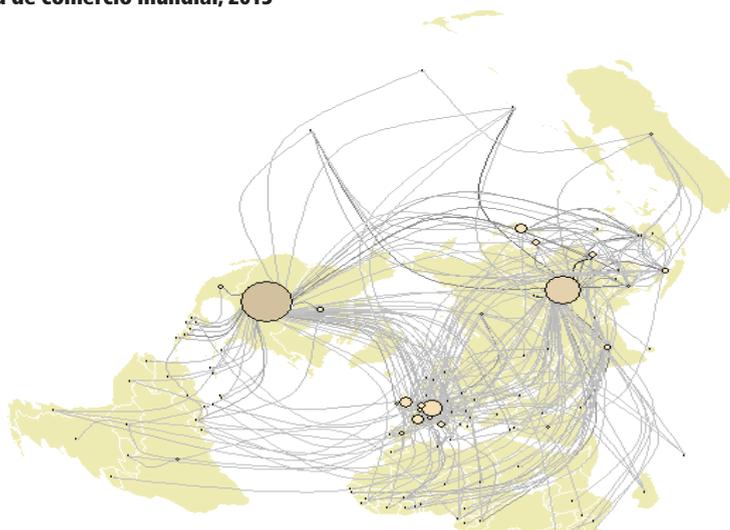
Red de comercio mundial, 1992



Fuente: Naciones Unidas (2015). Elaboración propia.

Mapa 1b

Red de comercio mundial, 2015

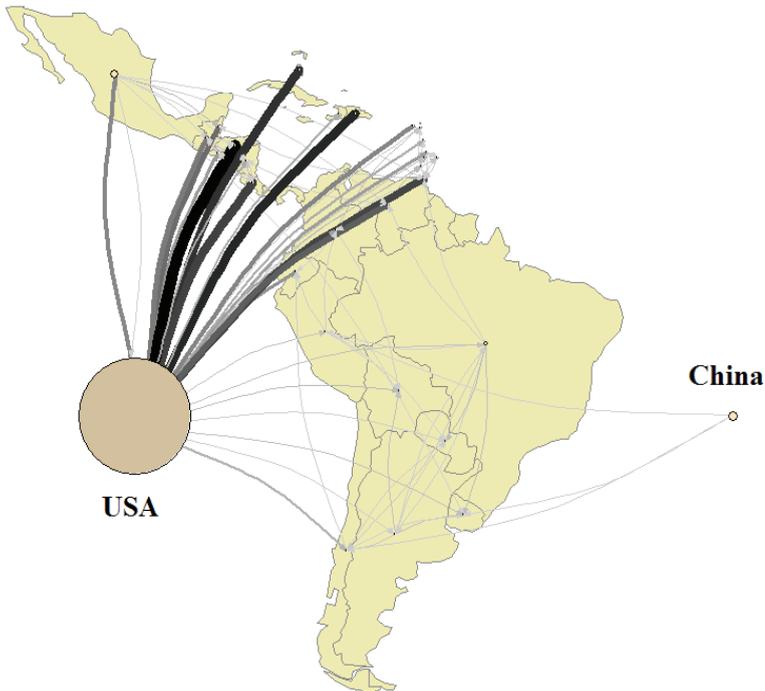


Fuente: Naciones Unidas (2015). Elaboración propia.

Después de Estados Unidos y China, otro centro global es Alemania. En 2015, su crecimiento en 1 por ciento se tradujo en un crecimiento promedio en el ingreso del resto del mundo de 0,032 por ciento, con una posición relativamente estable en el período de análisis. La influencia global de otros países ha crecido (por ejemplo, Rusia, India, Corea del Sur, Singapur), pero muy por detrás de Estados Unidos, China y Alemania. Por su parte, Latinoamérica y África no poseen centros mundiales; sus países se pueden considerar «periféricos». Respecto a la red Latinoamericana y su vínculo con los centros mundiales (véase mapa 2, donde se presentan links con elasticidades mayores a 0.005 puntos porcentuales), Estados Unidos muestra la mayor influencia, indisputada en los últimos años en México y Centroamérica, aunque en Sudamérica China compite con su influencia regional.

Mapa 2a

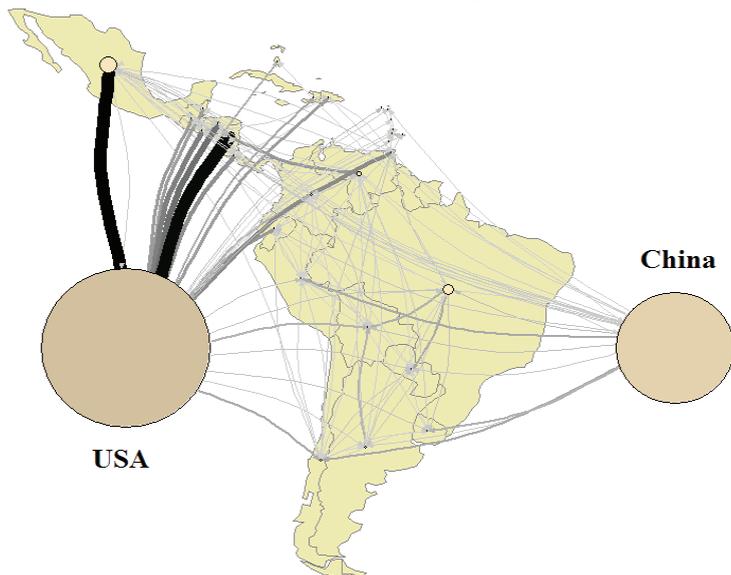
Red de comercio en América Latina y los centros globales, 1992



Fuente: Naciones Unidas (2015). Elaboración propia.

Mapa 2b

Red de comercio en América Latina y los centros globales, 2015



Mapa 3a

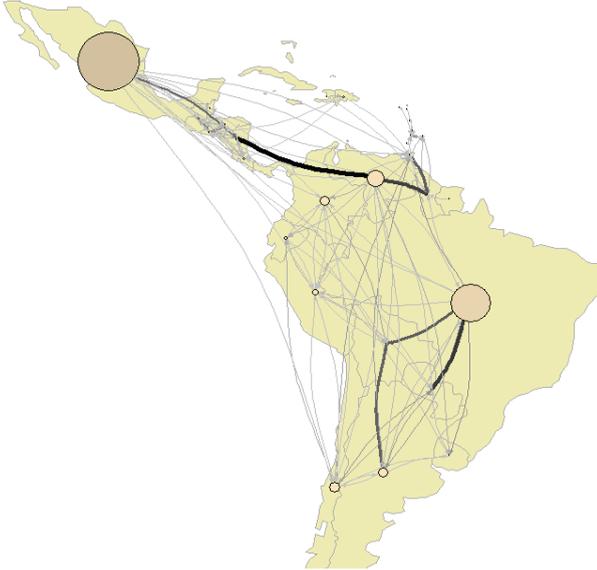
Red de comercio en América Latina y subcentros, 1992



Fuente: Naciones Unidas (2015). Elaboración propia.

Mapa 3b

Red de comercio en América Latina y sub-centros, 2015



Fuente: Naciones Unidas (2015). Elaboración propia.

Así, mientras en 1992 Estados Unidos era el país más influyente en toda Sudamérica, para 2015 este centro se mantiene como la principal influencia para Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Paraguay y Venezuela; en cambio China posee mayor influencia en Brasil, Chile, Perú y Uruguay (tabla 1).

Respecto a México y Centroamérica, la influencia estadounidense ha crecido, superando en 1992 y en 2015 con creces a China, que mantiene escasa relevancia en la región, excepto por incrementos en México y Costa Rica, dos únicos países de esta área que mantienen relaciones diplomáticas con el gigante asiático (Costa Rica y China pusieron en vigencia un TLC recién en 2011).

México cumple el papel de subcentro para Centroamérica, con especial relevancia sobre Nicaragua y Honduras. Sin embargo, este país tiene una fuerte asimetría con los centros mundiales, sobre todo frente a Estados Unidos donde su influencia es mínima.

De forma similar, la relación de Brasil con China y Estados Unidos es asimétrica. Recibe influencia de ambos países, mientras que su influencia sobre ellos también es mínima. A su vez, Brasil es muy importante comercialmente para Sudamérica, particularmente para Argentina, Bolivia y Paraguay. A pesar de los problemas económicos y políticos por los que ha atravesado Brasil en época reciente, los cuales habrían debilitado su posición en la red

de comercio global, aún posee supremacía en la región, adquiriendo de forma similar a México el papel de subcentro (mapas 3a y 3b, y tabla 2). En cambio, Argentina, país que pudo considerarse en décadas pasadas como posible subcentro, perdió su importancia regional en años recientes. Este aspecto coincide con lo expuesto por Schenoni, quien señala refiriéndose a Brasil: «[...] El paso de una histórica bipolaridad argentino-brasileña a su actual primacía [...] podemos concluir que para el segundo lustro de los años 80 el subsistema sudamericano se había tornado unipolar, ya que el poder regional de Brasil era más del triple que el argentino» (Schenoni, 2014:141).

