

## EL PROCESO DE INTERCAMBIO COMERCIAL SUDAMERICANO Y LAS CRISIS ECONÓMICAS<sup>1</sup>

Marina Tortul<sup>2</sup>, Virginia Inés Corbella<sup>3</sup>

### Resumen

Fecha de Recepción: 20 de Febrero del 2018 - Fecha de Aprobación: 25 de Febrero del 2018

*Las crisis económicas pueden constituir tanto obstáculos como oportunidades de fortalecimiento del proceso de integración comercial sudamericano. La hipótesis propuesta sugiere que cuando las crisis son intrarregionales el comercio se orienta hacia afuera de la región debilitando el proceso de integración comercial; por el contrario cuando las crisis tienen origen extra regional el comercio intrarregional aumenta, intensificando tal proceso. El objetivo es estudiar la evolución del flujo comercial sudamericano durante el período 1990-2010 atendiendo a posibles cambios acontecidos luego de las crisis económicas. Para ello se analiza el comportamiento de los flujos de comercio de las manufacturas industriales desde tres perspectivas: composición, magnitud y origen y destino. La metodología empleada se basa en la construcción y aplicación de diversos índices económicos y análisis estadístico descriptivo, utilizando datos del Banco Mundial (WITTS) y CEPAL. Se concluye que, en términos generales, los estudios sobre magnitud, y origen y destino se condicen con la hipótesis del trabajo pero no así el análisis sobre la composición.*

**Palabras Clave:** Crisis económicas, Acuerdos de integración, Manufacturas industriales, Comercio regional, Integración comercial.

**JEL:** F10, F14, F17.

---

<sup>1</sup> Este trabajo se realiza en el marco del Proyecto de Grupo de Investigación “Redefiniendo América: Actores y canales de fortalecimiento del proceso de integración en América Latina y el Caribe” dirigido por Germán González. Universidad Nacional del Sur. 2015-2017.

<sup>2</sup> Marina Tortul, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur del Centro Científico Tecnológico, Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, Argentina, mtortul@iieess-conicet.gob.ar.

<sup>3</sup> Virginia Inés Corbella, Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, Argentina, corbella.virginia@uns.edu.ar.

# THE SOUTH AMERICAN COMMERCIAL EXCHANGE PROCESS AND THE ECONOMIC CRISES

## Abstract

*Economic crises can be both obstacles and opportunities for strengthening the South American trade integration process. The hypothesis is that when crises are intra-regional trade is directed out of the region, weakening the trade integration process; on the contrary, when crises have extra regional origin intraregional trade increases, intensifying this process. The aim is to study the evolution of the South American trade flows during the period 1990-2010 in accordance with any changes that occurred after the economic crisis. Trade flows of industrial manufactures are analyzed from three perspectives: composition, size, origin and destination. The methodology is based on the construction of economic index and on descriptive statistical analysis. It is concluded that, in general terms, studies of magnitude and origin and destination are consistent with the hypothesis of the work but not the analysis of the composition.*

**Keywords:** *Economic crisis, Integration agreements, Industrial manufacturing, Regional trade, Trade integration.*

**JEL:** *F10, F14, F17.*

## 1. Introducción

En 2004 se firma el tratado que constituye la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), compuesta por los doce países de América del Sur, con la intención de favorecer la integración económica y social de la región.

La idea de desarrollar la integración económica en América del Sur no es reciente, se ha tratado de mejorar la presencia de América Latina en el escenario mundial y fortalecer la región frente a un mundo cada vez más globalizado y que busca una liberalización multilateral de los mercados cada vez mayor.

Ante este escenario, la integración regional se persigue tanto por razones políticas como estratégicas. Las consideraciones estratégicas sobre las que se basa la integración, son para eludir parcialmente ciertos obstáculos permitiendo expandir el tamaño de mercado para lograr una mayor especialización e industrialización a través de las economías de escala y fortaleciendo e incentivando la competencia, al ampliar el mercado e intensificando la especificidad de los flujos de información, lo que a su vez, estimula la atracción de nuevos capitales extranjeros. Se espera así una mayor competitividad internacional a partir de la integración regional (Prebisch, 1984; Devlin y Ffrench-Davis, 1999; Ffrench-Davis, 2000).

Las exportaciones de los países latinoamericanos se concentran en recursos naturales y productos semielaborados. En consecuencia, los mercados mundiales son mercados relevantes para las exportaciones tradicionales de estos países, pero los mismos no escapan a la inestabilidad de los precios más que al volumen de acceso. No obstante, el acceso a mercados de bienes no tradicionales es más limitado e inestable. Es en este tipo de productos que los acuerdos comerciales adquieren relevancia (CEPAL, 1998).

Las exportaciones intra y extrarregionales de América del Sur muestran marcadas diferencias en cuanto a su estructura de productos y de contenido tecnológico, captando las manufacturas de contenido tecnológico medio y alto una participación mucho mayor en el comercio intrarregional (Viego & Corbella, 2017; CEPAL, 1994). En consecuencia, tienden a aportar estos productos mayores efectos derrame a las economías internas de cada país.

La UNASUR constituye un proceso de integración entre países diversos por lo cual están presentes asimetrías estructurales y políticas (Bouzas, 2003) que podrían entorpecer el proceso. A priori podría considerarse la presencia de crisis económicas como obstáculos ~~ha~~ dicho proceso, sin embargo, Rojas (2014) sostiene que los acuerdos intrarregionales pueden constituir oportunidades para sortear las dificultades que las crisis presentan y una alternativa viable para ganar independencia económica respecto del centro de la economía mundial.

En línea con las ideas de Rojas (2014), la hipótesis de trabajo propuesta es que dependiendo de cuál sea el origen de la crisis económica serán los efectos sobre los flujos comerciales de la UNASUR. En particular, cuando las crisis sean intrarregionales se espera que el comercio se oriente hacia afuera de la región debilitando el intercambio comercial regional; por el contrario cuando las crisis son extra regionales se espera que el comercio entre países de la región se intensifique fortaleciendo el proceso de intercambio comercial.

De esta manera, el objetivo del trabajo es analizar el proceso de intercambio comercial de la UNASUR atendiendo a posibles cambios en las tendencias de los flujos de comercio luego de las crisis acontecidas en el período 1990-2010. Para ello específicamente se estudia el comportamiento de los flujos de comercio de las manufacturas industriales desde tres perspectivas: composición, magnitud, y origen y destino. Los resultados principales obtenidos

de la presente investigación fueron en general, acordes a la hipótesis planteada. En relación a la composición del comercio manufacturero no se observaron cambios sustanciales y la participación del comercio de manufacturas industriales se ha mantenido relativamente estable durante el período de tiempo analizado. La región presenta una brecha comercial negativa que no se ha revertido sustancialmente ante las crisis económicas estudiadas. En relación a la magnitud y origen y destino del comercio de manufacturas, sobresale el impulso que toma el comercio sudamericano en relación al resto del mundo a partir de la crisis del 2001, tanto en términos absolutos como relativos. Se observan cambios en la apertura y cierres de comercio con posterioridad a las crisis según haya sido el epicentro regional o extraregional.

Con el fin de responder al objetivo propuesto se estructuró el trabajo de la siguiente manera: en la primera parte se establecen los antecedentes y el marco teórico de estudio, luego en la segunda sección se explicita la metodología de trabajo y las bases de datos utilizadas, a continuación se presentan los resultados obtenidos del análisis realizado y finalmente se esbozan algunas reflexiones finales.

