

**INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA: DESARROLLO ECONÓMICO Y
COMERCIO INTRARREGIONAL, 1990-2014**

HERRERO OLARTE, Susana *

Resumen: Analizamos la evolución de la integración latinoamericana en el período 1990-2014. Durante los noventa, el descenso del comercio con los EEUU y la UE se compensó con un aumento de los intercambios intrarregionales y con China. En el siglo XXI el todavía mayor descenso del comercio con los EEUU y con la UE, y el estancamiento e incluso el retroceso de los intercambios en la región lo compensó el sustancial incremento con China. Todos los países siguieron la tendencia descrita, si bien Venezuela ha producido datos excepcionales. Es necesario no obstante considerar la evolución en los próximos años del comercio intrarregional dado que todavía las inversiones regionales para facilitar el comercio hechas en el marco de la “nueva integración” no están terminadas y cada vez son más los trabajos que llaman a la integración regional como la única herramienta para dejar de tener un papel secundario en un mundo globalizado.

Palabras clave: Sudamérica. Globalización. Regionalismo abierto. Nueva integración.

Abstract: We analyze the evolution of Latin American integration in the period 1990-2014. During the nineties, the decline in trade with the US and the EU was offset by an increase in intraregional trade and with China. In the 21st century, the still greater decline in trade with the US and the EU, and the stagnation and even decline of trade in the region was offset by the substantial increase with China. All countries followed the described trend, although Venezuela has produced exceptional data. It is nevertheless necessary to consider the evolution of intraregional trade in the next few years, given that regional investments to facilitate trade made in the framework of "new integration" are not finished and more and more jobs call for regional integration as the only tool to stop having a secondary role in a globalized world.

Keywords: South America, Globalization, Open regionalism, New integration

1. Introducción

El modelo de regionalización que siga Latinoamérica condicionará su relación con el proceso de globalización. Los formatos que se han propuesto a lo largo de la historia han estado supeditados a los sistemas económicos en vigor y a los intereses políticos del momento, oscilando entre los que tomaban como referencia el modelo la Unión Europea y los que evitaban la integración.

Acorde con el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) el BID diseñó un ambicioso programa de integración que culminaba en una Comunidad Económica Latinoamericana. La CEPAL presentaba un modelo más modesto que priorizaba la integración comercial y proponía generar mayores niveles de apertura interna y aumentar las barreras con el exterior para optimizar las estrategias que

* Susana Herrero Olarte, PhD Universidad de Las Américas, Quito, Ecuador- PhD en Economía Aplicada. MsC en Cooperación al Desarrollo. Madrid (Spain). E-Mail. olartesusana@hotmail.com>

mejoraban la competitividad de la región. El conocido después como “viejo regionalismo” de la CEPAL se impuso al modelo presentado por el BID, que no llegó a desarrollarse.

El agotamiento del ISI, la apuesta nacional por un modelo de desarrollo basado en el endeudamiento externo y una mayoría de dictaduras nacionalistas redujeron las ya de por sí limitadas prácticas para alcanzar una mayor integración en el marco del “viejo regionalismo”. Durante la “década perdida” la regionalización perdió el interés de los gobiernos y de los organismos relacionados. Ni se propusieron nuevas medidas para alcanzar y gestionar mayores niveles de integración ni se mejoraron los niveles de intercambio comercial.

El repunte en el crecimiento y la estabilización general de la economía en los primeros años de los noventa invitaron a continuar con las políticas de austeridad propuestas por los acreedores de los países latinoamericanos aplicadas en los ochenta resumidas en el “Consenso de Washington”. Los modestos resultados en términos de crecimiento y de estabilidad no se tradujeron en mejoras tangibles de la condición de vida de la ciudadanía. La regionalización volvió de nuevo a la agenda nacional pero en forma de “regionalismo abierto”, un modelo consecuente con las políticas liberales aplicadas que proponía generar acuerdos comerciales que favorecieran el interés de las partes.

El desencanto de la población al final de la década de los noventa se tradujo en la llegada al poder de nuevos gobiernos que priorizaban las políticas que mejorasen las oportunidades de la ciudadanía y redujesen los niveles de inequidad. Los buenos resultados presentados en poco tiempo invitaron a pensar en un despertar de la región, que retomaba y actualizaba la propuesta de una Latinoamérica unida del BID de los cincuenta al posicionar un nuevo y ambicioso modelo de integración. La “nueva integración” era una propuesta sudamericana y multidimensional capaz de generar la UNASUR y de definirse en el largo plazo para producir niveles absolutos de regionalización y reposicionar a Sudamérica en el escenario global.

La “nueva integración” no sustituyó al “regionalismo abierto”, que siguió manteniéndose y desarrollándose. La obligada convivencia de ambos modelos invitaba a considerar, en la segunda década del siglo XXI, que un acuerdo de mínimos entre ambos sistemas llamado “regionalismo subalterno” era el modelo natural de integración. No obstante, eventualmente la región deberá decantarse por uno de los dos sistemas, lo que invariablemente condicionará su posición en el proceso de globalización.

Más allá del discurso, ¿por qué sistema de regionalización está optando en la práctica Sudamérica a final del siglo XX y principios del XXI para integrarse en el proceso de globalización? Para responder a la pregunta se va a comprobar si los niveles de integración económica muestran una tendencia hacia el “regionalismo abierto” de los noventa o hacia la “nueva integración” de la UNASUR dentro de un marco político inscrito en el “regionalismo subalterno”. Dado que la integración comercial es parte fundamental de la integración económica, de haberse intensificado los flujos comerciales en la región y reducido con el resto de países o regiones del mundo se tendería a un modelo de “nueva integración”. Si los niveles de intercambio en la región se han mantenido estables o se han reducido y han aumentado las relaciones comerciales con el exterior, se trata de un modelo de “regionalismo abierto”. Dado que

el modelo de la “nueva integración” se ha aplicado en Sudamérica, el análisis se realizará en los países de la región.

2. Los sistemas de integración latinoamericana

Desde que alcanzaran su independencia a lo largo del siglo XIX los países latinoamericanos han considerado la integración como parte natural de su evolución como región.

Haber alcanzado los acuerdos políticos básicos y de funcionamiento como región y aprobar los instrumentos y herramientas para mantenerlos permitía pensar, en el siglo XX, en generar mayores niveles de integración económica para mejorar la productividad y la competitividad de la economía latinoamericana. Pese a los potenciales beneficios de la integración como política económica las estrategias relacionadas estuvieron supeditadas al modelo de desarrollo del momento y al contexto económico regional y global.

Tras la segunda posguerra mundial la estrategia de desarrollo económico latinoamericana siguió el modelo económico de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) que propuso la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). El retraso industrial y tecnológico debía superarse acelerando el crecimiento de una industria competitiva capaz de crear bienes y servicios con alto valor agregado (Prébis, 1959). El Estado estaba llamado a coordinar el proceso y participaba además como generador de riqueza siguiendo un modelo de “capitalismo asociado” entre el sector público y el privado (Cardoso y Faletto, 1970).

El modelo de la CEPAL, conocido después como “viejo regionalismo” era más moderado que el del BID priorizaba la integración comercial y fue el que finalmente se llevó a cabo. Abogaba por un reducir las barreras regionales al comercio interno y de la inversión, aumentar la protección arancelaria y no arancelaria frente a terceros países, regular la inversión extranjera directa, diseñar la infraestructura a nivel regional y definir una nueva institucionalidad latinoamericana emulando el proceso europeo (Devlin y Estevadeordal, 2001). La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), impulsada desde la misma CEPAL, iba a ser la plataforma en la que apoyarse para llevar a la práctica el proceso de integración diseñado (Tavares y Gomes, 1998).