Tabla 1

Influencia de Estados Unidos y China en Latinoamérica

País de América Latina	1992			2015		
	Efecto EEUU	Efecto China	Diferencia	Efecto EEUU	Efecto China	Diferencia
	México	0,13313	0,00079	0,13234	0,37073	0,02511
Guatemala	0,15513	0,00052	0,15461	0,11209	0,01337	0,09872
Repúb. Dominicana	0,28291	0,00066	0,28225	0,10562	0,01003	0,09559
Costa Rica	0,24609	0,00110	0,24499	0,13641	0,02765	0,10876
Honduras	0,33260	0,00136	0,33124	0,19149	0,01005	0,18144
El Salvador	0,09876	0,00035	0,09841	0,16681	0,01175	0,15506
Trinidad y Tobago	0,23948	0,00128	0,23820	0,13936	0,01474	0,12462
Nicaragua	0,07391	0,00063	0,07327	0,36222	0,01896	0,34326
Bahamas	0,26828	0,00176	0,26652	0,06674	0,00694	0,05980
Haití	0,06359	0,00018	0,06341	0,08006	0,00354	0,07652
Argentina	0,01061	0,00109	0,00952	0,01891	0,01665	0,00226
Bolivia	0,04317	0,00045	0,04272	0,06110	0,04042	0,02069
Brasil	0,03209	0,00179	0,03030	0,03184	0,04877	-0,01694
Chile	0,06042	0,00959	0,05083	0,07615	0,08240	-0,00625
Colombia	0,08879	0,00105	0,08775	0,06723	0,01387	0,05337
Ecuador	0,11571	0,00113	0,11457	0,11733	0,03012	0,08720
Paraguay	0,01214	0,00354	0,00860	0,02816	0,02338	0,00479
Perú	0,03421	0,00800	0,02620	0,04108	0,08513	-0,04404
Uruguay	0,03586	0,00751	0,02835	0,03153	0,06761	-0,03608
Venezuela	0,20040	0,00097	0,19943	0,02872	0,01403	0,01469

Nota: puntos porcentuales por cambio de uno por ciento en ingreso de Estados Unidos y China, respectivamente.
Fuente: Naciones Unidas (2015). Estimación propia.

Tabla 2

Influencia de Brasil y México en Latinoamérica

País de	1992			2015		
	Efecto Brasil	Efecto México	Diferencia	Efecto Brasil	Efecto México	Diferencia
América Latina						
México	0,00262	-		0,00757	-	
Guatemala	0,00045	0,00932	-0,00888	0,00161	0,01189	-0,01028
Repúb. Dominicana	0,00103	0,00279	-0,00176	0,00114	0,00325	-0,00212
Costa Rica	0,00100	0,00386	-0,00286	0,00270	0,01291	-0,01021
Honduras	0,00095	0,00495	-0,00400	0,00188	0,01659	-0,01471
El Salvador	0,00029	0,00353	-0,00325	0,00132	0,00960	-0,00828
Trinidad y Tobago	0,00762	0,00827	-0,00066	0,03933	0,01075	0,02858
Nicaragua	0,00042	0,00651	-0,00609	0,00254	0,05956	-0,05702
Bahamas	0,00093	0,00466	-0,00373	0,00114	0,00151	-0,00037
Haití	0,00016	0,00065	-0,00049	0,00044	0,00279	-0,00235
Argentina	0,01055	0,00092	0,00963	0,03095	0,00301	0,02794
Bolivia	0,00380	0,00304	0,00076	0,06922	0,00336	0,06586
Brasil	-	0,00351		-	0,00415	
Chile	0,02022	0,00334	0,01688	0,02565	0,01026	0,01539
Colombia	0,00291	0,00250	0,00041	0,00803	0,00541	0,00262
Ecuador	0,00212	0,00289	-0,00078	0,00400	0,00376	0,00024
Paraguay	0,04566	0,00073	0,04493	0,08775	0,00747	0,08028
Perú	0,00799	0,00426	0,00373	0,01164	0,00604	0,00561
Uruguay	0,03995	0,00676	0,03319	0,03978	0,00856	0,03122
Venezuela	0,00917	0,00509	0,00408	0,00084	0,00081	0,00004

Nota: puntos porcentuales por cambio de uno por ciento en ingreso de Brasil y México, respectivamente.

Fuente: Naciones Unidas (2015). Estimación propia.

En conclusión, la estructura actual del comercio mundial coloca a Latinoamérica en la periferia del núcleo global (compuesto esencialmente por Estados Unidos y China). Esto concuerda con la clásica estructura donde los países periféricos dependen fuertemente de los centros, mientras mantienen escasa relación comercial entre sí a pesar de su cercanía geográfica (Smith y White, 1992). Además, pocas economías regionales se disputan el rol de sub-centros, pero en su relación con los centros globales mantienen una dependencia estructural.

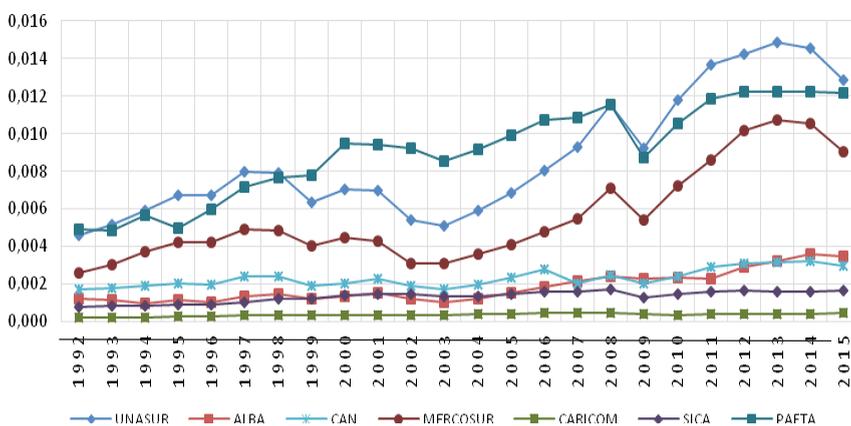
Estructuras de integración latinoamericana

A pesar de ser una constante en la retórica política e incluso académica, la integración de los países al sur del Río Bravo está aún pendiente. Para evaluar los intentos de integración

Latinoamericana existentes, se examinan siete procesos subregionales: CAN (Comunidad Andina), Unasur (Unión de Naciones Suramericanas), Alba (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América), Mercosur (Mercado Común del Sur), Caricom (Comunidad del Caribe), Sica (Sistema de la Integración Centroamericana), y AP (Alianza del Pacífico).⁴ Estos procesos se compararan con Nafta,⁵ Cafta,⁶ Asean,⁷ Unión Africana⁸ y Unión Europea.⁹

Figura 2

Relevancia de los bloques regionales en la red global de comercio



Fuente: Naciones Unidas (2015). Estimación propia.

Cabe anotar que, para efectos de comparabilidad, Alba y Unasur se analizan para todo el período de estudio, aunque estos bloques se conformaron en 2004 y 2011, respectivamente. De hecho, se han identificado tendencias históricas que parecen mantenerse incluso antes de la conformación oficial de dichos bloques.¹⁰

⁴ Si bien hay varios bloques latinoamericanos que pudieron incluirse en el análisis (como la Asociación Latinoamericana de Integración o el Mercado Común Centroamericano), consideramos que los utilizados son suficientes para adquirir una visión general de la integración regional. Queda como trabajo futuro un estudio más exhaustivo que, además de incluir más bloques, también evalúe el potencial de otros nuevos.

⁵ Nafta: Tratado de Libre Comercio de América del Norte e incluye a Canadá, Estados Unidos y México, que integró en un área de libre comercio a estos tres países desde 1994, cuando fue puesto en vigencia.

⁶ Cafta: Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana.

⁷ Asean: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, creada en 1967 y compuesta por Malasia, Indonesia, Brunéi, Vietnam, Camboya, Laos, Myanmar, Singapur, Tailandia y Filipinas.

⁸ Unión Africana: unión formada por 54 estados africanos desde el año 2001. Incluye a prácticamente todos los países del continente africano excepto Marruecos.

⁹ La Unión Europea es una organización internacional que integra a 28 estados europeos desde 1993.

¹⁰ Si bien Alba y Unasur son bloques cuya conformación posee objetivos que trascienden las relaciones comerciales, los hemos incluido en el análisis con fines comparativos y para reconocer hasta qué punto una integración de carácter más política contribuyó a la integración comercial.

El análisis de cada grupo comercial se complementa con un breve contexto de su origen e historia en el marco de su integración a la red de comercio global.