## **2. Antecedentes**

América del Sur ha sido afectada de forma significativa por los cambios ocurridos en los mercados internacionales de capitales y de bienes primarios (French-Davis, 2000) así como también por problemas económicos a nivel doméstico. Raúl Prebisch fue uno de los primeros autores en indicar que la integración regional podía ser un método para reducir la vulnerabilidad de América Latina frente a las crisis externas. Asimismo recomendaba “estimular las exportaciones de manufacturas entre los países latinoamericanos, con acuerdos preferenciales” (Prebisch, 1984:178). En este sentido, algunos autores estructuralistas advirtieron sobre el posible agotamiento de la etapa de sustitución de importaciones, enfatizando el papel de las economías de escala y la necesidad de promover las exportaciones si el objetivo es fomentar el desarrollo económico sostenido en el tiempo (Prebisch, 1963; Rodríguez, 1960; French-Davis, 2001). De esta forma se le concedió una creciente trascendencia a las exportaciones de manufacturas en los años sesenta.

Los países del este de Asia, durante la década del sesenta y setenta, siguieron estas ideas aplicando una estrategia de crecimiento basada en la apertura de sus exportaciones. “Así, países como Japón, la República de Corea y Taiwán, en sus procesos de apertura pusieron mayor énfasis en la promoción de exportaciones que en la liberalización de importaciones, generando de este modo un balance más eficiente para el crecimiento económico y el empleo” (French-Davis, 2001: 4). Los países asiáticos en lugar de fomentar la sustitución de importaciones, favorecieron las exportaciones, reconsiderando el rol de las empresas transnacionales. No obstante, se generó una excesiva dependencia de las exportaciones como motor del crecimiento (Banco Asiático de Desarrollo [BAD], 2009) lo cual sirvió como canal de transmisión de la crisis mundial, no pudiendo evitar la contracción económica.

Roberto Bouzas (2008) ha estudiado la experiencia reciente de los procesos de integración en América del Sur, haciendo hincapié sobre las restricciones internas, los efectos de los cambios en el contexto internacional y regional, y la perspectiva de los acuerdos en vigencia. La constitución de uniones aduaneras en América del Sur ha tropezado con múltiples y variados obstáculos económicos y políticos, tanto internos como externos. Si bien la experiencia de la Comunidad Andina y el Mercosur no son plenamente equivalentes, según este autor, los problemas enfrentados por ambos procesos comparten características comunes (Bouzas, 2008). Este autor postula que “en la medida en que los procesos de integración procuran dar respuesta a demandas funcionales planteadas por la interdependencia, es posible postular la existencia de

un vínculo positivo entre la intensidad de esta última y la viabilidad de los primeros” (Bouzas, 2008:6). Esta hipótesis pone el acento en los vínculos de demanda existentes entre los socios, sosteniendo que un bajo nivel de interdependencia (medido por estos vínculos de demanda) limitaría los incentivos de las partes a cooperar y sostener el acuerdo de integración en el tiempo.

Sin embargo no se han encontrado trabajos que exploren específicamente la relación, que aquí se propone y que otros autores previamente han sugerido, entre crisis económicas e integración comercial. Devlin y French-Davis (2001) y Rojas (2009) proponen que la integración regional puede ser usada como herramienta estratégica para superar los obstáculos que enfrentan los acuerdos de integración, así como también, los que enfrentan los vínculos comerciales. Si bien la literatura revisada explora los obstáculos que enfrenta el proceso de integración latinoamericano, no se han encontrado estudios que exploren la posibilidad de revertir esa situación viéndolo como una posibilidad de fortalecimiento. Es en este sentido que nuestro trabajo presenta un aporte a la literatura del tema.

### 3. Metodología

El análisis de los patrones comerciales de las manufacturas industriales se basa mayoritariamente en datos provistos por la división World Integrated Trade Solution (WITS) del Banco Mundial. El período temporal en el que se centra el trabajo es 1990-2010. El área geográfica de estudio corresponde a la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) integrada por los doce países de América del Sur: Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Venezuela, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Chile, Guyana y Surinam. Estos dos últimos se excluyen del análisis debido a la escasa disponibilidad de datos estadísticos en relación al resto de los países-miembro. De aquí en más, entonces nos referiremos a la UNASUR como esta región restringida.

En primer lugar se clasifican a los países-miembro según su importancia relativa dentro del bloque. Para ello se define el índice de importancia económica (IIE) como sigue:

$$IIE_i = \frac{1}{21} \sum_{t=1990}^{2010} \frac{X_{i,t}}{X_{u,t}} + \frac{1}{21} \sum_{t=1990}^{2010} \frac{M_{i,t}}{M_{u,t}} + \frac{1}{21} \sum_{t=1990}^{2010} \frac{Xm_{i,t}}{Xm_{u,t}} + \frac{1}{21} \sum_{t=1990}^{2010} \frac{Mm_{i,t}}{Mm_{u,t}} + \frac{1}{21} \sum_{t=1990}^{2010} \frac{PIB_{i,t}}{PIB_{u,t}} \quad (1)$$

Dónde: el subíndice *i* indica el país-miembro *i*, el subíndice *u* hace referencia a UNASUR como bloque y el subíndice *t* indica el año. *IIE<sub>i</sub>* es el valor del índice de importancia del país-miembro *i*, *X<sub>i,t</sub>* y *M<sub>i,t</sub>*, las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, *Xm<sub>i,t</sub>* y *Mm<sub>i,t</sub>*, las exportaciones e importaciones de bienes y servicios de manufacturas industriales y *PIB<sub>i,t</sub>*, el producto bruto interno.

De acuerdo al indicador IIE, casi el 80% del comercio sudamericano está representado por Brasil, Argentina, Chile y Venezuela (figura 1).

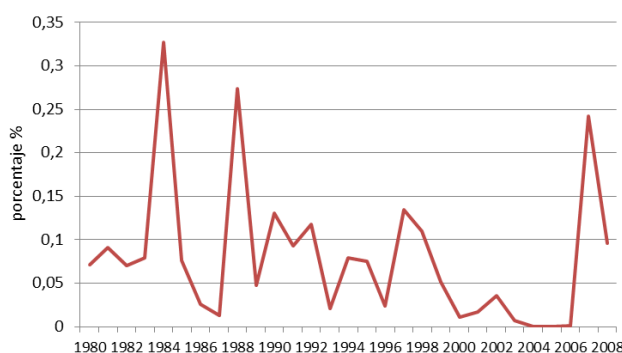
**Figura 1:** Participaciones promedio 1990-2010 e indicador IIE

	$\frac{X_i}{X_u}$	$\frac{M_i}{M_u}$	$\frac{Xmi_i}{Xmi_u}$	$\frac{Mmi_i}{Mmi_u}$	$\frac{PIB_i}{PIB_u}$	<b>IIE</b>	<b>IIE acumulado</b>
Brasil	36.3	37.3	46.6	35.6	51.4	<b>41</b>	<b>41</b>
Argentina	15.2	15.0	16.4	15.9	19.3	<b>16</b>	<b>58</b>
Chile	12.6	12.4	12.9	12.3	5.8	<b>11</b>	<b>69</b>
Venezuela	14.7	11.6	9.4	11.1	7.7	<b>11</b>	<b>80</b>
Colombia	7.9	9.0	5.2	10.1	7.3	<b>8</b>	<b>88</b>
Perú	5.0	5.7	5.6	5.5	4.0	<b>5</b>	<b>93</b>
Ecuador	3.3	3.7	1.1	4.0	2.1	<b>3</b>	<b>96</b>
Uruguay	2.0	2.1	1.9	2.0	1.3	<b>2</b>	<b>98</b>
Paraguay	2.2	2.1	0.5	2.1	0.6	<b>2</b>	<b>99</b>
Bolivia	0.9	1.2	0.7	1.4	0.6	<b>1</b>	<b>100</b>
UNASUR	100	100	100	100	100	100	

**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WITS).

Las crisis económicas se definieron en base al trabajo de González, Delbianco y Fioriti (2016). Los autores desarrollan un índice para el período 1980-2008 considerando el PIB en dólares PPP de 188 países que establece para cada año la proporción del producto mundial que se encuentra en crisis según Broner, Didier, Erce y Schmukler (2010). Teniendo en cuenta que a mayor valor del índice, mayor proporción del producto mundial en crisis, la figura 2 permite señalar cuatro años de crisis internacionales relevantes para el período de estudio de este trabajo: 1994 “la crisis mexicana”, 1997 “las crisis asiáticas”, 2001 “la crisis argentina” y 2007 “la crisis subprime”<sup>4</sup>. Para el último caso también se considera su evolución en la crisis financiera internacional de 2008-2009. Si bien esta última no es representada por el índice debido a la longitud de los series de tiempo, la literatura<sup>5</sup> reconoce a la crisis financiera internacional desde 2008 y su derrame hacia la periferia de Europa a partir de 2010.