En el marco del “viejo regionalismo” Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay crearon en 1960 la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) para generar una zona de libre comercio en un plazo de 12 años. Además, con el objetivo de aumentar el comercio y la inversión entre los socios se firmaron cuatro acuerdos multilaterales entre varios países de la región. En 1960 Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica formaron el Mercado Común Centroamericano (MCCA hoy SICA). 15 países del Caribe crearon en 1968 la Asociación Caribeña de Libre Comercio, reconvertida en 1973 en el Mercado Común del Caribe (CARICOM). En 1969 Ecuador, Bolivia, Perú, Colombia y Venezuela crearon el Pacto Andino, reformado después en la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Además se crearon organismos financieros multilaterales para ofrecer servicios financieros a actores públicos y privados de los países miembros para alcanzar el desarrollo sostenible y contribuir a la integración regional. En 1967, Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay crearon el Fondo de Desarrollo para la Cuenca del Plata (FONPLATA). En 1970, 17 países y 16 bancos latinoamericanos formaron la Corporación Andina de Fomento (CAF).

Más allá de los trabajos desde la CEPAL y el BID y de los organismos multilaterales y financieros creados, los países mostraron poco interés en el desarrollo del “viejo regionalismo”. No lograban acordar los sectores en los que cada país debía especializarse, surgían rumores sobre las ventajas desiguales de cada país y desconfiaban en la eficacia y la eficiencia de la burocracia relacionada (Devlin y Estevadeordal, 2001). En consecuencia los resultados fueron muy limitados. En cuanto a la liberalización arancelaria, fue necesario ampliar ocho años el plazo de la ALALC en 1969 para llegar a los objetivos propuestos tras constatarse que ni remotamente iban a alcanzarse (Halperin, 1985). En tanto a los flujos comerciales, si bien en los sesenta aumentaron las exportaciones regionales como parte del total, desde los primeros años de la década de los setenta se estancaron en el 13% (Tavares y Gomes, 1998).

Durante los últimos años de la década de los setenta se dejó de seguir el “viejo regionalismo” y se apostó, desde las dictaduras de la región, por el crecimiento a través del endeudamiento externo. La deuda externa de la región aumentó en un 267% entre 1975 y 1981 (Banco Mundial, 2016). Los países latinoamericanos se convirtieron en sujetos de crédito por la prometedora evolución económica que tendrían cuando lograsen suplir el déficit de infraestructura que presentaban y por los recientemente descubiertos yacimientos de petróleo y minerales (Corden y Neary, 1982).

La predisposición latinoamericana a endeudarse coincidió con un exceso de depósitos en la Banca del Norte, que no podían colocar en los países de occidente dado que estaban en crisis (Furtado, 1985) y que se prestaron, en masa, a los gobiernos sudamericanos para el desarrollo de sus naciones (Fresnillo, 2007).

En 1982 México se declaró incapaz de pagar lo que debía. Argentina, Brasil y Ecuador anunciaron estar al borde del impago (Pérez, 1996). Arrancaba una “crisis de la deuda” originada por un incremento de los tipos de interés reales que aumentó el volumen de lo que se debía (De Sebastián, 1988) y por el encarecimiento del dólar, que redujo las exportaciones de la región (Channon, 1991).

Los países del Norte asumieron la deuda directamente actuando a través del Club de París (Club de París, 2014) e indirectamente participando en los consejos de dirección de los bancos acreedores (Polleit, 2013). Diseñaron varios programas con el apoyo del Banco Mundial y del FMI, que financiaban en su mayoría ellos mismos, que condicionaban la entrega de nuevos préstamos a los países deudores para cumplir sus compromisos inmediatos de pago a que implementaran políticas de ajuste estructural, que priorizaban la reducción de la inflación, alcanzar el equilibrio macroeconómico y aumentar las exportaciones aplicando políticas de apertura comercial minimizando la capacidad del Estado (Tavares y Gomes, 1998). La negociación la realizaban en bloque los países acreedores e individualmente los deudores por indicación de los acreedores (Atienza, 2002).

Si bien las políticas aplicadas “ordenaron” la economía de cara a la década de los noventa (Franco, 1996), al periodo comprendido entre 1982 y 1990 se le conoce como la “década perdida” latinoamericana, que en el ámbito económico se tradujo en un retroceso de la actividad, la evolución desfavorable de la mayoría de los indicadores y la inestabilidad general de la región (CEPAL, 1996).

Como la integración regional no se incluía entre las políticas de ajuste estructural no entró en la agenda política latinoamericana, que priorizaba atender a los requerimientos desde el exterior para obtener más crédito y superar la crisis (Gana, 1994). Tampoco se

reclamaba una mayor integración a unos gobiernos que habían perdido legitimidad al haber sido incapaces de prever la “crisis de la deuda” o evitar la “década perdida” (Payne, 2003).

Parecía que las reformas habían resultado positivas porque durante los primeros años de los noventa la actividad económica aumentó y la economía en general se estabilizó (CEPAL, 2000). Los gobiernos ganaron autonomía y legitimidad para diseñar el rumbo de su economía, cuestión que abordaron sin grandes cambios. Adoptaron como paradigma de la política económica a seguir el “Consenso de Washington”, un resumen de las recomendaciones a Latinoamérica del FMI, el Banco Mundial y el Departamento del Tesoro de los EEUU aplicadas en los ochenta. Priorizaba el crecimiento en un marco de estabilidad macroeconómica reduciendo las barreras al comercio y la inversión y minimizando el papel del Estado (Williamson, 1990).

En el ámbito de la integración se gestó un nuevo sistema conocido como “regionalismo abierto” o “nuevo regionalismo” (Devlin y Estevadeordal, 2001). El modelo planteaba una estrategia diametralmente opuesta a la definida por el BID (1996) y reducía el alcance del “viejo regionalismo” de la CEPAL. El “regionalismo abierto” proponía un sistema basado en acuerdos comerciales preferenciales con países de la región que podían variar la cantidad de participantes, su duración e intensidad en función del interés de los socios. Los acuerdos, que podían darse con cualquier país del mundo, eran compatibles con el libre mercado al ampararse en el artículo XXIV de las normas conciliatorias del GATT que admiten el Sistema Generalizado de Preferencias o las Uniones Aduaneras (Di Filippo, 1998).

El objetivo era mejorar las exportaciones nacionales. La integración no era ni prioritaria ni necesaria. El Estado, con una capacidad menor, reducía también sus posibilidades de generar políticas que contribuyesen a la integración regional, que se entendía incluso como una traba para mejorar la balanza comercial en el futuro por los compromisos contraídos. Si los niveles de integración comercial eran limitados, el interés por el resto de espacios de regionalización era todavía menor. Los gobiernos de Sudamérica se reunían para tratar cuestiones comerciales regionales en función de los acuerdos bilaterales o multilaterales preferenciales en los que participaban. Las cuestiones comerciales regionales latinoamericanas se trataban, de hacerlo, en el marco de otros encuentros generales junto a otros países, como las Cumbres Iberoamericanas, con España y Portugal o las Cumbres de las Américas, con los EEUU y Canadá, que se utilizaban, sobre todo, para analizar temas fundamentales para los países extranjeros.

Para alinearse con el “regionalismo abierto”, el Pacto Andino se reconvirtió en 1988 en la Comunidad Andina (CAN). En 1991 entró en vigor el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) formado por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay. En 1994 nació el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) por iniciativa de los EEUU, con el apoyo de la OEA, para expandir hacia el resto de la región el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA) en el que participaban EEUU, México y Canadá y el Tratado de Libre Comercio entre los EEUU, Centroamérica y la República Dominicana (CAFTA). En 1995 se creaba el Grupo de los Tres (G3), un acuerdo bilateral integrado por México, Colombia, y Venezuela. México, Chile, República Dominicana y Panamá, los cuatro países sin membresía en alguno de los cuatro acuerdos de integración regional creados, que eran la CAN, el MERCOSUR, el

CARICOM o el MCCA, optaron por la apertura unilateral y generaron múltiples acuerdos bilaterales (Di Filippo, 1998).