Esfuerzos de integración regional, su relevancia global y su vulnerabilidad ante choques externos

- *La Comunidad Andina (CAN)* se creó en 1969 con el Acuerdo de Cartagena, enfocado en la integración y cooperación entre los países andinos. Actualmente se constituye por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.¹¹ Su relevancia en la red de comercio global es muy baja y fluctúa entre 0,002 y 0,003 puntos porcentuales entre 1992-2015 (figura 2).

En los años noventa se introdujeron varias transformaciones para replantear la inserción del bloque al mercado mundial, basada originalmente en la ambiciosa propuesta integracionista de 1969, marcada por la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y la consolidación de un mercado común unificado. Se introdujeron políticas de liberalización comercial, privatización de empresas estatales, apertura a capitales extranjeros y liberalización financiera (González Arana, 1999). No obstante, en los años noventa se registró un pobre desempeño del bloque, aunque el arancel externo común introducido en 1995 fue clave para sostener el comercio intrarregional.

Por otro lado, se calcula para el período de estudio el efecto de la economía global en el bloque andino, que ha sido relativamente alto en contraste al efecto inverso que se analiza al principio, fluctuando entre 0,02 y 0,03 puntos porcentuales (figura 3). Aquí el indicador de relevancia (del resto del mundo sobre cada bloque) puede interpretarse como el grado de vulnerabilidad del grupo comercial frente a los otros países, pues mide la variación del ingreso de un bloque debido a una variación de uno por ciento en el ingreso del resto del mundo.¹²

Tal combinación de baja influencia y una vulnerabilidad relativamente alta frente a los choques externos evidencia una posición débil de un bloque que, de a poco, se desintegra: el futuro de la CAN es incierto. Por un lado, algunos miembros han firmado individualmente tratados de libre comercio: Colombia y Perú con Estado Unidos, la Unión Europea, Canadá; aparte de Colombia con México, Perú con China, entre otros. Además, Venezuela dejó la CAN en 2006 y se convirtió en miembro pleno del Mercosur en 2012, mientras que Bolivia (aún miembro de la CAN) concretó su ingreso al Mercosur en 2016. Asimismo,

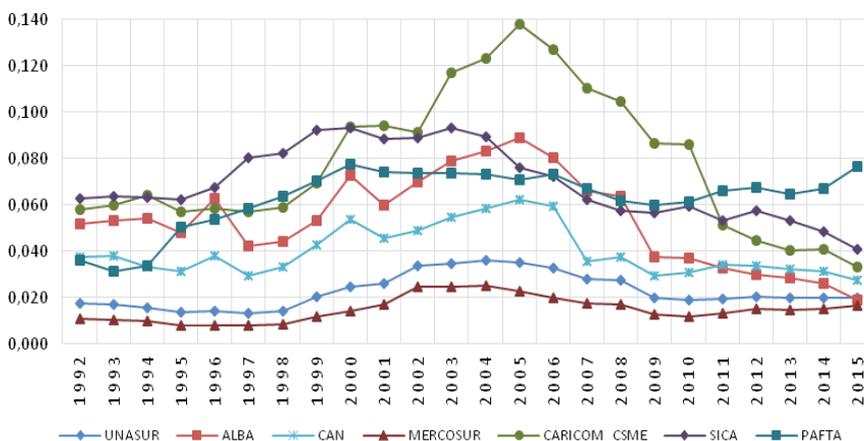
¹¹ En 2006, Venezuela anunció formalmente su intención de salir de la CAN. Desde entonces el país pasó por una transición de cinco años hasta completar su salida en 2011. Dada esta situación particular dentro del bloque, se decidió retirar a Venezuela en la estimación de los indicadores de la CAN desde 2007.

¹² La relevancia y la vulnerabilidad de un bloque respecto a la red de comercio mundial no pueden verse, aisladamente, como indicadores de fortaleza o debilidad. En su lugar, usamos la combinación de ambos en ese sentido: una elevada relevancia y baja vulnerabilidad la tomamos como reflejo de un bloque fuerte, mientras que un bloque débil mostraría baja relevancia y elevada vulnerabilidad.

Ecuador se adhirió al tratado de Perú y Colombia con la UE, y es miembro, junto con Bolivia y Venezuela, de Alba. Se añade a esto la incomodidad del Ecuador por su economía dolarizada en condición de desventaja frente a Colombia y Perú, en capacidad de manejar su política cambiaria.

Figura 3

Vulnerabilidad de los bloques regionales en la red global de comercio



Fuente: Naciones Unidas (2015). Estimación propia.

- *Mercosur*, integrado desde 1991 por Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, y, más recientemente, por Venezuela (2012)¹³ y Bolivia (2016), buscó conformar un área de libre comercio entre sus miembros. En la red de comercio global, Mercosur se muestra como el tercer bloque latinoamericano de mayor influencia –después de AP y Unasur.

El indicador de relevancia en la economía mundial es bajo para Mercosur, aunque se incrementa de forma continua de 0,002 en 1992 a 0,007 en 2008 (figura 2). Sin embargo, este proceso fue menos estable durante la liberalización económica y comercial de los años noventa. Por otro lado, las crisis cambiarias en Brasil y Argentina, hacia finales de los noventa e inicios del nuevo milenio también debilitaron el comercio subregional (Caetano, 2011). Por eso, algunos miembros han presionado para que se les permita emprender iniciativas

¹³ Mercosur incorpora a Venezuela desde 2012, al oficializarse el ingreso luego de completar su salida de la CAN. Su participación se suspendería a fines de 2016, de modo que consideramos adecuado incluir al país dentro del Mercosur en el periodo 2012-2015.

comerciales bilaterales (prohibidas para los miembros del bloque). No obstante, el grupo regional ha ganado relevancia en la red global de comercio. Tras superar el impacto inicial de la crisis internacional de 2008-2009, se calcula que su índice pasó de 0,005 a 0,009 entre 2009 y 2015, aunque empezó nuevamente a declinar desde 2014 (figura 2), como reflejo de la crisis económica y política por la que atraviesan sus miembros más importantes. Tal crisis ha debilitado el comercio intraregional, particularmente entre Argentina y Brasil. De hecho, el triunfo electoral de Mauricio Macri en Argentina en 2015 así como la destitución de Dilma Rousseff en Brasil en 2016 pudieron marcar el fin de una era política del Mercosur. En términos de integración, estos eventos han retrasado la conformación de una unión aduanera y han dilatado por varios años más la aplicación de exenciones para definir una tarifa externa común.

Por otro lado, Mercosur es el bloque latinoamericano con menor vulnerabilidad relativa. Su índice fue de 0,011 en 1992 (figura 3), disminuyendo durante el boom de los *commodities*, al pasar de 0,024 a 0,013 entre 2003 y 2009. No obstante, durante el último periodo, nuevamente su vulnerabilidad se incrementa hasta alcanzar 0,016 en 2015 (figura 3).

- *La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (Alba)* (creada en 2004 y conformada actualmente por Antigua y Barbuda, Bolivia, Cuba, Dominica, Ecuador, Granada, Nicaragua, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Venezuela) mantiene una trayectoria similar a la CAN, en cuanto a su relevancia en la red de comercio global, con un índice que fluctúa entre 0,001 en 2004 y 0,003 en 2015 (figura 2). En ambos casos, hay una débil posición en la red comercial, que combina una baja influencia sobre el mundo, menor incluso que la CAN, y una vulnerabilidad más elevada que Mercosur, Unasur y CAN. La vulnerabilidad de este bloque pasó de 0,052 en 1992 a 0,089 en 2005 (su punto más alto). El impulso del boom de los *commodities*, quizá contribuyó aquí también a que entre 2006 y 2015 disminuya la vulnerabilidad de Alba hasta 0,019 (figura 3).

Al evaluar la Alba cabe considerar que, a diferencia de otros procesos de integración, esta no se ajusta a la liberalización comercial, sino que la cuestiona y busca alternativas. Entre ellas están los Tratados de Comercio de los Pueblos (TCP), propuestos como «[...] instrumentos de intercambio solidario y complementario entre los países, destinados a beneficiar a los pueblos» (www.alba-tcp.org). Es decir, la Alba se configuró con fines políticos más que comerciales, de modo que su evaluación quizá necesite —además de los indicadores aquí planteados— de un estudio político más amplio. De todas formas, se caracterizará mejor la condición deteriorada de Alba (y también de CAN), en la siguiente sección, usando indicadores adicionales.

- *La Unión de Naciones Sudamericanas (Unasur)* es probablemente uno de los proyectos más amplios de integración latinoamericana, que pretendió englobar y aprender de las

experiencias de CAN, Alba y Mercosur. Entró en vigor en 2011, siendo sus miembros: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela. Su finalidad no fue solo comercial, sino también política, económica, social, cultural y de seguridad. Amplios consensos y agendas multidimensionales promovieron su actividad inicial. No obstante, los problemas económicos fundamentales, como «las asimetrías económicas y comerciales entre los países miembros (por ejemplo, las naciones pequeñas frente al gigante brasileño), y las vías para lograr una convergencia», se relegaron y Unasur se convirtió en «una mesa de diálogo y coordinación presidencial» (Gudynas, 2010:1).