**Figura 2:** Crisis económicas mundiales, 1980-2008



**Fuente:** Elaboración propia en base al Índice de González, Delbianco y Fioriti (2016).

<sup>4</sup> Un análisis de las crisis se puede apreciar en Levy Yeyati y Valenzuela, 2007; Gómez, 2004; Aghevli, 1999; Armendariz (1999).

<sup>5</sup> Leijonhufvud (2009), Krugman (2009), Stiglitz (2010), White (2008), Bezemer (2009), Machinea (2009), Frenkel (2010) y Tortul (2012) entre otros.

Los tres ejes de análisis de los flujos comerciales de manufacturas industriales son: composición, magnitud, y origen y destino. En cada caso se explicitan las variables de análisis. La figura 3 sintetiza la metodología del trabajo.

El estudio de la *composición* del comercio analiza la importancia de las exportaciones e importaciones de manufacturas industriales en relación al comercio de bienes y servicios de la UNASUR como bloque y de los principales países-miembro. Este estudio se lleva a cabo en dos dimensiones:

1. Se analizan las *exportaciones e importaciones relativas de manufacturas industriales* definidas como:  $Xr_i = \frac{Xmi_i}{X_i}$  y  $Mr_i = \frac{Mmi_i}{M_i}$ , donde  $Xr_i$  y  $Mr_i$  son las exportaciones e importaciones relativas de manufacturas industriales de la UNASUR o del país  $i$ ;  $Xmi_i$  y  $Mmi_i$ , las exportaciones e importaciones de manufacturas industriales de la UNASUR o del país  $i$ ;  $X_i$  y  $M_i$ , las exportaciones de bienes y servicios de la UNASUR o del país  $i$ .
2. Se analiza la *brecha comercial relativa de manufacturas industriales* de la UNASUR como bloque y de los países-miembro, definida como:  $BCmi_i = Xr_i - Mr_i$  donde  $BCmi_i$  indica la brecha comercial relativa de manufacturas industriales de la UNASUR o del país  $i$ ,  $Xr_i$ , las exportaciones relativas de manufacturas industriales de la UNASUR o del país  $i$  y  $Mr_i$ , las importaciones relativas de manufacturas industriales de la UNASUR o del país  $i$ . Este indicador puede tomar valores positivos, cuando las exportaciones relativas superan a las importaciones relativas reflejando la condición de exportadores netos, o negativos, en caso contrario reflejando la condición de importadores netos.

El estudio de la *magnitud* del comercio analiza el volumen de exportaciones e importaciones de manufacturas industriales en términos monetarios medidos en dólares estadounidenses corrientes. Este análisis se lleva a cabo en dos dimensiones:

1. Se analizan las *exportaciones ( $Xmi_i$ ) e importaciones ( $Mmi_i$ ) de manufacturas industriales* de la UNASUR y los países-miembro más importantes en términos absolutos.
2. Se analiza *el comercio en términos relativos a la producción*, esto es la apertura comercial del bloque o país. Específicamente la apertura comercial indica la proporción de la producción que se exporta y/o importa y se representa como  $IAC_i = \frac{X_i + M_i}{PBI_i}$ , donde  $IAC_i$  indica el valor del índice de apertura comercial de bienes y servicios de la UNASUR o del país  $i$ ,  $X_i$  e  $M_i$  las exportaciones e importaciones de bienes y servicios de la UNASUR o del país  $i$  y  $PBI_i$  el producto bruto interno de la UNASUR o del país  $i$ . Asimismo el análisis de la magnitud en términos relativos se realiza en dos dimensiones:
  - a) Se estudia la evolución del *comercio de manufacturas industriales en relación a la producción de bienes y servicios*. Específicamente la variable de estudio es el índice de apertura comercial de manufacturas industriales tradicional, representado por  $IACmi_i = \frac{Xmi_i + Mmi_i}{PBI_i}$  donde  $IACmi_i$  indica el índice de apertura comercial de manufacturas industriales de la UNASUR o del país  $i$  y  $Xmi_i$  e  $Mmi_i$  las exportaciones e importaciones de manufacturas industriales de la UNASUR o del país  $i$  y  $PBI_i$  el producto bruto interno de la UNASUR o del país  $i$ .

- b) Se estudia la evolución del *comercio de manufacturas industriales en relación a la producción manufacturas industriales*. Específicamente la variable de estudio el índice de apertura comercial de manufacturas industriales “puro”, representado por  $IACmipuro_i = \frac{Xmi_i + Mmi_i}{VBP_i}$  donde  $VBP_i$  indica el valor bruto de la producción de manufacturas industriales del país  $i$ .

El estudio del *origen y destino* del comercio analiza la procedencia y el origen de los flujos de exportaciones e importaciones de manufacturas industriales. Este análisis se lleva a cabo en tres dimensiones:

1. Se observa si luego de las crisis se fortalece o debilita la integración sudamericana. Para ello se retoma el análisis de apertura comercial de la sección anterior haciendo hincapié en la diferenciación entre *flujos de comercio intra y extra regionales de manufacturas industriales*. Específicamente las variables de análisis son el índice de apertura comercial intrarregional de manufacturas industriales ( $IACImi$ ) representado por  $IACImi = \frac{Xmi_{u,u} + Mmi_{u,u}}{PBI_u}$  donde el primer subíndice indica el origen y el segundo el destino del comercio tal que  $Xmi_{u,u}$  y  $Mmi_{u,u}$  son las exportaciones e importaciones de manufacturas industriales procedentes de países-miembro de la UNASUR con destino a países-miembro de la UNASUR y el índice de apertura comercial extra regional de manufacturas industriales ( $IACEmi$ ) representado por  $IACEmi = \frac{Xmi_{u,m} + Mmi_{m,u}}{PBI_u}$  donde el primer subíndice indica el origen y el segundo el destino del comercio tal que  $Xmi_{u,m}$  son las exportaciones de manufacturas industriales procedentes de países-miembro de la UNASUR con destino al resto del mundo y  $Mmi_{m,u}$  son las importaciones de países-miembro de la UNASUR procedentes desde el resto del mundo.
2. Se mide la importancia del mercado regional para la colocación y abastecimiento de productos industriales, es decir la *dependencia al mercado regional de cada país-miembro*. Para ello se construye el índice de dependencia que relaciona las exportaciones y/o importaciones nacionales a la región con aquellas hacia el mundo en general. Específicamente el índice de dependencia (ID) se define como:  $ID_i = \frac{Xmi_{i,u} + Mmi_{u,i}}{Xmi_i + Mmi_i}$  donde nuevamente el primer subíndice indica la procedencia y el segundo el destino del comercio, es decir que  $Xmi_{i,u}$  son las exportaciones del país  $i$  hacia la UNASUR,  $Mmi_{u,i}$  las importaciones del país  $i$  procedentes de otros miembros de la UNASUR y  $Xmi_i$  y  $Mmi_i$  son las exportaciones e importaciones de manufacturas industriales del país  $i$  totales, es decir sin discriminar destino o procedencia. Además se definen los índices de dependencia al mercado regional para la colocación de las exportaciones de manufacturas industriales ( $IDX_i = \frac{Xmi_{i,u}}{Xmi_i}$ ) y para abastecerse de importaciones de manufacturas industriales ( $ID_i = \frac{Mmi_{u,i}}{Mmi_i}$ )
3. Se analizan los cambios en la *participación de cada país-miembro al comercio de manufacturas industriales* de la UNASUR. Para ello se construye el índice de participación que relaciona las exportaciones y importaciones nacionales con aquellas de la UNASUR. Específicamente el índice de participación (IP) se define como  $IP_i = \frac{Xmi_i + Mmi_i}{Xmi_u + Mmi_u}$  donde  $Xmi_i$  y  $Mmi_i$  son las exportaciones e importaciones de manufacturas industriales del país-miembro  $i$  y  $Xmi_u$  y  $Mmi_u$  son las exportaciones e importaciones de manufacturas industriales de la UNASUR. Además también se definen los índices



de participación de las exportaciones nacionales en las exportaciones regionales ( $IPX_i = \frac{Xmi_i}{Xmi_u}$ ) y de las importaciones nacionales en las importaciones regionales ( $IPM_i = \frac{Mmi_i}{Mmi_u}$ )