Los resultados del “regionalismo abierto” resultaron positivos. Las exportaciones intrarregionales como porcentaje del total pasaron del 25% en 1990 al 33% en 1999. Las importaciones pasaron del 30% al 35% para el mismo periodo.

El resultado de las políticas neoliberales de los noventa no había sido el esperado. Si bien se logró un aumento de las exportaciones, de la inversión extranjera y se controló la inflación, no se alcanzó el principal objetivo, que era revitalizar el crecimiento de la región, salvo en algunos casos concretos como el de Chile o el de Costa Rica (Casilda, 2004). Como señalaba Fiori (2001:12) “[s]on los desequilibrios macroeconómicos, que aprisionan y paralizan las políticas públicas, forzando a los gobiernos a realizar sucesivos e inútiles ajustes presupuestarios.” Los pobres resultados alcanzados se interpretaban sin alcanzar el consenso reforzando la dicotomía ideológica de la región, que oscilaba entre la derecha y la izquierda. Para Edwards (1998) o el BID (1996) las reformas no habían sido aplicadas con la intensidad necesaria mientras para que Rodrik (1996) o Stiglitz (2002) no estaban bien pensadas al haberse diseñado sin considerar el contexto latinoamericano del momento. Lustig y Deutsch (1998) llegaban incluso a cuestionar si el crecimiento era el objetivo a alcanzar, llamando a la necesidad de redefinir la política latinoamericana.

Casi el 90% de la ciudadanía latinoamericana consideraba al final de los noventa que la situación económica de su país era regular, mala o muy mala (Latinobarómetro, 2016). El desempleo urbano había aumentado (CEPAL, 2000) y los niveles de desigualdad se habían estancado (Klikberg, 2000). Las condiciones de inseguridad y violencia que se habían heredado desde los ochenta no se habían tampoco superado (Arriagada y Godoy, 1999).

La sociedad latinoamericana, agotada de políticas sociales insuficientes que les dividía en ciudadanos de primera y de segunda clase (Fleury, 1998) reclamaba programas nacionales que priorizaran la mejora de la calidad de vida que llevaba años sacrificando para ajustar y estabilizar indicadores macroeconómicos que no habían logrado mejorar su bienestar.

En pocos años los candidatos capaces de presentar propuestas en la línea que reclamaba la ciudadanía llegaron sucesivamente a una mayoría de gobiernos de la región¹ (Jenne y Schenoni, 2015). La positiva y rápida evolución de los indicadores macroeconómicos nacionales y sociales (Guisan, 2009) junto a la mejora de la percepción de las condiciones de vida de la ciudadanía a lo largo de la segunda mitad del siglo XXI (Latinobarómetro, 2016) parecían darles la razón en sus propuestas.

El nuevo marco político ameritaba superar el ahora obsoleto “regionalismo abierto” para dar lugar a una “nueva integración”, un “regionalismo post hegemónico” o un “regionalismo post liberal” (Sanahuja, 2010). La nueva modalidad de integración se ponía en marcha oficialmente en el año 2000 con la celebración de la “Cumbre de Brasilia” de gobiernos sudamericanos que planteó un ambicioso programa que heredaba las propuestas del BID (1996) de los sesenta, y que reivindicaba como

¹ Llegaron al gobierno los partidos de izquierda de Kirchner en Argentina en 2003, Morales en Bolivia en 2005, Lula en Brasil en 2002, Correa en 1996 en Ecuador, Vázquez en Uruguay en 2005 y Chávez en Venezuela en 1999. En la derecha se mantuvieron los gobiernos de Uribe desde 2002 en Colombia, García-Pérez desde 2006 en Perú, Lagos desde 2000 en Chile y Macchi y Duarte desde 1999 en Paraguay.

imprescindible la integración a todos los niveles. Presentaba como un sueño posible la creación de los “Estados Unidos de Sudamérica” y rechazaba el ALCA y por ende cualquier tipo de intromisión externa en las relaciones exteriores regionales limitando los acuerdos a Sudamérica por los acuerdos de México y Centroamérica con los EEUU a través del NAFTA y el CAFTA y el ALCA (Herrero, 2016).

La integración comercial era un elemento fundamental de la “nueva integración” así como lo era para el modelo del BID o el “viejo regionalismo” de la CEPAL. Para facilitar lo se propuso un “Plan de Acción para la Integración de la Infraestructura Regional en América del Sur” (IIRSA) con medidas concretas en temas de transporte, energía e infraestructura. Además, se propuso la unión del MERCOSUR y la CAN, que en 2002 sumaban el 87% del flujo comercial intrarregional y el 94% del PIB de Sudamérica. En las Cumbres de 2002 y 2004 se amplió el IIRSA, se reafirmó la voluntad de unir el MERCOSUR y la CAN y se creó la “Comunidad Sudamericana de Naciones” (CSN) como organismo permanente de integración. Venezuela, Ecuador y Bolivia crearon en 2004 la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP) un acuerdo para aprovechar las ventajas cooperativas entre los países participantes para reducir las asimetrías en la región. En 2005 el ALCA desapareció por el rechazo de los países del MERCOSUR a aceptar algunos acuerdos, por la preferencia por los Tratados de Libre Comercio (TLC) con los EEUU y Canadá, y por la aparición del ALBA-TCP. Desde 2005 se instauró una Comisión de Convergencia Permanente de Jefes de Estado. En 2006 Venezuela abandonaba el G3 para mostrar su compromiso indiscutible con el ALBA-TCP (Herrero, 2016).

En 2007, la Comisión de Convergencia Permanente se transformó en 2007 en la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), asumiendo más derechos y capacidad. Propuso trabajar en el ámbito de la integración comercial de manera específica en el Grupo de Trabajo n°3 (GT3) sobre Comercio Regional en el marco del Consejo Suramericano de Economía y Finanzas (CSEF), creado en 2010. La estrategia seguía tres ejes de acción. (a) Redirigir la producción sustituyendo las importaciones extra regionales por producción interna y mejorar y potenciar los encadenamientos productivos. (b) Ofrecer instrumentos monetarios, crediticios y de venta que potenciaran el atractivo del comercio intrarregional. (c) Mejorar la infraestructura apoyándose en el foro técnico del IIRSA para mejorar los niveles de comercio intrarregional, llamado Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento (COSIPLAN).

Las estrategias definidas se tradujeron en la práctica en Proyectos Gran Nacionales (PGN) y en Empresas Gran Nacionales (EGN). Los PGN pretendían alcanzar las metas del ALBA en las áreas de cultura, telecomunicaciones, turismo, comercio justo, alimentación, energía, industria, minería, finanzas, educación, salud y transporte. Su desarrollo implicaba la participación de dos o más países beneficiando a una gran mayoría social (Aponte, 2011). Las EGN, con participación público privada, producirían los bienes y servicios capaces de satisfacer las necesidades de la ciudadanía (Déniz J. 2013).

Tras una etapa de euforia por un proceso de integración prometedor, comenzaron a surgir las dudas sobre su viabilidad por cuestiones eminentemente políticas. Durante los primeros años de sus mandatos los nuevos gobiernos de izquierda habían sido

aplaudidos por su moderación al haber generado formatos más representativos (Laclau, 2006), proponer posturas reformistas alejadas de la revolución (Natanson, 2007) y considerarles capaces de convivir y trabajar con el capital privado pese a oponerse a los procesos neoliberales Sader (2009). En los siguientes años se radicalizaron las posturas sobre todo de Venezuela, Ecuador y Bolivia. Fueron acusados de populistas (Natanson, 2009), de ser incapaces de fortalecer la estructura institucional y los mecanismos de participación y de representación política (Armony y Arnson, 2009) e incluso de reducir los niveles alcanzados de democracia con medidas fascistas (Álvarez y Kaiser, 2016).