La influencia en la red global de Unasur indica una posición consolidada como uno de los principales bloques latinoamericanos, bajo el liderazgo unipolar de Brasil, y altamente correlacionada con la dinámica del Mercosur. Desde su creación, su índice de relevancia muestra un ligero aumento desde 0,014 en 2011 hasta 0,015 en 2013 (figura 2). Sin embargo, entre 2014-2015, el bloque se ha debilitado, llegando a una influencia de 0,013 puntos. Esta trayectoria de aumento-disminución podría explicarse por el clima poco favorable para el comercio global de productos primarios, tras el fin del ciclo de los *commodities* y por la reciente crisis brasileña. Este bloque, además, evidencia una baja vulnerabilidad ante shocks en el resto del mundo, con un efecto estable entre 2011 y 2015, en alrededor de 0,02 (figura 3).

- *La Alianza del Pacífico* (AP) es un bloque conformado en 2011 por Chile, Perú, Colombia y México, las economías latinoamericanas más grandes de la Costa del Pacífico. Sus objetivos centrales son establecer un área de libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, e impulsar el crecimiento económico de sus miembros. Para ello, busca enfatizar los vínculos con la región Asia-Pacífico. Esta estrategia lograría un agrupamiento «pragmático en lo político, abierto en lo comercial, liberal en lo financiero y más funcional a los intereses de Estados Unidos en lo geopolítico» (Turzi, 2014: 79). Quizá por ello, este es uno de los bloques latinoamericanos de mayor relevancia en la red de comercio internacional, incidencia que entre 2011 y 2015 se mantuvo relativamente estable en 0,012, superior al Mercosur, pero inferior a Unasur (figura 2). Este efecto, sin embargo, es contrarrestado por una elevada vulnerabilidad ante las fluctuaciones externas. En época reciente, este bloque se torna progresivamente más sensible, incluso más que los demás bloques latinoamericanos. Se calcula que el efecto pasa de 0,066 a 0,076 entre 2011 y 2015 (figura 3).

- *La Comunidad del Caribe* (Caricom) agrupa a 15 países y entró en vigor desde 1973 buscando la integración económica, la coordinación de la política exterior, el desarrollo humano y social, y la seguridad. No obstante, es un proceso escasamente consolidado que no coordina políticas que sostengan la integración caribeña, sin observar ni siquiera resultados comerciales entre sus miembros (Romero, 2013). Tal situación permitiría entender por qué Caricom es el bloque latinoamericano con la menor influencia sobre el mundo entre 1992-2015 de apenas 0,0002 y 0,0004 puntos (figura 2). En términos de vulnerabilidad,

el Caricom es —con amplio margen— el más sensible de los bloques latinoamericanos a los choques externos entre 2000 y 2010. En 2005 habría alcanzado el nivel máximo de la región, con una fluctuación de su ingreso de 0.138 por ciento ante el aumento de 1 por ciento en el ingreso global (figura 3).

- *El Sistema de la Integración Centroamericana (Sica)* fue constituido en 1991 por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, con posteriores adhesiones de Belice (2000) y República Dominicana (2013). Este bloque, más que promover comercialmente a sus miembros, se fundamenta en consolidar principios democráticos, dado que la historia de esta región fue marcada por crisis políticas y conflictos armados. Sica, sin embargo, no se ha consolidado y poseería «varias debilidades» incluso en el planteamiento de objetivos (Caldentey, 2014: 30). Tales debilidades parecen expresarse en la baja influencia del bloque sobre el mundo, la cual es de las más bajas entre los bloques latinoamericanos, solo en mejor posición que Caricom, y fluctúa entre 0,0007 y 0,0016 durante el período de estudio (figura 2). La escasa relevancia se combina con una vulnerabilidad relativamente alta del bloque centroamericano que, junto a la Alianza del Pacífico, es el segundo más vulnerable en Latinoamérica, luego de Caricom, con un índice de 0,041 en 2015, mucho mayor a todos los bloques sudamericanos (figura 3).

Influencia de los centros globales en los bloques latinoamericanos

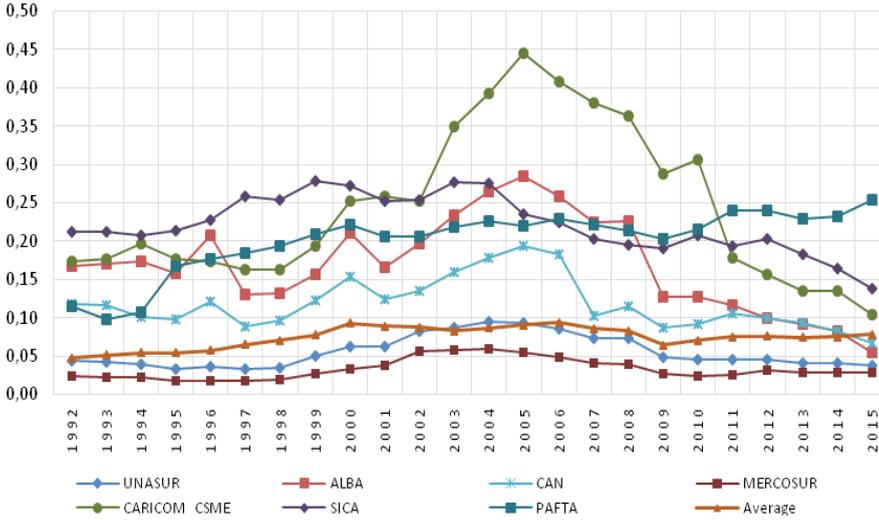
Ahora se analizará el cambio en el ingreso agregado de cada bloque latinoamericano provocado por un cambio de un 1 por ciento en el ingreso de cada centro mundial. Conforme nuestros resultados, la fuerte influencia estadounidense en los bloques latinoamericanos se debilita desde 2006, excepto en la Alianza del Pacífico (figura 4).

Tal condición es relativamente favorable para los bloques latinoamericanos porque implicaría una menor vulnerabilidad frente a los choques en Estados Unidos, su principal socio comercial en la mayoría de casos. Es interesante observar cómo en el Alba, a pesar de su discurso antiestadounidense, existe una mayor vulnerabilidad ante choques de ingresos en Estados Unidos, en relación al promedio regional o incluso a la CAN, durante gran parte del período estudiado.

Por otra parte, la influencia promedio de China crece vertiginosamente desde 2001 (cuando se adhirió a la OMC). Se trata de un crecimiento relativamente homogéneo reflejado en todos los bloques latinoamericanos, explicable por una estrategia china de aproximación a la región, independiente de cualquier afinidad ideológica.

Figura 4

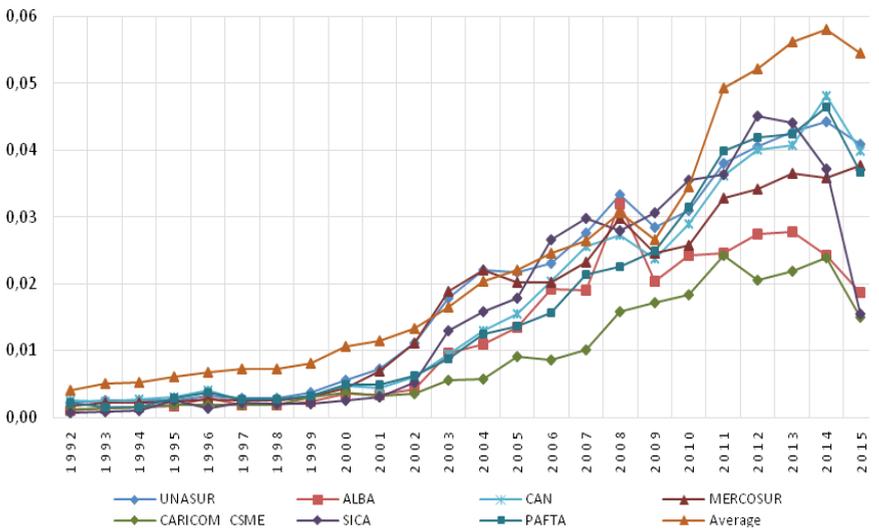
Influencia de Estados Unidos en los bloques latinoamericanos



Nota: el average mide el efecto promedio de Estados Unidos sobre el mundo.
Fuente: Naciones Unidas (2015). Estimación propia.

Figura 5

Influencia de China en los bloques latinoamericanos



Nota: el average mide el efecto promedio de Estados Unidos sobre el mundo.
Fuente: Naciones Unidas (2015). Estimación propia.