La metodología utilizada para evaluar si los flujos de comercio de manufacturas industriales presentan cambios con posterioridad a las crisis seleccionadas dependerá de las características de cada serie analizada. En particular se definen dos metodologías diferentes, una para aquellas series que no presenten tendencias y otra para aquellas que presenten tendencia con quiebres. A continuación se explicita cada una.

1. La regla de significancia para las series sin tendencia toma como referencia el desvío estándar de la serie considerada. Específicamente, considera que un cambio significativo será aquel que implique una disminución o aumento absoluto de más de una desviación estándar.
2. La regla de significancia para las series con tendencias diferentes considera la tasa de crecimiento de cada subperíodo como parámetro de comparación ya que, dada la presencia de tendencia, los desvíos estándar son altos por lo tanto de usar la regla anteriormente definida todos años presentarían cambios significativos. Específicamente, esta regla compara el desvío o la diferencia entre la tasa de cambio año a año y la tasa de crecimiento promedio de cada subperíodo, versus el promedio para cada subperíodo del valor absoluto de los desvíos anuales. Se considera significativo un cambio absoluto mayor al desvío promedio de las tasas de crecimiento.

**Figura 3: Síntesis metodológica**

Flujo de comercio de manufacturas industriales			
Ejes	(1) Composición	(2) Magnitud	(3) Origen y destino
Dimensiones	(1.1) Exportaciones e importaciones de manufacturas industriales relativas (1.2) Brecha comercial de manufacturas comerciales relativas	(2.1) Absoluta: exportaciones e importaciones de manufacturas industriales en términos absolutos (2.2) Relativa: exportaciones e importaciones de manufacturas industriales en términos relativos a la producción (2.2.a) en relación a la producción de bienes y servicios (2.2.b) en relación a la producción de manufacturas industriales	(3.1) Flujos comerciales intra regionales y extra regionales (3.2) Dependencia al mercado regional (3.3) Participación de cada país miembro en el comercio de manufacturas regionales industrial
Variables	(1) Exportaciones (Xr) e importaciones (Mr) de manufacturas industriales relativas (2) Brecha comercial de manufacturas industriales relativas (BC mi)	(1) Exportaciones (Xmi) e importaciones (Mmi) de manufacturas industriales en términos absolutos (2) Índices de apertura (2.a) Índice de apertura comercial (IAC) (2.b) Índice de apertura comercial de manufacturas industriales	(1) Índice de apertura comercial de manufacturas industriales intraregionales (IACmi) y extra regional (IACEmi) (2) Índice de dependencia (ID) (3) Índice de participación (IP)
Metodología	(1.1) Regla de significancia 1 (1.2) Regla de significancia 1	(2.1) Regla de significancia 2 (2.2) Regla de significancia 2	(3.1) Regla de significancia 2 (3.2) Regla de significancia 1 (3.3) Regla de significancia 1

**Fuente:** Elaboración propia

## 4. Resultados

### Cambios en el comercio de manufacturas industriales de la UNASUR posteriores a las crisis seleccionadas

En esta sección se analiza la evolución de los flujos de comercio de manufacturas industriales sudamericanas atendiendo a posibles cambios en las tendencias de los flujos de comercio luego de las crisis de 1995, 1997, 2001 y 2008. Para ello se considerarán tres ejes de análisis: composición, magnitud y origen y destino. Con la intención de identificar cuál es la metodología pertinente para evaluar si las variables específicas presentan cambios con posterioridad a las crisis económicas, primero se presentan las características generales de cada serie y luego se presentan los resultados para la UNASUR y, cuando sea pertinente también se lleva a cabo el análisis para los principales países-miembro a modo de comprender qué sucede en el bloque.

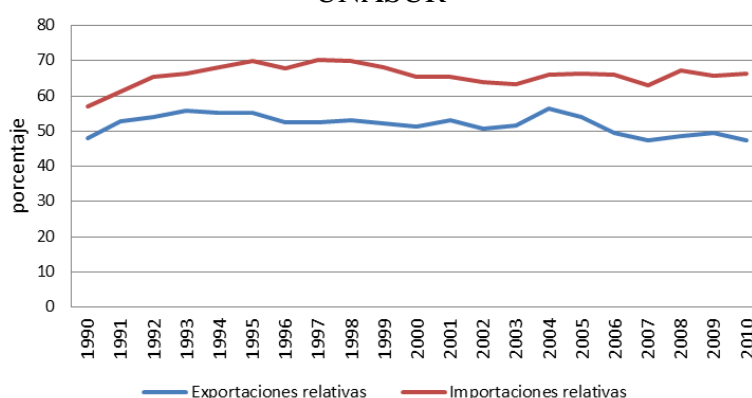
#### 4.1 Composición

Del siguiente análisis se desprende que la composición del comercio de manufacturas industriales, tanto en cuanto al comercio relativo como en cuanto a la brecha comercial, no presenta cambios significativos con posterioridad a las crisis 1994, 1997, 2001 y 2008. De modo que, pareciera que la composición del comercio de la UNASUR está más relacionada con otros factores diferentes a la aparición de crisis económico-financieras.

##### 4.1.1. Comercio relativo de manufacturas industriales

La figura 4 muestra la evolución de las exportaciones e importaciones relativas de manufacturas industriales. Ambas son series estables sin tendencia, por lo tanto corresponde aplicar la regla de significancia 1. De acuerdo con esta metodología, no se verifican cambios significativos en el comercio industrial relativo con posterioridad inmediata a ninguna de las crisis seleccionadas. No obstante sí se verifican algunos aumentos y disminuciones significativos en otros años (Véase tabla A1 del apéndice).

**Figura 4:** Exportaciones e importaciones relativas de manufacturas industriales de la UNASUR



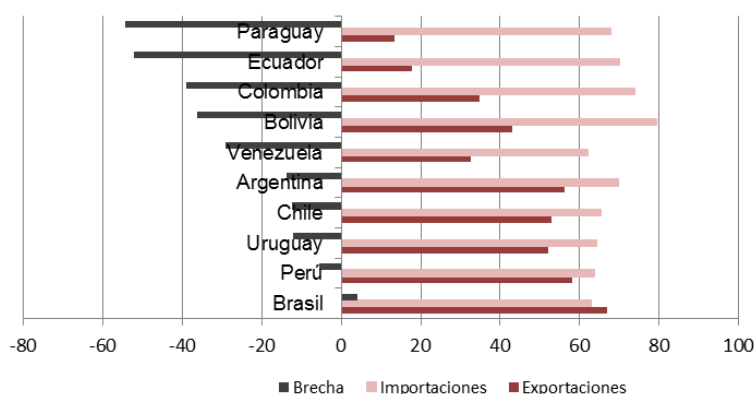
**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WITS) y CEPAL

La participación del comercio de manufacturas industriales en el comercio de bienes y servicios varía entre el 40 y el 65% de acuerdo a cada país-miembro. La figura 5 refleja que Brasil, Argentina, Bolivia y Perú son los países para los cuales el comercio industrial tiene mayor peso dentro del comercio general. De acuerdo a la regla de significancia 1, en general

las series no presentan cambios significativos con posterioridad a las crisis seleccionadas. No obstante, se pueden mencionar algunos casos particulares (Véase la tabla A2 del apéndice):

- En Argentina las exportaciones relativas de manufacturas industriales ganaron peso significativamente luego de las crisis 2001 y 2008 (8 y 4%, respectivamente).
- En Chile y Venezuela las exportaciones relativas de manufacturas industriales perdieron peso significativamente luego de las crisis 2001 y 2008 (9% y 49%, respectivamente).
- Brasil, al igual al bloque en su conjunto, no muestra cambios significativos posteriores a las crisis seleccionadas.