La polarización política, el retroceso del crecimiento (Banco Mundial, 2016) y la inseguridad en la región, que no terminaba de superarse (Gratius, 2007), alimentaron las tesis contrarias a la “nueva integración”. La desconfianza entre los países de la región (Ensignia, 2008), las diferencias entre sí (Giménez, 2008), los todavía limitados resultados alcanzados en materia de regionalización (Doval, 2015) y la falta de voluntad política real (Rosales, 2014) invitaban a reconsiderar “la nueva integración” como el modelo a seguir y a volver a pensar en el “regionalismo abierto”, que demostraba su todavía vigencia en 2011 con la entrada en vigor de la Alianza del Pacífico, un nuevo acuerdo comercial de Chile, Colombia, Perú y México con un espíritu contrario al ALBA en particular y a las posturas de la UNASUR en general.

En la segunda década del siglo XXI se presentaba el modelo de “regionalismo subalterno” o “regionalismo postliberal” como el sistema natural de integración latinoamericano en el que tenía cabida un formato más cercano a la derecha, como el del “regionalismo abierto” y a la izquierda, como el de la “nueva integración”. El “regionalismo subalterno” apostaba por un proceso menos ambicioso que abandonaba la integración en profundidad (Malamud y Schenoni, 2015) y era menos radical pero capaz de sumar a todos los países de la región mediante políticas de cooperación sur-sur (Sanahuja, 2009) compatibles con priorizar el interés nacional (Morgan, 1997) para alcanzar objetivos comunes en el marco de procesos de integración que siguen modelos de desarrollo (Ayoob, 1998). Con ese espíritu se creó la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), formada en 2011 por 33 países latinoamericanos para favorecer la integración latinoamericana.

Si bien el reconocimiento del “regionalismo subalterno” implica reconocer como válidos y compatibles el “regionalismo abierto” y la “nueva integración”, al considerar la posición que desean tomar los países de la región en el proceso de globalización deben optar por uno u otro sistema.

Si como señalara Bulmer-Thomas (1994) en el siglo XIX el desarrollo económico latinoamericano debía analizarse considerando el crecimiento de la economía mundial y del comercio internacional, en el siglo XXI no es posible valorar la regionalización sin considerar el proceso de globalización (Stiglitz, 2010).

En este artículo se pretende conocer si en la práctica Sudamérica² se está insertando en la economía global como un grupo de naciones con intereses separados, siguiendo las pautas del “regionalismo abierto”, o como bloque según lo definido por la “nueva

² El análisis se realiza para Sudamérica porque es donde se han podido desarrollar los dos modelos de integración que se consideran en el estudio.

integración”. En el Anexo incluimos una referencia a la relación entre, industria, desarrollo económico y comercio interior en Sudamérica.

3. Metodología

Los niveles de regionalización latinoamericana están condicionados por las relaciones económicas entre naciones que generen más o menos integración económica (Kacowicz, 2008). A su vez la integración económica es parte de un proceso de mayor alcance que se fundamenta en las relaciones comerciales, como ya reflejaron Miller y Spencer (1977) y Grinols (1984). Es posible entonces pensar que mayores niveles de integración comercial impliquen más regionalización. Para valorar si el comercio en la región se ha intensificado desde 1990 y hasta 2014, periodo en el que se desarrollaron el “regionalismo abierto” y la “nueva integración” se compara la evolución de las exportaciones e importaciones entre los países de la zona utilizando dos metodologías distintas. La primera permite realizar un análisis como bloque, mientras la segunda posibilita el estudio por país. También se ha cuantificado la relación comercial de la región con los EEUU y la UE, por ser sus socios comerciales principales, y con China, por su peso en la economía mundial. Además, el segundo indicador se ha calculado para dos periodos, el que comprende la última década del siglo XX y el que abarca desde el año 2001 a 2014.

(1) Para valorar si el comercio en la región se ha intensificado se compara su evolución en el tiempo con la relación de intercambio con los países de referencia utilizando el Promedio del Comercio Regional (PCR). El PCR promedia la suma las variaciones interanuales del comercio entre los países de la región o con los otros países de interés para el análisis. Puede calcularse tanto para las importaciones como para las exportaciones según las siguientes expresiones.

Promedio de las Importaciones Regional (PIR)

$$(1.1) \text{ PIR} = \frac{\sum_p^n \left[\left(\frac{m_r}{m_t} \right) \right]_{n,p+1} - \left(\frac{m_r}{m_t} \right) \right]_{n,p}}{a}$$

Promedio de las Exportaciones Regional (PER)

$$(1.2) \text{ PER} = \frac{\sum_p^n \left[\left(\frac{x_r}{x_t} \right) \right]_{n,p+1} - \left(\frac{x_r}{x_t} \right) \right]_{n,p}}{a}$$

Siendo (n) país de la región; (p) cada año; (m) las importaciones desde; (x) las exportaciones hacia; (r) un país de la región que no sea n; (t) el total de países y (a) el total de países.

El PCR es el resultado de la sumatoria del índice correspondiente a las importaciones y exportaciones.

$$(1.3) \text{ PCR} = \text{PIR} + \text{PER}$$

Los resultados se incluyen en la Figura 1

(2) Para valorar si el comercio en la región se ha intensificado se compara la evolución de las exportaciones e importaciones entre los países de la zona utilizando el Índice Dinámico del Comercio Intrarregional (IDCI). Es posible además aplicarlo para valorar la relación comercial de un país o una región con otros.

El IDCI parte del Índice de Comercio Intrarregional (ICI), que expresa el comercio hacia algún país de la región como un porcentaje del total, lo que permite realizar el análisis del nivel de participación del comercio regional por país. El IDCI suma las variaciones interanuales del comercio entre los países de la región como porcentaje del total. La ventaja de trabajar con un índice dinámico es poder analizar su evolución en el tiempo³. Puede calcularse tanto para las importaciones como para las exportaciones como porcentaje de o hacia el país o conjunto de países en cuestión respecto al total, según las siguientes expresiones.

Índice Dinámico Importaciones Intrarregional (IDII)

$$(2.1) \text{ IDII} = \sum_p^n \left[\left(\frac{m_r}{m_t} \right)_{p,i+1} - \left(\frac{m_r}{m_t} \right)_{p,i} \right]$$

Índice Dinámico Exportaciones Intrarregional (IDEI)

$$(2.2) \text{ IDEI} = \sum_p^n \left[\left(\frac{x_r}{x_t} \right)_{p,i+1} - \left(\frac{x_r}{x_t} \right)_{p,i} \right]$$

Siendo (p) cada país de la región; (i) cada año; (m) las importaciones desde; (x) las exportaciones hacia; (r) un país de la región que no sea p y (t) el total de países.