Esta estrategia, sin embargo, tuvo un revés en 2015 —excepto en Mercosur— quizá por la desaceleración económica china. No obstante, como ya se mencionó antes, la influencia china aún no es comparable con la estadounidense, respecto a los bloques de integración. Entre 1992-2015, la primera fluctuó entre 0,015 y 0,054 (figura 5) y la segunda entre 0,029 y 0,253 (figura 4). La trayectoria creciente de este indicador sobre todos los bloques latinoamericanos muestra, además, que estos grupos son cada vez más vulnerables ante una crisis en el gigante asiático.

Evaluando la integración latinoamericana

En esta sección se analizará el éxito de la integración latinoamericana usando dos índices: uno de cohesión al interior de cada bloque comercial y otro de balance comercial industrial/no-primario dentro de cada grupo. Ambos indicadores se comparan con el porcentaje de exportaciones de productos primarios respecto al total para evaluar los procesos de integración regionales en términos de industrialización.

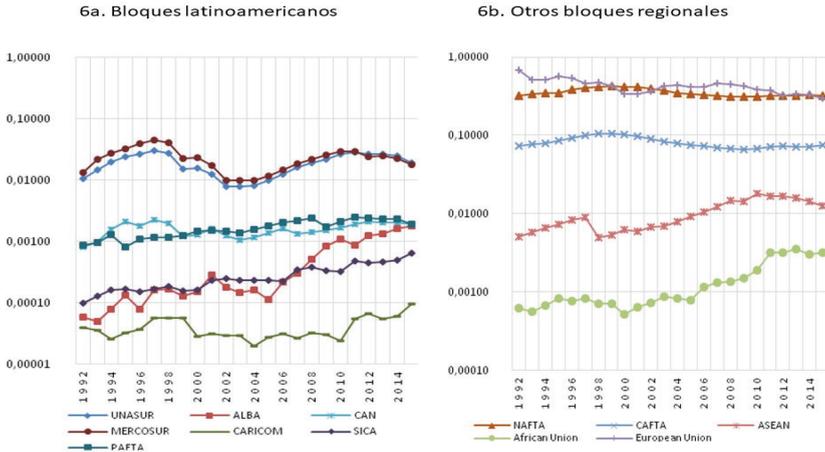
Nuestros resultados identifican cuatro grados de cohesión en los bloques latinoamericanos (figura 6a). Por una parte, Mercosur, seguido muy de cerca por Unasur, muestran los niveles de cohesión más altos de la región, con una mayor fortaleza en las interacciones comerciales intragrupo, particularmente en los años noventa, durante la liberalización comercial. Entre 2004-2011 la cohesión también muestra un desempeño favorable, aunque no llega a los niveles de la etapa previa y tampoco logra sostenerse para el resto del período de estudio.

Un grado medio de cohesión intragrupo se registra en la CAN y en la Alianza del Pacífico, aunque con una trayectoria no monótona. Con una cohesión baja se identifica al Alba y al Sica, aunque el Alba muestra un crecimiento muy dinámico después de 2005 en su cohesión interna, que lo ubica hacia el final del período cerca a los bloques de cohesión intermedia. Este resultado en el Alba es interesante pues indicaría que este bloque combina una fortalecida interacción entre sus miembros y una débil interacción con el exterior. Por otro lado, con una cohesión muy baja se encuentra solitariamente Caricom, cuya trayectoria altamente inestable refleja que las interacciones comerciales entre sus miembros no logran consolidarse.

Finalmente, cabe indicar que todos los bloques latinoamericanos presentan una cohesión intragrupo mucho menor que otros bloques del mundo como la Unión Europea (con un declive importante entre 1992-2015) y el Nafta (estable). Por su parte, Mercosur tiene una cohesión similar a la de Asean, mientras el resto de bloques latinoamericanos presentan un comportamiento similar a la Unión Africana (figura 6b).

Figura 6

Grado de cohesión en los bloques latinoamericanos



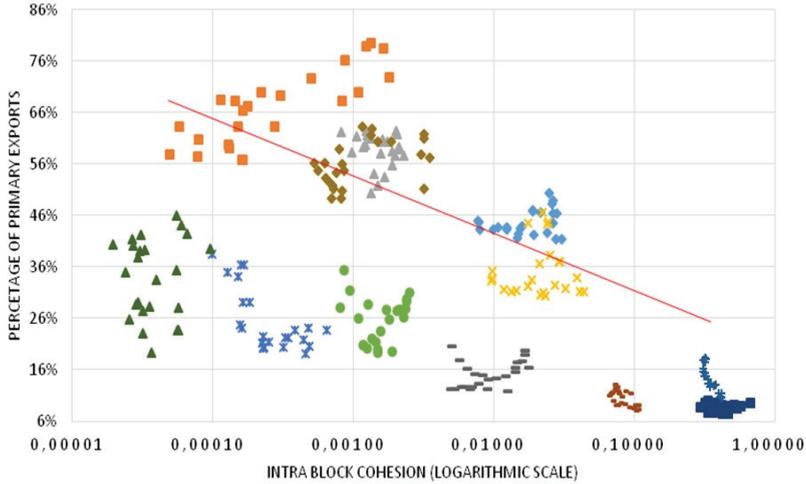
Nota: escala logarítmica utilizada para identificar grupos de baja cohesión.
Fuente: Naciones Unidas (2015). Estimación propia.

Cuando se contrastan la cohesión de los bloques regionales con el porcentaje de exportaciones primarias se identifica una correlación negativa (figura 7). Esto significaría que, en los bloques especializados en exportaciones primarias, sus miembros tienden a interactuar más con países fuera del bloque, particularmente con países manufactureros, reduciéndose la cohesión interna. En cambio, en aquellos bloques con altas exportaciones industrializadas (o bajo porcentaje de exportaciones primarias), sus miembros tienden a interactuar más entre sí e intercambiar productos manufacturados, reforzándose su cohesión interna.

En Latinoamérica, Mercosur es el bloque más cohesionado y muestra menos del 50 por ciento de exportaciones primarias, mientras que Unasur muestra una posición similar (posiblemente como reflejo de la elevada importancia del Mercosur en Sudamérica). Estos bloques latinoamericanos muestran una posición cercana a la de Asean solo en términos de la cohesión intrabloque porque el grupo asiático tiene un nivel muy inferior de exportaciones primarias. Por su parte, AP muestra una cohesión media con bajo nivel de exportaciones primarias, en una posición similar a la de Asean, aunque el grupo asiático tiene mayor cohesión.

Figura 7

Cohesión intrabloque versus porcentaje de exportaciones primarias



Fuente: Naciones Unidas (2015). Estimación propia.

Otro grupo de análisis lo componen CAN y Alba, cercanos a la Unión Africana, los cuales tienen baja cohesión interna y sus exportaciones primarias llegan a más del 40 por ciento.

Por otro lado, Caricom y Sica presentan una posición solitaria, con menos del 50 por ciento de exportaciones primarias y baja cohesión. De hecho, los bloques sudamericanos incurren en mayores porcentajes de exportaciones primarias que los bloques centroamericanos para obtener una determinada cohesión interna.

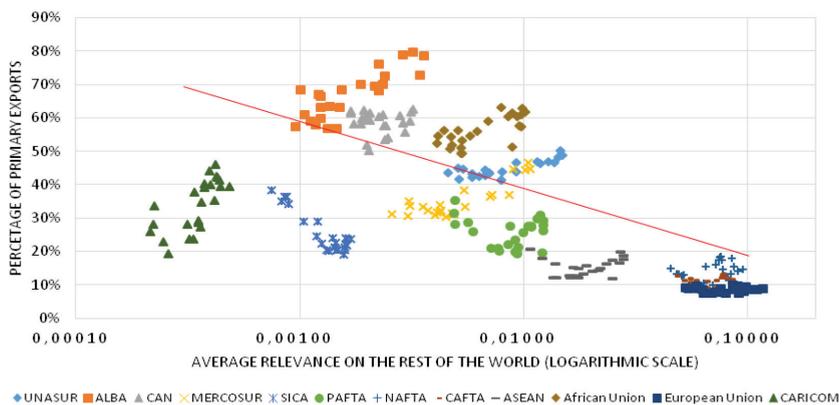
Finalmente, todos los bloques latinoamericanos se hallan lejos de la Unión Europea, Nafta y Cafta, bloques con la mayor cohesión interna y los niveles más bajos de exportaciones primarias.

Todos estos resultados concuerdan con una correlación negativa que se identifica entre el efecto promedio de cada bloque sobre el resto del mundo y el peso de las exportaciones primarias. Es decir, a mayor porcentaje de dichas exportaciones, existe una menor influencia de cada bloque sobre el resto del mundo (figura 8). Caricom, Sica, Alba y CAN son los bloques que menor efecto tienen sobre el mundo, pero Alba y CAN son los que más concentradas tienen sus exportaciones en productos primarios. AP, Mercosur y

Unasur, en cambio, muestran mayor efecto sobre el mundo y, a su vez, tienen un menor porcentaje de exportaciones primarias.¹⁴

Figura 8

Efecto promedio del bloque sobre el resto del mundo versus porcentaje de exportaciones primarias



Fuente: Naciones Unidas (2015). Estimación propia.