**Figura 5:** Comercio relativo de manufacturas industriales y brecha comercial relativa de manufacturas industriales de los países-miembro.

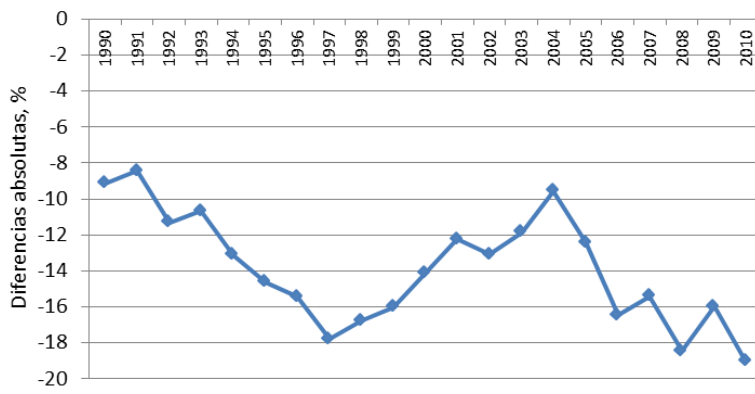


**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WITS) y CEPAL

#### 4.1.2. Brecha comercial de manufacturas industriales

La región mantiene durante una brecha comercial industrial negativa, comportándose como importadora industrial relativa neta (figura 6). La misma oscila entre 8 y 19% pero sin una tendencia definida por lo que se aplica la regla de significancia 1. De acuerdo a esta metodología la brecha comercial sudamericana no muestra cambios significativos con inmediata posterioridad a las crisis seleccionadas (Véase la tabla A1 del apéndice).

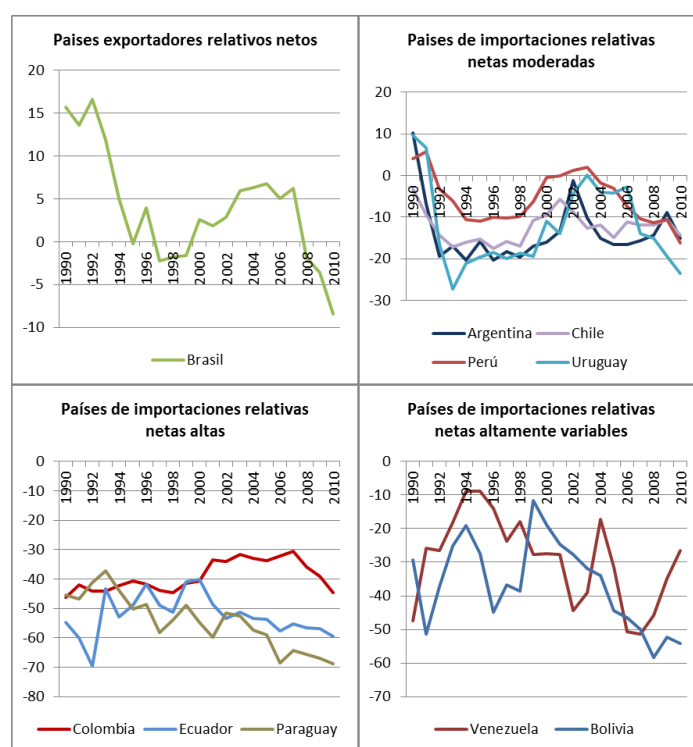
**Figura 6:** Brecha comercial de manufacturas industriales relativas de la UNASUR



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WITS) y CEPAL

La figura 6 también muestra que Brasil es el único país con brecha comercial positiva. A medida que los países son más pequeños, en términos del indicador IIE, la brecha se amplía pasando del 5% al 55% en promedio (figura 7). Perú y Uruguay resultan excepciones, ya que si bien son países relativamente pequeños tienen patrones comerciales similares al de los países más grandes. Asimismo, de acuerdo a la regla de significancia 1, las brechas comerciales de los países-miembro no presentan cambios significativos luego de las crisis.

**Figura 7:** Brecha comercial relativa de manufacturas industriales de países-miembro



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WITS) y CEPAL

## 4.2 Magnitud

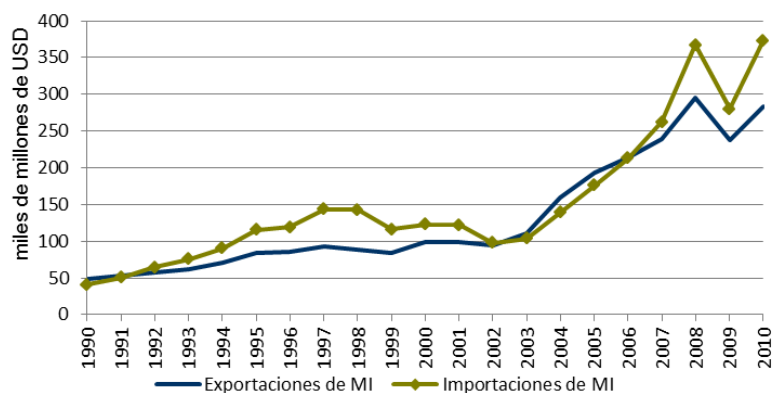
En líneas generales, el análisis sobre los cambios en la magnitud del comercio de manufacturas industriales luego de las crisis seleccionadas está de acuerdo con la hipótesis del trabajo. En particular se observan cierres del comercio significativos luego de las crisis exteriores a la UNASUR (crisis de 1994 y 2008) y mayores niveles de apertura luego de la crisis interna a la UNASUR (crisis de 2001).

### 4.2.1 Comercio de manufacturas industriales en términos absolutos

La figura 8 permite identificar un punto de inflexión en el crecimiento de las exportaciones e importaciones de manufacturas industriales luego de la crisis 2001, específicamente a partir de 2002. Durante el período comprendido entre 1990-2002 la tasa de crecimiento interanual promedio de tales exportaciones ronda el 6%, mientras que durante el período 2003-2010 pasa al 16%; y la de las importaciones crece del 9% al 20%. En el caso argentino, esto se asocia a los nuevos modelos de crecimiento basados en un tipo de cambio competitivo, por ejemplo Argentina devalúa fuertemente su moneda tras la crisis 2001 (Damill y Frenkel, 2009). A la vez CEPAL (2004) reconoce un contexto internacional favorable y destaca la importancia de

explorar los nuevos mercados emergentes tales como los países asiáticos y en particular de China como nuevo motor de crecimiento mundial.

**Figura 8:** Exportaciones e importaciones de manufacturas industriales de la UNASUR



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WITS) y CEPAL

Dado que a priori las series presentan un cambio en la tendencia se utiliza la regla de significancia 2 para llevar a cabo el análisis. De acuerdo a esta metodología se observan los siguientes cambios significativos:

– Luego de la crisis 1994 las exportaciones sudamericanas verifican un aumento significativo (18%).