El IDCI es el resultado de la sumatoria del índice correspondiente a las importaciones y exportaciones:

$$(2.3) \text{ IDCI} = \text{IDII} + \text{IDEI}$$

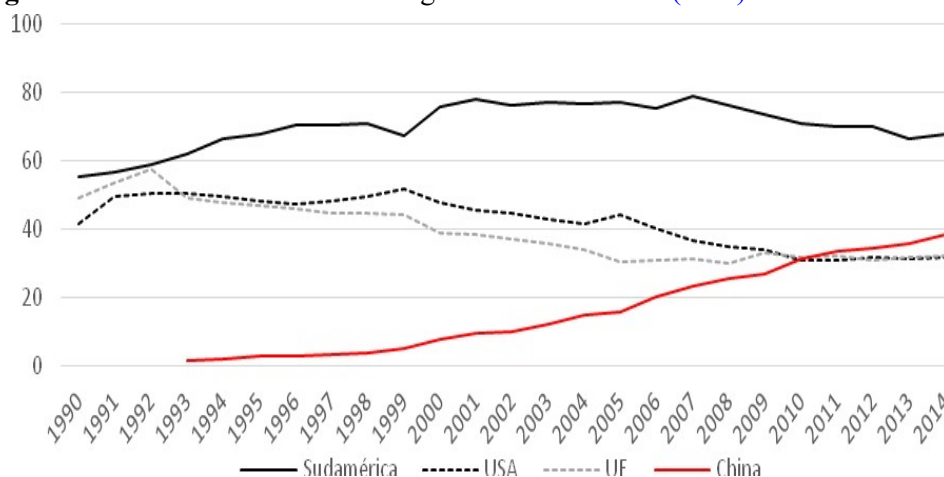
Los resultados se recogen en las Tablas 1 y 2.

4. Resultados

La evolución del Promedio del Comercio Regional (PCR) sudamericano muestra, tal y como se aprecia en la Figura 1, que el comercio regional sudamericano ganó peso respecto al total durante la última década del siglo XX. En 1999 se aprecia un descenso que se supera al año siguiente y que coincide con un repunte de las relaciones comerciales con los EEUU. Durante los primeros años del siglo XXI los niveles de intercambio entre los países de la región se mantienen estables, con un ligero repunte en 2007. Desde ese año el comercio intrarregional muestra una tendencia decreciente.

El avance positivo del peso del comercio intrarregional registrado hasta el siglo XXI coincidió con un aumento de las relaciones comerciales con China. De manera paralela se registró un retroceso del comercio de la región con los EEUU y la UE, sus socios comerciales tradicionales. Durante los primeros años del siglo XXI la estabilidad del comercio sudamericano coincidió con un avance del comercio con China y la tendencia a la baja con los EEUU y la UE. Desde 2007 el descenso del comercio sudamericano pareció responder a la tendencia al alza de los intercambios con China y a un periodo de estabilidad de los intercambios con los EEUU y la UE.

³ El sesgo al que se enfrentan el IDCI y el ICI al dirigirse a países con poco peso comercial y que lleva a reducir su valor, estudiado y resuelto por Kojima (1964), no es relevante en este estudio dado que no se van a comparar los índices de integración comercial en Sudamérica con el de otras regiones, sino que se va a valorar su evolución en el tiempo.

Figura 1. Promedio del Comercio Regional sudamericano (PCR)

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL, Banco Mundial, BID (importaciones y exportaciones a con UE excepto Uruguay) y Banco Central de Uruguay (importaciones y exportaciones con UE)

Los resultados de la evolución del PCR son consistentes con los del Índice Dinámico del Comercio Intrarregional (IDCI). El IDCI se ha aplicado para conocer la evolución del comercio sudamericano intrarregional, con China, con los EEUU y con la UE. Se ha calculado desde 1990 hasta 2014 y también en dos periodos que se corresponden con la última década del siglo XX y el siglo XXI. Además, se ha calculado el Índice Dinámico Importaciones Intrarregional (IDII) y el Índice Dinámico Exportaciones Intrarregional (IDEI). En el caso del comercio intrarregional sudamericano se observa una evolución positiva en el periodo total analizado, con un IDCI de 93,1. Todos los países han tenido una tendencia al alza menos Uruguay. Los países que mayores índices han presentado son Bolivia y Ecuador y los que menos Chile, Brasil y Perú.

El periodo de 1990 a 2000 ha sido sustancialmente mejor, con un IDCI de 204,5, que el registrado en el siglo XXI, que fue de -111,6. Destaca en el primer periodo el papel la evolución de Paraguay y Ecuador y a la baja el de Bolivia y Perú. En el segundo periodo aumentó el indicador para Bolivia por un repunte en las exportaciones, mientras el resto de países presentaron una evolución negativa.

Los índices de las importaciones y exportaciones han aumentado, si bien las exportaciones, con un indicador de 68 han registrado un mejor comportamiento que las importaciones, con un 25,1. Los países que más aumentaron su IDEI fueron Bolivia, Ecuador y Argentina. Los que más incrementaron sus importaciones fueron Paraguay y Venezuela. Al realizar el análisis por periodos, el retroceso es similar tanto de las exportaciones como de las importaciones.

En tanto al comercio de Sudamérica con China, el IDCI es de 264,7. Casi triplica al registrado en el análisis del comercio sudamericano. Todos los países muestran una tendencia positiva y menos diferencias entre sí que al valorar los intercambios regionales. Los que más han intensificado su relación comercial con China han sido Brasil, Perú y Chile.

Tabla 1. Índice Dinámico del Comercio sudamericano intrarregional y con China

	Sudamérica							China						
	X			M			X+ M	X			M			X+ M
	1990- 2000	2001- 2014	Tota l X	1990- 2000	2001- 2014	Tota l M		19 90- 20 00	20 01- 20 14	To tal X	19 90- 20 00	20 01- 20 14	Tot al M	
Argentina	20,9	-8,6	12,3	1,3	0,8	2,1	14,4	1,8	3,2	5,0	3,5	12,3	15,7	20,7
Bolivia	2,2	22,6	24,9	2,2	-6,2	-4,0	20,9	0,5	3,1	3,6	2,9	14,6	17,5	21,1
Brasil	13,3	-5,3	8,0	3,8	-5,3	-1,6	6,5	4,3	20,2	24,5	4,8	16,7	21,4	45,9
Chile	9,3	-4,6	4,6	11,0	-9,8	1,2	5,8	0,7	16,1	16,9	1,2	14,0	15,2	32,1
Colombia	12,5	-1,3	11,2	7,2	-2,6	4,6	15,8	0,0	9,9	9,9	3,0	15,9	18,9	28,8
Ecuador	13,9	-0,8	13,1	20,8	-15,9	4,9	18,0	1,1	0,7	1,9	2,0	15,1	17,1	19,0
Paraguay	22,1	-21,6	0,5	22,1	-8,5	13,5	14,0	0,2	0,2	0,4	0,0	16,3	16,3	16,6
Perú	6,9	3,8	10,7	2,2	-11,6	-9,4	1,3	6,4	11,4	17,8	2,0	17,9	20,0	37,7
Uruguay (*)	14,1	-19,2	-5,1	2,5	-11,5	-9,0	-14,1	3,8	8,0	11,8	2,3	14,2	16,5	28,3
Venezuela	5,0	-17,3	-12,3	11,6	11,2	22,8	10,5	0,1	-0,1	0,0	1,0	13,3	14,4	14,4
Índice	120,2	-52,2	68,0	84,5	-59,4	25,1	93,1	18,9	72,7	91,6	22,7	15,0	17,3	26,4

(*) Los datos para Uruguay disponibles desde el año 2000.

Fuente: CEPAL, Banco Mundial, BID (importaciones y exportaciones a con UE excepto Uruguay) y Banco Central de Uruguay (importaciones y exportaciones con UE)

Por periodos se observa como el registro en los noventa, con un índice de 21, ha sido sustancialmente inferior que el dato del siglo XXI, con un dato de 223. La evolución de Perú, Brasil y Argentina ha destacado positivamente en la década de los noventa, mientras en el siglo XXI todas las importaciones han aumentado, así como el dato de las exportaciones de Brasil, Chile y Perú. La evolución de las importaciones ha sido muy superior, con un IDII 173,1 a las exportaciones, con un IDEI de 91,6. Los países que mejores indicadores han presentado en tanto a las exportaciones han sido Brasil, Perú y Chile. En tanto a las importaciones, los indicadores son positivos y similares entre sí.