Este comportamiento sugiere que mientras menos importante es el comercio primario en los bloques regionales, es más viable la inserción en la red global de comercio, tanto porque hay mayor cohesión intrabloque, como porque su influencia en la red es también mayor. Al menos eso se observa en bloques más consolidados como la Unión Europea, Cafta, Nafta o incluso Asean.

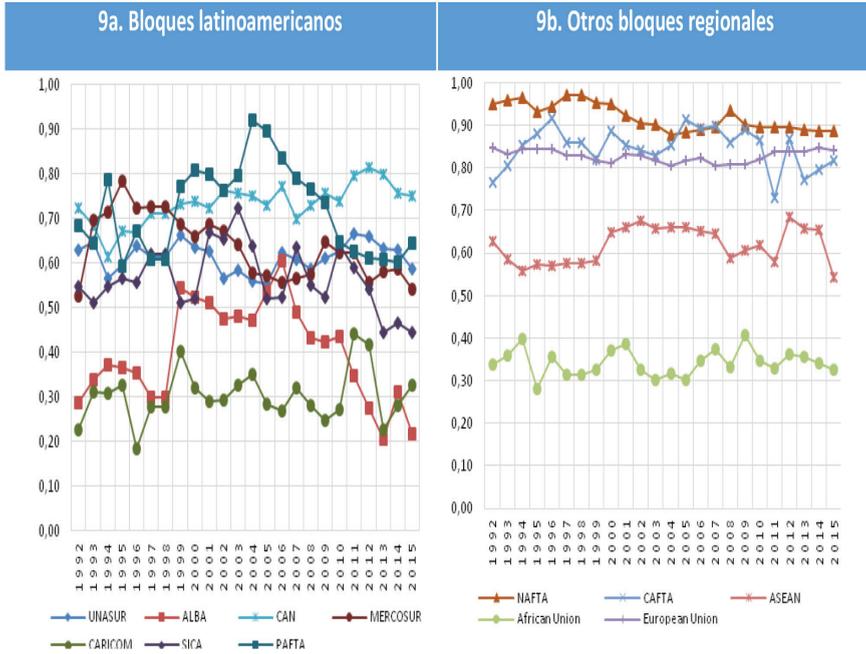
Otro indicador con el que se evalúa la integración latinoamericana es el balance de comercio industrial en cada grupo (figura 9), el cual muestra que Alba y Caricom poseen el comercio industrial menos balanceado de la región, similar a Sica aunque menos drástico. En particular, Alba registra un deterioro sostenido después de 2006, tendencia preocupante pues el bloque se conformó en 2004, aunque se reitera que su integración tuvo un enfoque más político que comercial. Cabe recordar que mientras más balanceado sea el comercio industrial en un grupo, tal integración tiende a generar iguales beneficios para

¹⁴ Al analizar la clasificación de bienes de acuerdo a su nivel de tecnificación, se observa que las exportaciones de Centroamérica poseen mayoritariamente una tecnificación media, mientras que las exportaciones de Sudamérica poseen una tecnificación mayoritariamente baja. Tal comportamiento se refleja en el bajo peso de las exportaciones primarias en los bloques Sica y Cafta.

sus miembros en términos de industrialización. Por eso Alba, Caricom y Sica serían poco exitosos para industrializar.

Figura 9

Balance de comercio industrial intrabloque



Fuente: Naciones Unidas (2015). Estimación propia.

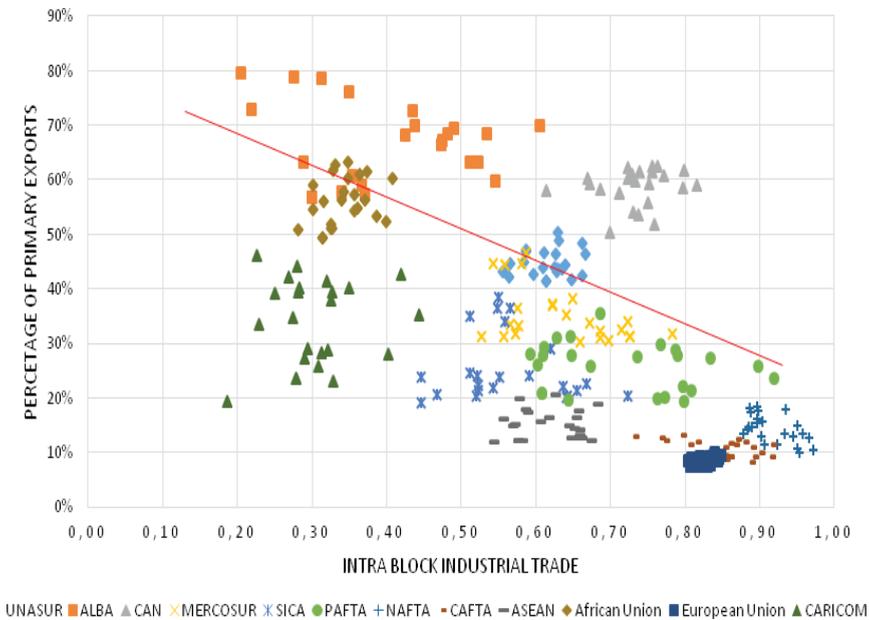
En cambio, con mejores trayectorias se identifica a AP, Mercosur y CAN (estos dos últimos parecen explicar también la dinámica de Unasur). Estos bloques muestran un comercio industrial más balanceado y una integración que parece generar beneficios similares a todos sus miembros en términos de industrialización (figura 9a). Sin embargo, ningún bloque latinoamericano elimina la brecha respecto al equilibrio que muestran la Unión Europea, Nafta y Cafta (estos últimos influenciados por Estados Unidos) (figura 9b).

Ahora, para analizar la efectividad de la integración regional se compara el balance de comercio industrial intrabloque con el peso de las exportaciones primarias. Así, si un bloque posee un fuerte balance industrial y bajas exportaciones primarias se interpretará

que la integración beneficia de forma similar la industrialización de todos sus miembros, generando condiciones favorables de inserción comercial. Dicha lógica parece coincidir al evidenciar cierta correlación negativa entre el balance de comercio industrial y el peso de las exportaciones primarias (figura 10). Sin embargo, aquí existen importantes heterogeneidades.

Figura 10

Balance de comercio industrial intrabloque versus porcentaje de exportaciones primarias



Fuente: Naciones Unidas (2015). Estimación propia.

Por una parte, AP y Mercosur poseen el mayor potencial para impulsar una integración efectiva, dada su combinación de fuerte balance comercial industrial y un porcentaje de exportaciones primarias que no excede el 50 por ciento. Es decir, son bloques con una importante exportación industrializada que se comparte y retroalimenta balanceadamente entre sus miembros. Para Mercosur estos resultados son consistentes con la estrategia proteccionista que habría aplicado el bloque (Toulan y Guillén, 1997), como parte de un proceso que fortalece la industria doméstica para luego competir a nivel mundial. Al ser más reciente que Mercosur, se podría plantear que en AP se juntaron países que antes de

integrarse ya tenían características y niveles de industrialización similares, tendencia quizá reforzada con la integración.

Respecto a la CAN, a primera vista muestra un desempeño «contraintuitivo» pues, posee el mayor balance de comercio industrial en la región, a pesar de que el porcentaje de exportaciones primarias supera el 50 por ciento. Parecería que el incentivo a la industrialización que surgiría de su comercio balanceado no basta para salvar a este bloque de la trampa de la especialización primaria. Sin embargo, tal desempeño «contraintuitivo», en realidad muestra que el bloque posee un nivel relativamente bajo de industrialización, pero además todos los miembros del grupo comparten de forma balanceada el entrapamiento en la especialización primaria. Así, para los países de la CAN la integración resultaría poco favorable en términos de industrialización.