– Luego de las crisis de 1997 y 2001 las exportaciones sudamericanas verifican una disminución significativa (5%).

– Luego de la crisis 2001 las importaciones sudamericanas verifican una caída significativa (20%).

– Por su parte, las disminuciones luego de la crisis 2008 parecen haber sido más profundas, con una caída del 20% de las exportaciones y del 24% aproximadamente de las importaciones.

Tal como señala la figura 9 los flujos comerciales de manufacturas industriales de Brasil, Argentina, Chile y Venezuela también presentan un cambio de tendencia por lo que utilizará la regla de significancia 2. De acuerdo a esta metodología se observan situaciones dispares (tabla A3 apéndice):

– Luego de la crisis de 1994 se verifican aumentos mayores al 30% en Argentina (exportaciones), Chile (exportaciones e importaciones) y Venezuela (importaciones), y de casi 60% en Brasil (importaciones).

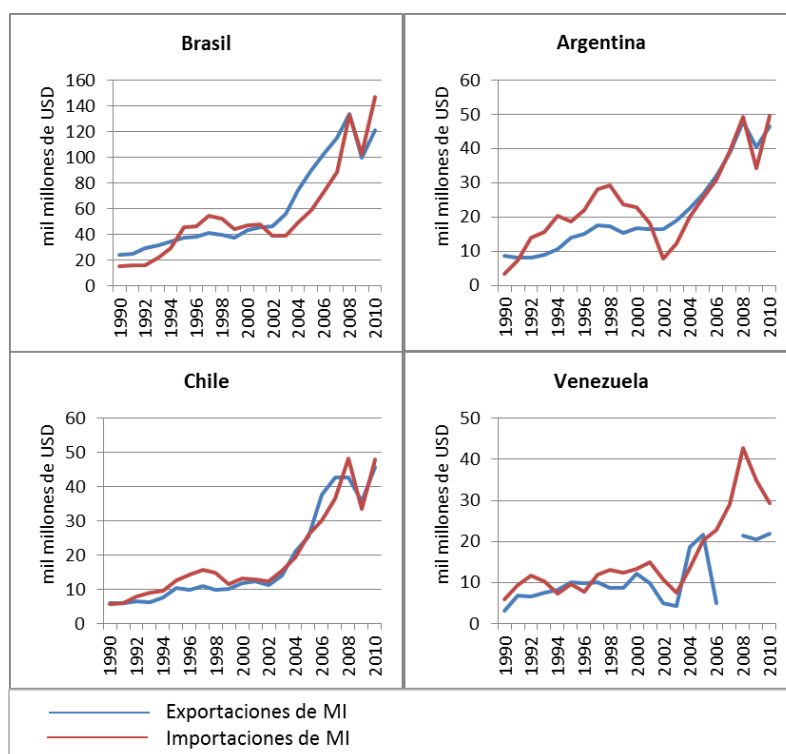
– Los cambios en el comercio de manufacturas industriales acontecidos en 1998 no resultan significativos para Brasil, Argentina y Venezuela. Por el contrario, Chile presenta disminuciones significativas en las exportaciones (11%) e importaciones (4%).

– Luego de la crisis de 2001 las importaciones de cada país-miembro sufrieron importantes reducciones, se destaca Argentina (60%) epicentro de tal crisis. Las exportaciones, por su parte, no se vieron afectadas significativamente de forma inmediata, pero toman un fuerte

impulso a partir de 2002. Probablemente esto se deba a la salida del tipo de cambio fijo del país que significó una devaluación importante.

Finalmente, en línea con lo sucedido a nivel sudamericano, estos cuatro países-miembro mostraron reducciones de las importaciones y exportaciones: Brasil, superando el 20% tanto en exportaciones como en importaciones; Argentina y Chile en el orden del 15% y 30% respectivamente y Venezuela muestra una caída y recuperación de las exportaciones del 5% y 7% respectivamente pero en 2009 profundiza la disminución del flujo de importaciones (16%). Vale notar la extraordinaria recuperación de todos ellos (excepto Venezuela) a partir de 2009, con un “efecto rebote” que en la mayoría de los casos iguala o supera la caída previa.

**Figura 9:** Flujos comerciales de manufacturas industriales de Brasil, Argentina, Chile y Venezuela



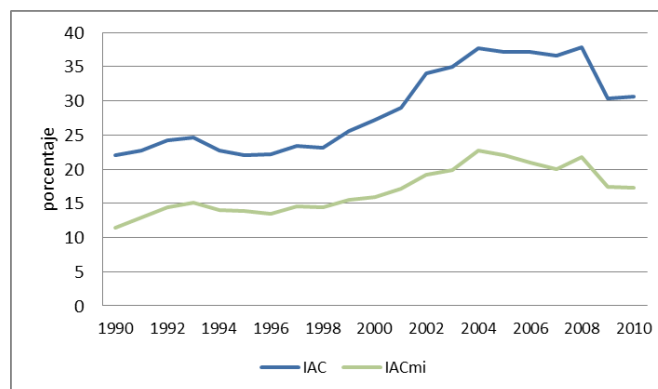
**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WITS)

## 4.2.2 Comercio de manufacturas industriales en términos relativos

### 4.2.2.1. En relación al producto de bienes y servicios

La figura 10 muestra que la economía sudamericana se abre hacia el mundo cada vez con mayor intensidad al menos hasta mediados de los 2000. Los índices de apertura del comercio de bienes y servicios (IAC) y de manufacturas industriales (IACmi) pasan de 22% y 14% en 1995 a 38% y 22% en 2008. Esta tendencia hacia una mayor apertura se ve interrumpida en tres oportunidades: a mediados de los '90 luego de la crisis de 1994, a mediados de los 2000 y sobre el final del período luego de la crisis de 2008.

**Figura 10:** Índices de apertura comercial de la UNASUR



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WITS) y CEPAL

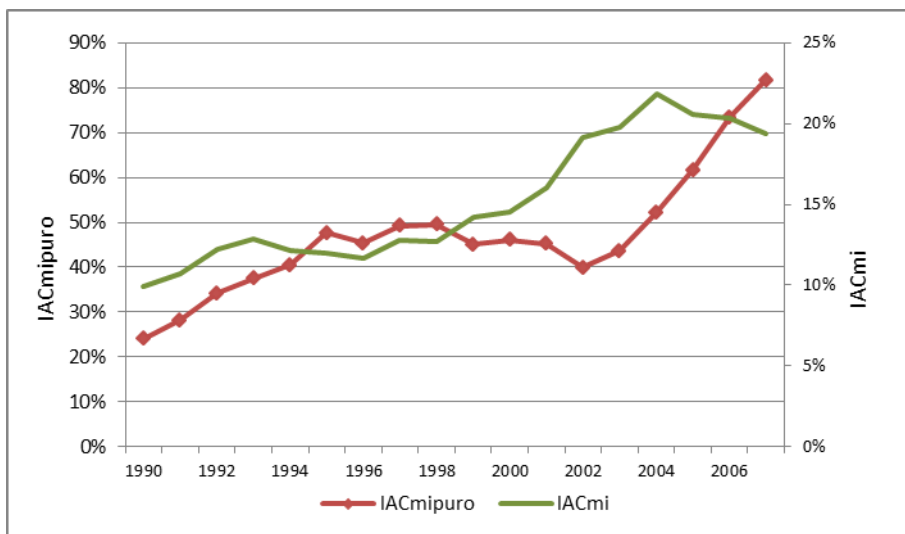
Los mencionados cambios en las tendencias de los índices de apertura señalan la pertinencia de utilizar la regla de significancia 2. De acuerdo a la misma se aprecian los siguientes cambios significativos (tabla 6):

- En 1994 se nota un cierre de la economía regional (8%) y del comercio de manufacturas industriales (7%).
- A partir de 2001 el bloque se abre significativamente y marca el comienzo de una década de altos con índices de apertura (con del 35% para el IAC y del 20% para IACmi) interrumpida en dos ocasiones: 2004 y 2008.
- En 2004 se verifica una caída significativa del índice de apertura comercial (8%).
- Luego de la crisis de 2008 se verifican caídas significativas del orden del 20% tanto del IAC como del IACmi.