En el caso del comercio sudamericano con los EEUU el indicador es de -103 lo que se explica por un descenso generalizado de los intercambios, una elevada varianza de los datos en el tiempo y la coherencia de los indicadores entre países a excepción de Venezuela. Todos los países han reducido su relación comercial con los EEUU menos Venezuela. Los mayores retrocesos los ha experimentado Colombia y Bolivia, mientras Chile, Uruguay y Paraguay, además de Venezuela, presentaron los menores descensos. Si bien en los dos periodos analizados se ha registrado un descenso de las relaciones comerciales, el peor índice se presentó en el siglo XXI, sobre todo por el comportamiento de las exportaciones de Venezuela. Tanto las exportaciones como las importaciones han mostrado una tendencia a la baja. Los países que más redujeron sus

exportaciones fueron Colombia y Brasil. Bolivia fue el que más descendió sus importaciones.

Tabla 2. Índice dinámico del comercio sudamericano con los EEUU y con la UE

	EEUU							UE						
	X			M			X+M	X			M			X+M
	1990-2000	2001-2014	Total X	1990-2000	2001-2014	Total M		1990-2000	2001-2014	Total X	1990-2000	2001-2014	Total M	
Argentina	-3,3	-4,9	-8,2	-3,8	-5,4	-9,2	-17,3	0,9	-6,6	-5,7	1,8	-0,5	1,3	-4,4
Bolivia	-5,7	-4,3	-10,1	-12,1	-2,0	-14,2	-24,2	-11,1	6,5	-17,6	-17,3	5,9	-11,4	-29,0
Brasil	-1,5	-12,9	-14,4	0,1	-5,0	-4,9	-19,3	-7,2	-5,4	-1,7	11,2	-7,2	4,0	5,7
Chile	0,8	-4,8	-4,0	-6,8	5,3	-1,5	-5,5	2,7	-7,2	-4,5	-3,2	-2,3	-5,5	-10,0
Colombia	2,6	-15,3	-12,7	-5,8	-2,0	-7,8	-20,4	-19,4	1,7	-17,7	-18,4	-3,4	-21,8	-39,5
Ecuador	-12,4	4,0	-8,4	-13,8	6,4	-7,4	-15,8	-15,5	3,1	-18,6	-18,6	2,2	-20,8	-39,4
Paraguay	-0,6	-0,9	-1,6	-9,3	3,2	-6,1	-7,7	1,6	2,0	3,6	-1,4	-2,6	-4,1	-0,4
Perú	3,9	-8,6	-4,7	-9,6	1,7	-7,9	-12,6	4,9	-9,3	-4,4	-12,9	2,1	-15,0	-19,4
Uruguay (*)	2,0	-7,5	-5,5	-2,2	1,0	-1,2	-6,7	11,9	2,9	14,8	11,9	2,9	14,8	29,5
Venezuela	56,5	-56,0	0,6	32,9	-7,8	25,2	25,7	7,9	-7,9	0,0	20,6	-20,6	0,0	0,0
Índice	42,3	-111,2	-69	-30,4	-4,6	-35	-103	8,9	39,4	-48,4	26,3	32,1	58,5	106,9

(*) Los datos para Uruguay disponibles desde el año 2000. Fuente: CEPAL, Banco Mundial, BID (importaciones y exportaciones a con UE excepto Uruguay) y Banco Central de Uruguay (importaciones y exportaciones con UE).

El comercio de Sudamérica con la UE también ha retrocedido, con un índice de -106,9, con mayores variaciones entre países y una mayor consistencia en el tiempo. Todos los países redujeron su relación comercial con la UE menos Uruguay. Colombia, Ecuador y Bolivia son los que más han descendido en el comercio con la UE.

Por periodos se observa un descenso tanto de las exportaciones como de las importaciones, que se acentúa en el siglo XXI. Destaca en el primer periodo el papel el dato positivo de las exportaciones de siete de los diez países muestra. Tanto las importaciones como las exportaciones han registrado datos a la baja, con indicadores similares entre sí.

5. Conclusiones

Al margen del interés de los gobiernos de la región, el análisis de los datos indica que no existen grupos de países que presenten diferencias relevantes al escoger sus socios comerciales, si bien como grupo siguen una tendencia similar originada y condicionada por la política económica china, sobre todo en el siglo XXI.

Durante los noventa, el descenso del comercio con los EEUU y la UE se compensó con un aumento de los intercambios intrarregionales y con China. En el siglo XXI el todavía mayor descenso del comercio con los EEUU y con la UE, y el estancamiento e incluso el retroceso de los intercambios en la región lo compensó el sustancial incremento con China. Todos los países siguieron la tendencia descrita, si bien Venezuela ha producido datos excepcionales.

Los petrodólares, el abandono del patrón oro, el descenso del precio de las materias primas o los planes de ajuste y el consenso de Washington son algunos ejemplos de la influencia del exterior en los procesos de regionalización latinoamericana. De nuevo un factor externo, como la economía y la política china viene a determinar el modelo de regionalismo que tiende, aún en un modelo de “regionalización subalterna” y al menos en lo que concierne a la integración comercial, hacia el “nuevo regionalismo”. Al valorar los factores internos, si bien la inmadurez democrática y política de Venezuela y Brasil de los últimos años y el retroceso de la economía en la región por el descenso del precio de las materias primas ayudan a explicar el retroceso del comercio intrarregional, no dejan de ser cuestiones coyunturales que deberían ser fácilmente salvable en un proceso de integración comercial formal.

Es necesario no obstante considerar la evolución en los próximos años del comercio intrarregional dado que todavía las inversiones regionales para facilitar el comercio hechas en el marco de la “nueva integración” no están terminadas y cada vez son más los trabajos que llaman a la integración regional como la única herramienta para dejar de tener un papel secundario en un mundo globalizado.

Relación bibliográfica

Álvarez, G. y Kaiser, A. (2016). *El engaño populista. Por qué se arruinan nuestros países y cómo rescatarlos*. Barcelona: Deusto

Aponte, M. (2011). *Mapas de Mercancías, Empresas Grannacionales y Cadenas de Producción Regionales en la Alianza Bolivariana: Marco Conceptual, Metodología y Análisis Preliminar*. En: <http://cicia.uprrp.edu/PII/MaribelAponteMapasMercancias.pdf> [Visitada el 18 de junio 2016]

Armony, A. y Arnson, C. (2009). *La “nueva izquierda” en América Latina: derechos humanos, participación política, y sociedad civil*. Latin American Program.

Arriagada, I. y Godoy, L. (1999). Seguridad ciudadana y violencia en América Latina: diagnóstico y políticas en los años noventa. *Serie Políticas Sociales CEPAL*, 32, 5-45. n: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6263/S998552_es.pdf;jsessionid=830880D32577A9506BC515FF9B0DE6D7?sequence=1 [Visitada el 18 de abril de 2016].

Atienza, J. (2002). La necesidad de nuevas recetas para una deuda persistente. *Economía Mundial*, 5, 99-120. Disponible en: <http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/395/b1193608.pdf.txt?sequence=3> [Visitada el 5 de febrero de 2016].