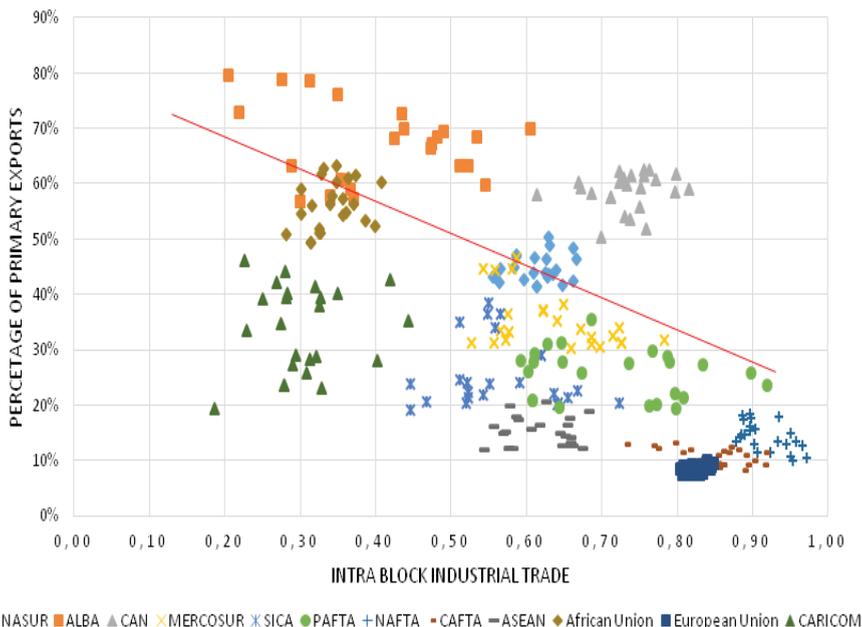
Alba es un grupo que muestra otro caso extremo en Latinoamérica, al combinar un comercio industrial intragrupo ampliamente desbalanceado con un porcentaje elevado de exportaciones primarias. Tales resultados indicarían que la integración de este bloque muestra las condiciones menos favorables para incentivar la exportación industrial entre sus países miembros.

Como resultado de la situación de los bloques arriba descritos, Unasur muestra una posición intermedia que contrasta con los bloques de Centroamérica y el Caribe. Dichos bloques presentan un comportamiento particular pues combinan un grado medio de desbalance industrial (para Sica) y alto (para Caricom) con niveles medios de exportaciones primarias. Esto indicaría que sus miembros tendrían niveles llamativos de industrialización, pero sin que dicha industrialización termine exportándose entre sus miembros. Este resultado se conjuga adecuadamente con el bajo nivel de cohesión intrabloque de estos grupos (figura 6).

Finalmente, al comparar el balance de comercio industrial con la cohesión intra-bloque (figura 11), se observa cierta correlación positiva: a mayor balance existiría mayor cohesión. El mejor desempeño latinoamericano corresponde al Mercosur, incluso mejor que AP. Por otro lado, Alba, Sica y Caricom muestran la peor posición. En el medio está la CAN, un bloque de débil cohesión y alto balance de comercio industrial, aunque su comercio industrial es bajo.

Figura 11

Balance de comercio industrial versus cohesión intrabloque



Fuente: Naciones Unidas (2015). Estimación propia.

Conclusiones

Se ha presentado un análisis de la posición y los vínculos de los países latinoamericanos en la red global de comercio entre 1992-2015 estudiando la evolución de tres indicadores: relevancia, cohesión y balance del comercio industrial intrabloque en los procesos de integración latinoamericanos. Se pudo ver que estos indicadores brindan un marco analítico más profundo que los indicadores convencionales, porque identifican relaciones centro-periferia y evalúan la efectividad de la integración en un marco de relaciones comerciales cohesionadas y balanceadas (para fomentar el intercambio industrial).

En dicho análisis se vio que la red de comercio mundial entre 1992-2015 muestra, como principales características: la consolidación de Estados Unidos como poder central; el ascenso de China, en especial desde 2001; la menor influencia relativa de Alemania (y, en general, de Europa Occidental); el debilitamiento de Japón; y el surgimiento de India, Corea del Sur, y otros países como potenciales centros de una red global de comercio, dividida en centros y periferia. En general, los centros han incrementado su influencia sobre el resto del

mundo, mientras que ningún país latinoamericano ni africano llega a ser central. Así, pocos países son centrales y un número importante son periféricos.

La estructura comercial latinoamericana presenta un anclaje doble respecto al centro, concretamente a Estados Unidos y China. Además, existe una estructura asimétrica, porque la relevancia comercial de estos centros en la región es mayor que la relevancia comercial de los países latinoamericanos entre sí. No obstante, estas relaciones de dependencia son heterogéneas. En años recientes, Estados Unidos ha mantenido su influencia en gran parte de Latinoamérica, excepto en Brasil, Chile, Perú y Uruguay, en donde China ha permeado intensamente.

Al interior de la red latinoamericana existen más interconexiones y de mayor magnitud con el paso de los años, pero sin llegar al nivel de otras regiones (como Europa o Asia). Incluso, la red latinoamericana tendría un comportamiento similar al de África. Dentro de la red latinoamericana, Brasil y México, destacan como subcentros regionales que, sin embargo, no escapan de la elevada dependencia de Estado Unidos y China.

Brasil se identifica como subcentro regional para Sudamérica, mientras que México lo es para Centroamérica. El gigante sudamericano muestra un efecto creciente sobre el mundo y aunque no es centro global, su relevancia en Sudamérica es cada vez mayor. Lo mismo se cumple para México respecto a Centroamérica, aunque aquí hay una distancia abismal porque los países centroamericanos y caribeños influyen de manera insignificante en la red de comercio global.

A nivel de bloques regionales, la integración latinoamericana muestra distintos grados de relevancia en la red de comercio global. Por una parte, los más importantes son AP y Unasur, este último seguido muy de cerca por Mercosur, cuya trayectoria similar muestra la importancia de Brasil en Sudamérica. Los demás bloques que se analizan, Alba, Can, Caricom y Sica registran, en cambio, una significativa vulnerabilidad ante los shocks externos. Incluso AP tiene elevada vulnerabilidad ante los vaivenes de la economía mundial, posiblemente por su enfoque más aperturista que el Mercosur. Nótese aquí la posibilidad de usar la metodología aplicada en este artículo para comparar bloques más cercanos a los acuerdos de libre comercio, como la Alianza del Pacífico, con bloques menos aperturistas y hasta con objetivos políticos claros, como Alba y Unasur (dicha posibilidad incluso podría usarse para evaluar la idoneidad de firmar nuevos acuerdos comerciales en la región).

Para evaluar los procesos de integración latinoamericana se analiza la cohesión y el balance en el comercio industrial intrabloque, en contraste al porcentaje de exportaciones primarias. Con estos elementos, se concluye que Mercosur es el bloque latinoamericano más relevante en la red global de comercio, el de mayor cohesión interna, mayor balance y mayor porcentaje de comercio industrial. Todas estas condiciones muestran a este

bloque con el mayor potencial para generar una integración regional efectiva. Es decir, existe un nivel relativamente alto de exportaciones industrializadas que se comparte balanceadamente entre sus miembros, con una retroalimentación que crea incentivos favorables para la industrialización.

Para CAN, en cambio, se combinan una reducida cohesión interna, un fuerte balance de comercio industrial y, en una aparente paradoja, un escaso comercio industrial. Posiblemente los países andinos comparten un «entrampamiento similar» en las exportaciones primarias, sin existir un subcentro en el grupo que origine procesos de retroalimentación interna para fomentar el comercio industrial. En estas condiciones es fácil explicar la posición debilitada de un bloque que progresivamente se desintegra, y que economías como la boliviana redefinan su mirada hacia el Atlántico y, por tanto, busquen integrarse al Mercosur.

Por otro lado, Alba es uno de los bloques con menor cohesión interna, menor balance de comercio industrial y menor porcentaje de comercio industrial, y una fuerte vulnerabilidad ante shocks en Estados Unidos (a pesar de la retórica anti-estadounidense del grupo). En estas condiciones, el Alba posee una posición más complicada que la CAN en términos comerciales, principalmente por el desbalance en su comercio industrial. No obstante, cabe reiterar que el análisis que se presenta necesita completarse con una lectura más política del Alba.

En la evaluación de Unasur como proceso de integración, destaca el crecimiento sostenido en su cohesión interna. En particular, esta tendencia indica el fortalecimiento de los lazos comerciales entre los países sudamericanos y Brasil, y en esas condiciones sería posible alcanzar un horizonte prometedor para este esfuerzo subcontinental. Cabe destacar, no obstante, que la consolidación de este bloque se encuentra altamente influenciada por los vínculos que origina Mercosur.

Al comparar el porcentaje de exportaciones primarias versus el grado de cohesión entre bloques, se observa una correlación negativa, pudiendo significar que cuando un grupo está formado por exportadores primarios, estos orientan sus vínculos comerciales hacia países industrializados fuera del bloque, al tiempo que mantienen débiles vínculos entre sí. En cambio, los países industrializados encuentran mejores oportunidades de intercambios mutuos. Asimismo, nuestros resultados indican que la influencia de un bloque en el mundo también está inversamente relacionada con el componente primario de las exportaciones de sus países. De todas formas, esta relación quedaría matizada por las estructuras impuestas por la división internacional del trabajo, especialmente en Centroamérica y el Caribe, donde la dependencia respecto de los productos primarios es menor que en Sudamérica, aunque persiste una baja cohesión interna, un débil balance de comercio industrial y una fuerte vulnerabilidad frente a shocks externos.