#### **4.2.2.2. En relación al producto de manufacturas industriales**

Un indicador más preciso de la apertura del comercio industrial surge al considerar el producto industrial dado por el valor bruto de producción (VBP) (figura 11). Dada la disponibilidad de datos se trabaja únicamente con Brasil, Argentina y Chile. No obstante se considera que el análisis es significativo porque de acuerdo al indicador IIE estos son los países más representativos de la UNASUR.

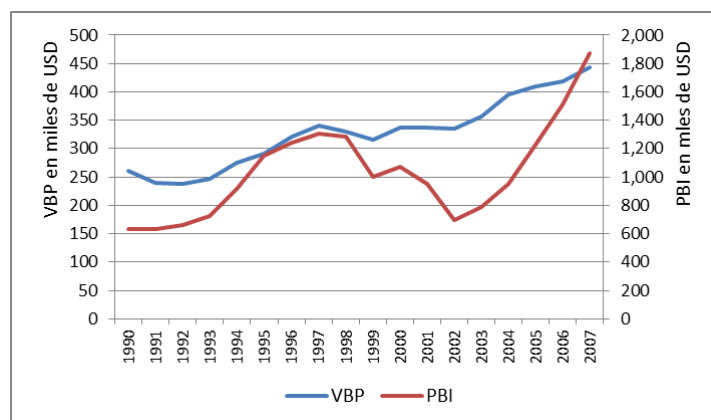
**Figura 11:** Índice de apertura comercial de manufacturas industriales en relación a la producción de bienes y servicios y de manufacturas industriales. Bloque: Brasil, Argentina y Chile



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WITS) y CEPAL

La principal diferencia se nota a mediados de 2000 cuando el indicador IACmi (basado en el PIB) muestra indicios de cierre en tanto el IACmipuro (basado en VBP) continua aumentando dando cuenta de la mayor apertura comercial. Esta diferencia se explica por la evolución propia de las series de producción (figura 12). Aun así, la significancia de los cambios post crisis del IACpuro no varía. Es decir que se observan cierres significativos luego de las crisis de origen externo a la UNASUR (crisis de 1994 y 2008) y mayores niveles de apertura luego de la crisis interna a la UNASUR (crisis de 2001) (Véase tabla A4 del apéndice).

**Figura 12:** Producción de manufacturas industriales y producción de bienes y servicios. Bloque: Brasil, Argentina y Chile



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WITS) y CEPAL

### 4.3 Origen y Destino

El análisis a continuación permite destacar dos cuestiones en relación al origen y destino de los flujos de las exportaciones e importaciones de manufacturas industriales de la UNASUR. Por un lado, la UNASUR verifica una tendencia creciente hacia la integración del comercio de



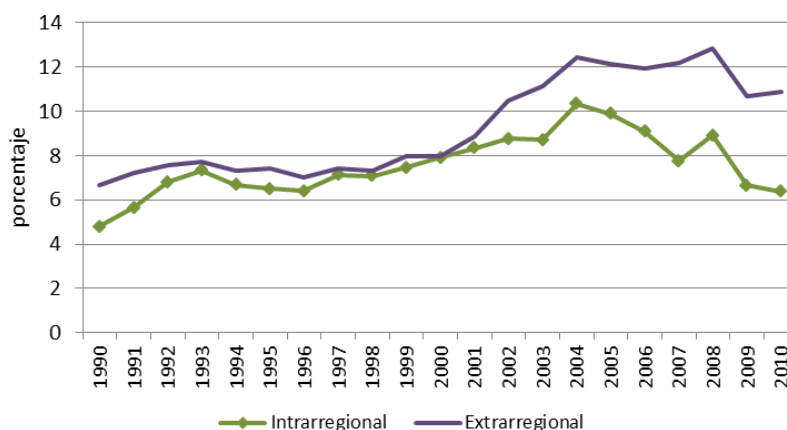
manufacturas industriales. No obstante se observa que dicha integración no es uniforme en cuanto a la apertura intrarregional y extra regional ni en cuanto a la importancia de las exportaciones e importaciones regionales. Durante la década de los '90 la apertura comercial hacia adentro y hacia fuera fue creciente y pareja y se destaca la importancia de las exportaciones intrarregionales por sobre las importaciones de manufacturas industriales. Sin embargo a partir de la década del 2000 el comercio extra-regional adquiere más importancia y se diferencian dos momentos. Uno, al inicio de la década, cuando si bien el comercio extrazona es más dinámico que el interno este último también crece y predomina la participación de las importaciones regionales de manufacturas industriales. Y el otro, a partir de mediados de la década del 2000 cuando la apertura intrarregional sufre un profundo deterioro al mismo tiempo que se invierte la orientación de la región al predominar nuevamente la participación de las exportaciones en el comercio de manufacturas industriales.

Por otro lado el análisis refuerza la idea de que se intensifica el comercio regional con posterioridad a las crisis externas y se deteriora luego de las crisis internas. Se observa así como luego de la crisis extrazona de 1994 se produce un cierre relativo del comercio industrial al mismo tiempo que aumenta la dependencia de los países más pequeños a la región. Asimismo se nota que mientras “la crisis subprime” estuvo acotada a EEUU se intensifica el comercio industrial regional, pero cuando la crisis adquiere carácter mundial la apertura comercial en sus dos facetas se deteriora fuertemente y tras la recuperación se presenta una oportunidad para algunos países para colocar sus productos manufacturados fuera de la región. Además, tal como plantea la hipótesis, lo contrario sucede tras la crisis intrazona de 2001 observándose un deterioro del comercio regional sudamericano.

#### **4.3.1. Flujos comerciales intra y extra regionales**

La figura 13 muestra que la mayor parte de la década de los '90 los índices de apertura intrarregional y extra regional son similares oscilando entre el 6% y 8%. En la década siguiente, el comercio hacia el resto del mundo “se despega” del comercio intrarregional con valores que superan el 10% y 12% respectivamente. De hecho, a priori parece haber un cambio de tendencia en el índice de apertura intrarregional con un cierre en 2004 volviendo a valores similares a los de la década anterior (de 10% a 6%). Con esto, y considerando que la disminución del índice de apertura extra-regional no es tan pronunciada, pareciera que a partir de 2004 el comercio industrial de la UNASUR se orienta cada vez menos al mercado regional.

**Figura 13:** Apertura comercial intra y extra-regional de manufacturas industriales de la UNASUR



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WITS)

Los cambios de tendencia de las series IACImi e IACEmi justifican la utilización de la regla de significancia 2. De acuerdo a esta metodología, se observa (véase tabla 7) que:

– Ambos índices presentan caídas significativas en 1994 de casi el 9% y el 5% respectivamente.

– Los índices no presentan cambios significativos luego de la crisis 1997.

– Luego de la crisis 2001 la región se abre intensamente (casi 20%) al comercio extra zona marcando el inicio de una etapa de mayor apertura con índices que rondan el 12%. Sin embargo, para esos años el crecimiento del índice de apertura intrarregional no presenta cambios significativos. Esto último está en línea con la hipótesis del trabajo de que luego de una crisis interna a la UNASUR, el bloque se orienta comercialmente hacia afuera.