- Ayoob, M. (1998). Subaltern Realism: International Relations Theory Meets the Third World. En: Neuman, S. G. (ed.) *International Relations Theory and the Third World*. Nueva York: St. Martin's Press, 31-54.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (1996). *Informe de progreso económico y social en América Latina*. Washington, D. C: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Banco Mundial. (2016). *Base de datos*. Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/> [Visitada el 8 de febrero de 2016].
- Bulmer, V. T. (1994). *La historia económica de América Latina desde la independencia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Cardoso, F.H. y Faletto, E. (1970). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México D.F: Siglo Veintiuno Editores.
- Casilda, R. (2004). América Latina y el Consenso de Washington. *Boletín Económico ICE*, 2803, 19-38.
- Channon, D. (1991). *Estrategia Global Bancaria*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Club de París. (2014). *Composition et fonctionnement*. Disponible en: <http://www.clubdeparis.org/> [Visitada el 4 de Marzo 2014].
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (1996). *América Latina y El Caribe quince años después de la década perdida a la transformación económica 1980-1995*. Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2003/1/S33898N962A_es.pdf [Visitada el 4 de febrero de 2016].
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2000). *Equidad, Desarrollo y Ciudadanía*. Santiago de Chile: Naciones Unidas/CEPAL.
- Corden, W.M. y Neary, J.P. (1982). Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy. *The Economic Journal*, 92(368), 825-848.
- De Sebastián Carazo, L.M. (1988). *La crisis de América Latina y la deuda externa*. Madrid: Alianza Editorial.
- Déniz, J., Vidal, G. y Guillen, A. (2013). *América Latina ¿Cómo construir el desarrollo hoy?* Madrid: Fondo de Cultura Económica
- Devlin, R. y Estevadeordal, A. (2001). *¿Qué hay de nuevo en el nuevo regionalismo de las Américas?* Disponible en: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/2632/%C2%BFQu%C3%A9%20hay%20de%20nuevo%20en%20el%20Nuevo%20Regionalismo%20en%20las%20Am%C3%A9ricas%3f.pdf?sequence=1> [Visitada el 8 de abril de 2016].
- Di Filippo. (1998) *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Doval, A. (2015). Los Proyectos de Cooperación e Integración Regional en América a Principios del Siglo XXI. *Regional and Sectoral Economic Studies*, 15(1), 131-152.
- Edwards, S. (1998). Openness, productivity and growth: What do we really know? *The Economic Journal*, 108, 383-398.
- Ensignia, J. (2008). *Globalización e Integración Regional: los desafíos para el progresismo latinoamericano y chileno*. Disponible en: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/chile/05452.pdf> [Visitada el 2 de junio 2016].

- Fiori, J. L. (2001). *60 Lições dos Anos 90 – Uma Década de Neoliberalismo*. Rio de Janeiro: Editora Record.
- Fleury, S. (1998). Política social, exclusión y equidad en América Latina en los años noventa. *Nueva Sociedad*, 156, 13-32.
- Franco, R. (1996). Los paradigmas de la política social en América Latina. *Revista CEPAL*, 58, 20-45. Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12009/058009022_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Visitada el 4 de marzo 2016].
- Fresnillo, I. (2007). Deuda externa en África. Rescribiendo la historia a través de la ilegitimidad. En: Peinado, J. y Tabarés R. (eds.) *El futuro imposible del capitalismo: ensayos en memoria de José María Vidal Villa*. España: Icaria, 279-302.
- Furtado, C. (1985). *La nueva dependencia: deuda externa y monetarismo*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Gana, E. (1994). La Dinámica y los Estilos de la Integración Económica en América Latina y Europa. *Pensamiento Iberoamericano*, 26, 17-42.
- Giménez, G. (2008). Una Comparativa de Factores de Crecimiento en América Latina a través del Análisis Cluster. *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional*, 8(1), 61-74.
- Gratius, S. (2007). La "tercera ola populista" de América Latina. *Documentos de Trabajo FRIDE*, 45(1), 1-23.
- Grinols, E. L. (1984). A thorn in the lion's paw: Has Britain paid too much for Common Market membership? *Journal of International Economics*, 16(3), 271-293.
- Guisan, M.C. y Aguayo, E. (2015). Manufacturing and Development in Countries and Areas of America, 2000-2010. *Regional and Sectoral Economic Studies*, 15(1).
- Halperin, P. (1985). Hacia el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias en la ALADI. *Integración Latinoamericana*, 21-31.
- Herrero, S. (2016). El proceso de regionalización latinoamericana ¿aceptar que la cooperación es la única manera? *Regional and Sectoral Economic Studies*, 16(1), 171-186.
- Herrero, S. Villa, A., Sandoval, S. (2018). Are Trade Agreement Groups Working in South America. *Applied Econometrics and International Development*, Vol. 18-2.
- Jenne, N. y Schenoni, L. (2015). Latin American declaratory regionalism: an analysis of presidential discourse. *European University Institute*, 2015/53.
- Kacowicz, A. (2008). América Latina en el mundo: globalización, regionalización y fragmentación. *Nueva Sociedad*, 214, 112-123.
- Klikberg, B. (2000). *Desigualdade na América Latina o debate adiado*. São Paulo: Cortez Editora/UNESCO.
- Kojima, K. (1964). The pattern of international trade among advanced countries. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 5(1), 16-36.
- Laclau, E. (2006). La deriva populista y la centroizquierda latinoamericana. *Nueva Sociedad*, 205, 56-61.
- Latinobarómetro. (2016). Base de datos. Disponible en: <http://www.latinobarometro.org/lat.jsp> [Visitada el 8 de abril de 2016].
- Lustig, N. y Deutsch, R. (1998). *The Inter-American Development Bank and Poverty Reduction: An Overview*. BID. Working Paper No. POV-101.

- Malamud, A. y Schenoni, L. (2015). Neo-Liberal Institutionalism and Neofunctionalism in Latin American Security. En: Mares, D. y Kacowicz, A. (eds.) *Routledge Handbook of Latin American Security*. Londres, Nueva York: Routledge.
- Miller, M. H., y Spencer, J. E. (1977). *The static economic effects of the UK joining the EEC: A general equilibrium approach*. The Review of Economic Studies, 44(1), 71-93.
- Morgan, P. M. (1997). Regional Security Complexes and Regional Orders. En: Lake, D. y Morgan, P. (eds.) *Regional Orders: Building Security in a New World*. Estados Unidos: Pennsylvania State University Press.
- Natanson, J. (2007). Una izquierda Huérfana, pero feliz. *Umbrales de América del Sur*, 3, 99-109.
- Natanson, J. (2009). La nueva izquierda. Triunfos y derrotas de los gobiernos de Argentina, Brasil, Bolivia, Venezuela, Chile, Uruguay y Ecuador. *POSTData*, 14, 233-236.
- Payne, J.M. (2003). *La política importa: democracia y desarrollo en América Latina*. Washington D.C: BID y el Instituto Internacional para la democracia y la asistencia electoral.
- Pérez, A. (1996). Aspectos macroeconómicos de la deuda externa: El endeudamiento como problema de desarrollo económico. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 6, 284-310.
- Polleit, T. (2013). *Los bancos centrales: los verdaderos centros del poder político*. Disponible en: <http://www.miseshispano.org/2013/11/los-bancos-centrales-los-verdaderos-centros-del-poder-politico/> [Visitada el 25 de marzo 2014].
- Prébis, R. (1959). El Mercado Común Latinoamericano. *Comercio Exterior*, 9(5), 25-31.
- Rodrik, D. (1996). Understanding economic policy reform. *Journal of Economic Literature*, 34, 9-41.
- Rosales, O. (2014). *La integración regional: hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas*. Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36733/S2014216_es.pdf?sequence=1 [Visitada el 12 de Abril 2014].
- Sader, E. (2009). *El nuevo topo. Los caminos de la izquierda latinoamericana*. Buenos Aires: CLACSO siglo XXI de Argentina.
- Sanahuja, J. (2010). La construcción de una región: Suramérica y el regionalismo posliberal. En: Cienfuego, M. y Sanahuja, J. (eds.) *Una región en construcción UNASUR y la integración en América del Sur*. Barcelona: Fundación CIDOB.
- Sanahuja, J. A. (2009). Del 'regionalismo abierto' al 'regionalismo post-liberal'. Crisis y cambio en la integración regional en América Latina y El Caribe. En: Martínez, L., Peña, L. y Vázquez, M. (eds.) *Anuario de La Integración de América Latina y El Gran Caribe*. Buenos Aires: CRIES, 11-54.
- Stiglitz, J. E. (2002). Information and the Change in the Paradigm in Economics. *The American Economic Review*, 92(3), 460-501.
- Stiglitz, J. E. (2010). *El malestar en la globalización*. Taurus.
- Tavares, M. y Gomes, G. (1998). La CEPAL y la integración económica de América Latina. *Revista CEPAL*, 213-228. Disponible en: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/8/19238/concei.htm> [8 de marzo 2014].
- Williamson, J. (1990). What Washington Means by Policy Reform. En: Williamson, J. (ed.) *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington D.C.: Peterson Institute for International Economics.