Todos estos resultados parecen indicar que el futuro de la integración latinoamericana descansa en la industrialización y la conformación de bloques en igualdad de condiciones. No de bloques como Alba, cuya estructura de comercio industrial está desbalanceada, ni como Sica y Caricom, de poca influencia en la red de comercio global y poco cohesionados. Una «integración hacia la industrialización balanceada» es necesaria para la región, pues una alta especialización en bienes primarios profundiza la dependencia de un país o un bloque a un centro global (como el Alba) o «entrampan productivamente» de igual forma a todos sus miembros (como la CAN) sin generar incentivos favorables a la industrialización mutua. En contraste, el comercio de productos industriales se potencia dentro de un mismo grupo cuando se incentivan relaciones balanceadas y retroalimentaciones, como el Mercosur, aunque sin olvidar que este es altamente vulnerable a los choques económicos que puedan darse en China, lo que tiene particular importancia desde 2015, porque el crecimiento del gigante asiático se desacelera.

Referencias bibliográficas

- Aitken, Norman** (1973). «The effect of the EEC and Efta on European trade: a temporal cross-section analysis», *American Economic Review*, vol. 63, n° 5, pp. 881–892.
- Amin, Samir** (1974). *Accumulation on a World Scale: A Critique of the Theory of Underdevelopment*, New York, Monthly Review Press.
- Bergstrand, Jeffrey** (1985). «The gravity equation in international trade: some microeconomic foundations and empirical evidence», *The Review of Economics and Statistics*, vol. 67, n° 3, pp. 474–481.
- Caetano, Gerardo** (2011). *Mercosur 20 años*, Montevideo, Centro de Formación para la Integración Regional (Cefir).
- Caldentey, Pedro** (2014). *Los desafíos estratégicos de la integración centroamericana*. Serie Estudios y Perspectivas, Santiago de Chile, Cepal.
- Castells, Manuel** (2009). *The Rise of the Network Society: The Information Age: Economy, Society, and Culture*, Hoboken, New Jersey, Wiley-Blackwell.
- Fagiolo, Giorgio, Javier Reyes y Stefano Schiavo** (2008). «On the Topological Properties of the World Trade Web: A Weighted Network Analysis», *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, vol. 387, n° 15, pp. 3868–3873.
- Feenstra, Robert, James Markusen y Andrew Rose** (2001). «Using the gravity model equation to differentiate among alternative theories of trade», *Canadian Journal of Economics*, vol. 34, issue 2, pp. 430–447.
- Feenstra, Robert, Robert Lipsey, Haiyan Deng, Alison Ma y Hengyong Mo** (2005). «World Trade Flows, 1962–2000», *Nber Working Paper*, n° 11040.
- Frankel, Jeffrey** (1997). *Regional Trading Blocs in the World Trading System*, Washington DC, Institute for International Economics.
- Frankel, Jeffrey y Shang-Jin Wei** (1993). «Emerging Currency Blocs», *Nber Working Paper*, n° 4335.
- Frankel, Jeffrey y Shang-Jin Wei** (1995). «Open Regionalism in a World of Continental Trade Blocs», *Nber Working Paper*, n° 5272.

Garlaschelli, Diego y Maria Loffredo (2005). «Structure and evolution of the world trade network», *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, vol. 355, n° 1, pp. 138–144.

Ghosh, Sucharita y Steven Yamarik (2004). «Are regional trading arrangements trade creating? An application of extreme bounds analysis», *Journal of International Economics*, vol. 63, n° 2, pp. 369–395.

González Arana, Roberto (1999). «El Pacto Andino (1969-1999) Un Balance a tres Décadas de su Fundación», Documento de Trabajo, Universidad del Norte, Colombia.

Grubel, Herbert y Peter Lloyd (1975). *Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, London, MacMillan.

Gross, Bertrand (2014). «After the Boom-Commodity Prices and Economic Growth in Latin America and the Caribbean», *IMF Working Paper*, n° WP/14/154.

Gudynas, Eduardo (2010). «Después de la herencia peruana en la Unasur», *Diario La primera*, 19.5.2010, Accesible en: <http://integracionsur.com/wp-content/uploads/2016/10/GudynasUnasurLaPrimeraMay10Pu.pdf>

Hilgerdt, Folke (1942). *The network of world trade*, Geneva, League of Nations.

Hilgerdt, Folke (1943). «The case for multilateral trade», *American Economic Review*, vol. 33, n° 1, part 2, pp. 393–407.

Jacks, David (2013). «From Boom to Bust, A Typology of Real Commodity Prices in the Long Run», *Nber Working Paper*, n° 18874.

Kali, Raja y Javier Reyes (2007). «The architecture of globalization: a network approach to international economic integration», *Journal of International Business Studies*, vol. 38, issue 4, pp. 595–620.

Kim, Sangmoon y Shin Eui-Hang (2002). «A Longitudinal Analysis of Globalization and Regionalization in International Trade: A Social Network Approach», *Social Forces*, vol. 81, n° 2, pp. 445–71.

Kireyev, Alexei y Andrei Leonidov (2015). «Network effects of international shocks and spillovers», *IMF Working Paper*, n° 15/149.

Lall, Sanjaya (2000). «The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-98», *Oxford Development Studies*, vol. 28, issue 3, pp. 337–69.

Love, Joseph (2011). «The Latin American contribution to center-periphery perspectives: history and prospect» en Peter Hanns Reill y Balázs Széleányi, eds. *Cores, peripheries, and globalization. Essays in honor of Ivan T. Berend*, Budapest, Central European University Press.

Naciones Unidas (2015). Database Comtrade. Disponible en: <http://comtrade.un.org/>

Nemeth, Roger y David Smith (1985). «International Trade and World System Structure: A Multiple Network Analysis», *Review*, vol. 8, n° 4, pp. 517–60.

Pérez-Oviedo, Wilson y John Cajas-Guijarro (2017). «Indicadores de comercio internacional bajo un enfoque de redes ponderadas-direccionadas», *Ssrn Working paper*.

Pérez-Oviedo, Wilson, John Cajas-Guijarro y Maria Cristina Vallejo (2018). «South America: trade and integration in the new global trade network», en Ernesto Vivares, ed. *Regionalism, Development and the Post-Commodities Boom in South America*, New York, Palgrave-Macmillan.

Prebisch, Raúl (1949). *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*, Santiago de Chile, Cepal.

- Romero, Antonio** (2013). «Caricom: Evolución económica, relaciones con Europa e integración regional», *Aportes, Revista de la Facultad de Economía*, Buap XVIII, n° 49, pp. 5–22.
- Rose, Andrew** (2000). «One money, one market: the effect of common currencies on trade», *Economic Policy*, vol.15, n° 30, pp. 8–45.
- Schenoni, Luis** (2014). «Brasil en América del Sur: la lógica de la unipolaridad regional», *Nueva Sociedad*, n° 250, pp. 138-49.
- Serrano, María Ángeles y Marián Bogueña** (2003). «Topology of the world trade web», *Physical Review E*, vol. 68, n° 1, 015101.
- Serrano, María Ángeles, Marián Bogueña y Alessandro Vespignani** (2007). «Patterns of dominant flows in the world trade web», *Journal of Economic Interaction and Coordination*, vol. 2, issue 2, pp. 111–24
- Simoës, Alexander y César Hidalgo** (2011). «The Economic Complexity Observatory: An Analytical Tool for Understanding the Dynamics of Economic Development», Workshops at the Twenty-Fifth Aaai Conference on Artificial Intelligence.
- Smith, David y Douglas White** (1992). «Structure and Dynamics of the Global Economy: Network Analysis of International Trade 1965-1980». *Social Forces*, vol. 70, issue 4, pp. 857–93.
- Snyder, David y Edward Kick** (1979). «Structural Position in the World System and Economic Growth, 1955-1970: A Multiple Network Analysis of Transnational Interactions», *American Journal of Sociology*, vol. 84, n° 5, pp. 1096–1126
- Soloaga, Isidro y Alan Winters** (2001). «Regionalism in the nineties: what effect on trade?» *North American Journal of Economics and Finance*, vol.12, issue 1, pp. 1–29.
- Thursby, Jerry y Marie Thursby** (1987). «Bilateral trade flows, the Lindner hypothesis, and exchange risk», *The Review of Economics and Statistics*, vol. 69, n° 3, pp. 488–95.
- Toulan, Omar y Mauro Guillén** (1997). «Beneath the Surface: The Impact of Radical Economic Reforms on the Outward Orientation of Argentine and Mendoza Firms, 1989-1995», *Journal of Latin American Studies*, vol. 29, n° 2, pp. 395–418.
- Turzi, Mariano** (2014). «Asia y la ¿(des)integración latinoamericana?», *Nueva Sociedad*, n° 250, pp. 78–87.
- Wallerstein, Immanuel** (1974). «The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis», *Comparative Studies in Society and History*, vol. 16, n° 4, pp. 387-415.
- Yamarik, Steven y Sucharita Ghosh** (2006). «A Sensitivity Analysis of the Gravity Model», *The International Trade Journal*, vol. 19, n° 1, pp. 83–126.