Anexo 1. Industria manufacturera y desarrollo económico en América del Sur.

En Guisan y Aguayo (2015) se analiza la evolución de los países de América en los períodos 2000-2010 y 2010-2015. La tabla A1 muestra la producción manufacturera y no manufacturera por habitante (QMH y QNMH, respectivamente), y la Producción total por habitante (PH= en los años 2000 y 2010.

Tabla A1. Producción real por habitante (Dólares a precios y paridades de compra del año 2005 y Población (miles de personas) en Sudamérica y media mundial.

Country name	QMH H 2000	QMH H 2010	QNMH H 2000	QNMH H 2010	GDP H 2000	GDP H 2010	Población n 2000	Población n 2010
Argentina	1544	2442	8748	11921	10292	14363	36896	40412
Bolivia	534	565	3029	3784	3563	4350	8317	9929
Brazil	1347	1307	6574	8749	7921	10056	173858	194946
Chile	1781	1496	8694	12100	10475	13596	15412	17114
Colombia	965	1102	5468	7377	6433	8479	42120	46295
Ecuador	1043	936	4448	6265	5491	7201	12306	14465
Paraguay	618	757	3174	3891	3792	4648	5470	6454
Peru	950	1283	4636	7272	5586	8555	25952	29076
Uruguay	1241	1772	7621	10883	8862	12655	3342	3357
Venezuela	1913	1536	7651	9437	9564	10973	24311	28834
Mundo	1494	1728	6411	8124	7905	9852	5863730	6647073

Nota: QMH Valor Añadido per cápita de la industria manufacturera. PH Producto Interior Bruto por habitantes. total. Fuente Guisan y Aguayo (2015), contenido en tabla 2. La última fila incluye la media mundial correspondiente a 132 países.

Observamos que, tanto en el año 2000 como en el año 2010, 5 de los 10 países sudamericanos de la tabla A1, presentaban una producción por habitante igual o superior a la media mundial: Argentina, Brazil, Chile, Uruguay y Venezuela.

En el Anexo de dicho estudio, se constata que en el año 2015, 4 países sudamericanos (Argentina, Brasil, Chile y Uruguay) presentaban un Producto Interior Bruto por habitante igual superior a la media mundial.

Además, observamos que 7 de los 20 países de América, analizados en dicho estudio, han tenido un incremento en el período 2010-2015, superior al incremento medio mundial de 1590 Dólares por habitante, pero en varios países el incremento ha sido mucho menor que la media mundial. De estos 7 países, con incremento superior al incremento medio mundial, 4 corresponden a Sudamérica: Chile, Colombia, Peru y Uruguay.

La producción manufacturera por habitante en el año 2010 era baja, en comparación con países de mayor nivel de desarrollo económico. Así mientras el valor más elevado de Sudamérica era inferior a 3000 (Argentina con 2442), el promedio de Estados Unidos y Canadá era superior a 5000. Destacamos la importancia que tiene incrementar la producción industrial por habitante en Sudamérica.

Anexo 2 en la Web de la revista: <http://www.usc.es/economet/rses.htm>

Anexo 2. Comercio interregional e impacto de la industria sobre las exportaciones

Tabla A2. Evolución del comercio intrarregional (precios corrientes)

origen	Exp94	Exp14	Imp94	Imp14	Sal94	Sal14
Argentina	6682.6	24601.9	5601.4	19464.4	1081.2	5137.5
Bolivia	423.4	7936.9	943.7	5005.7	-520.3	2931.2
Brasil	8693.4	36673.8	5939.8	30913.7	2753.6	5760.1
Chile	2134.4	11169.6	2567.2	13571.5	-432.8	-2401.9
Colombia	1383.0	8048.8	2218.4	7514.8	-835.4	534.0
Ecuador	640.3	5765.2	972.3	4665.6	-332.0	1099.6
Paraguay	464.7	4815.9	1639.4	5170.8	-1174.7	-354.9
Perú	616.3	6598.0	1607.3	8339.3	-991.0	-1741.3
Uruguay	984.9	2904.1	1463.4	5399.7	-478.5	-2495.6
Venezuela	2138.4	2209.2	1208.5	10677.9	929.9	-8468.7
Total	24161.4	110723.4	24161.4	110723.4	0	0

Tabla A3. % de Exportaciones e Importaciones en 1994-2014.

origen	%Exp94	%Exp14	%Imp94	%Imp14
Argentina	27.66	22.22	23.18	17.58
Bolivia	1.75	7.17	3.91	4.52
Brasil	35.98	33.12	24.58	27.92
Chile	8.83	10.09	10.63	12.26
Colombia	5.72	7.27	9.18	6.79
Ecuador	2.65	5.21	4.02	4.21
Paraguay	1.92	4.35	6.79	4.67
Perú	2.55	5.96	6.65	7.53
Uruguay	4.08	2.62	6.06	4.88
Venezuela	8.85	2.00	5.00	9.64
Total	100	100	100	100

Tabla A4. Industria y comercio exterior en América Latina y Estados Unidos.

	exph 05	imph 05	qhibpp 05	qht00pp 05
AR	1100	841	3168	11589
BO	275	323	616	2164
BR	571	447	1492	4773
CL	1956	2204	4728	9485
CO	471	591	1889	5854
CR	2291	2243	2406	8072
DO	1104	1113	2099	7137
EC	599	660	1382	3836
GT	291	579	760	4034
HN	453	650	953	2703
MX	2094	2262	2283	8762
NI	237	438	855	3208
PA	3038	2956	1073	6391
PE	490	463	1568	4914
PY	502	570	1011	4252
SV	620	944	1396	4392
UY	1457	1221	2197	9132
VE	1288	1095	2371	5569
USA	4034	6122	7869	34796

Nota: Datos de Importaciones y Exportaciones por habitante en Dólares a precios y tipos de cambio de 2005. Datos de Producción Industrial y Producto Interior Bruto por habitante, en Dólares de 2005 según paridades de poder de compra. Fuente: Elaboración a partir de datos del Banco Mundial.

La comparación de Estados Unidos con los demás países americanos de la tabla A4, muestra una capacidad de producción industrial y total mucho mayor. Esa mayor producción genera un incremento importante del comercio, tanto interior como exterior.

Estados Unidos genera una importante capacidad importadora por habitante, a través de las exportaciones, de los rendimientos de sus inversiones en el exterior, y en su capacidad de atraer inversiones externas. La capacidad importadora es también importante para contribuir al desarrollo de los sectores de servicios.

En el caso de los países de América del Sur es importante incrementar la producción industrial por habitante. Lo que redundará en impulso al desarrollo económico y en el impulso al comercio exterior tanto de exportaciones como de importaciones.