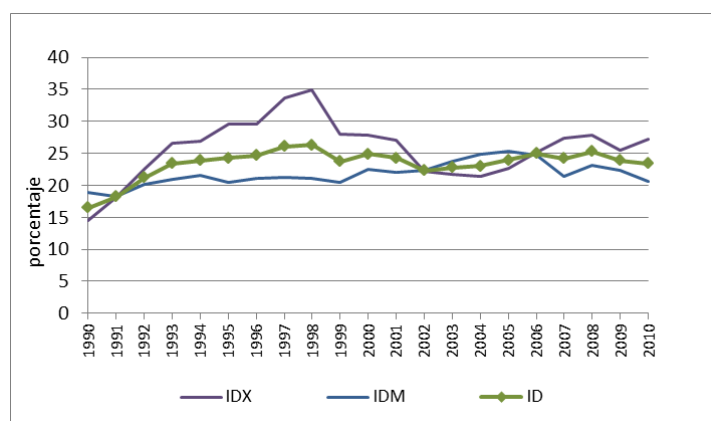
– Luego de la crisis 2008 se observan tres momentos significativos. Un primer aumento de 15% y 5% en los índices de apertura intra y extra regional respectivamente en 2008, inmediatamente después de la crisis subprime de 2007<sup>6</sup>. Un segundo momento, cuando la crisis adquiere dimensiones mundiales, de cierre del comercio intra y extra-regional de 25% y 16% respectivamente en 2009. Y un tercer momento de “efecto rebote” en el que el comercio extrazona se abre levemente pero el comercio intrazona sufre un ulterior cierre. El primer momento se condice con las ideas planteadas anteriormente, cuando los socios extra zona transitan una crisis se fortalece el comercio regional. No obstante resulta llamativo lo acontecido en el segundo y tercer momento. Cuando la crisis adquiere carácter mundial tanto el comercio industrial hacia adentro como hacia afuera sufren un deterioro. Pero en 2010, cuando los países de América comienzan a recuperarse mientras que los de la periferia de Europa continúan sumidos en crisis, cabría esperar un recupero del comercio regional sin embargo se observa lo contrario.

<sup>6</sup> La literatura concuerda en que el origen de la crisis financiera internacional 2008-2009 tiene sus orígenes en la crisis subprime de Estados Unidos de 2007 (Tortul, 2012).

### 4.3.2. Dependencia al mercado regional

La figura 14 muestra que los índices de dependencia a la región para colocar las exportaciones (IDX) y para abastecerse de importaciones (IDM) a priori muestran tres momentos definidos: el primero, durante la década de los '90 cuando el mercado regional es más importante para colocar las exportaciones que para abastecerse de importaciones ( $IDX > IDM$ ); el segundo, a partir de la crisis 2001 donde sucede lo contrario ( $IDX < IDM$ ); y finalmente, a partir de 2006, otro punto de inflexión. No obstante, el índice de dependencia del comercio en general (ID) se mantiene relativamente estable durante todo el período 1990-2010, indicando que en promedio el comercio de manufacturas industriales de la UNASUR está compuesto en un 23% por comercio intrarregional.

**Figura 14:** Índices de dependencia al mercado regional

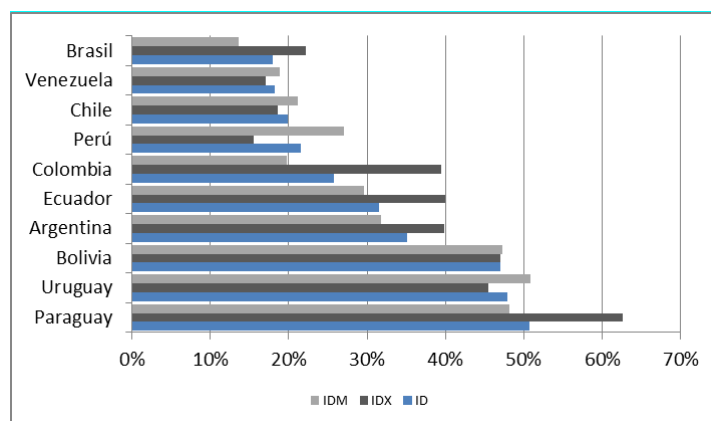


**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (WITS)

La estabilidad de la serie ID justifica la utilización de la regla de significancia 1. De acuerdo a esta metodología no se observan que cambios significativos en el índice ID con posterioridad a las crisis seleccionadas. De hecho los únicos cambios significativos se aprecian en los índices IDX con las caídas de 1999 (20%) y 2002 (18%) e IDM con el aumento del año 2002 (10%) y la disminución del 2007 (13%). Véase tabla A5 del apéndice.

Los países más dependientes a la región para la colocación y abastecimiento de manufacturas industriales, son los países pequeños en términos del indicador IIE. Pareciera que la dependencia al mercado sudamericano se relaciona directamente con la condición comercial. Así, los países pequeños que se caracterizan por ser importadores netos, presentan una gran dependencia del mercado sudamericano especialmente para colocar sus exportaciones (nuevamente Uruguay es la excepción con una mayor dependencia de las importaciones industriales). En el otro extremo se ubican los países más grandes, con tasas de dependencia menores y cercanas al 20%, donde la UNASUR constituye más bien un centro de provisión de productos industriales que un mercado destino de sus exportaciones. Argentina, presenta un caso atípico en el sentido que, si bien es el segundo país más grande de la región, tiene un comportamiento similar al de los más chicos. La figura 15 ilustra esta situación.

**Figura 15:** Índices de dependencia promedio 1990-2010 de los países-miembro



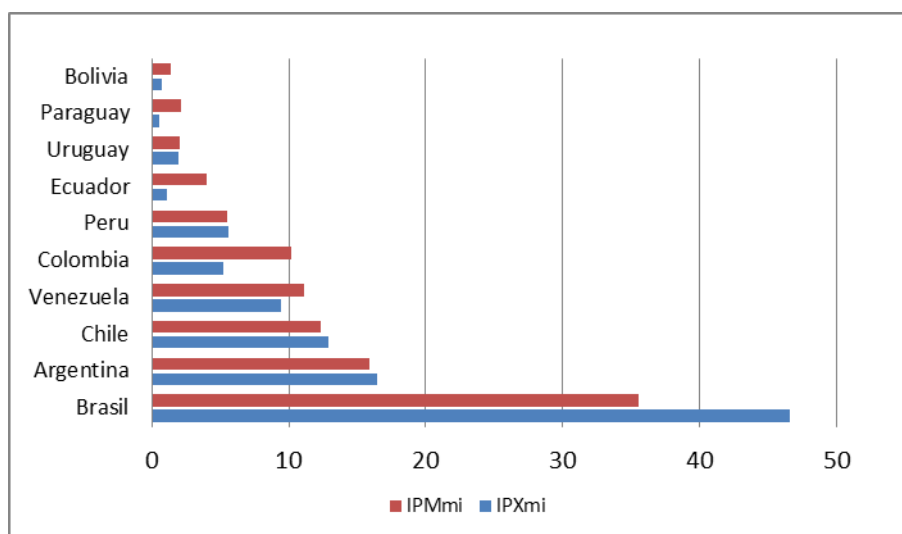
**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WITS)

Si bien los cambios de los índices de dependencia de los países-miembro fueron dispares, véase tabla A6 del apéndice, están en concordancia con la hipótesis de trabajo. Aquellos posteriores a las crisis 1994 y 1997 señalan que el comercio regional se intensifica luego de las crisis de origen externo (en promedio mayor dependencia a la región como mercado para las exportaciones nacionales); a la vez que se vuelve a observar el caso especial que plantea la crisis de 2008.

#### 4.3.3. Participación de cada país-miembro en el comercio regional de manufacturas industriales

Las figura 16 nuevamente señala la importancia relativa de Brasil como socio exportador (46%) y como principal socio comprador (35%). Le siguen Argentina, Chile y Venezuela con participaciones entre 10% y 15%. Brasil es el socio más importante de la región a la vez que es el menos dependiente y el único exportador neto de manufacturas industriales. En el polo opuesto, se encuentran los más pequeños como Bolivia y Paraguay que son al mismo tiempo altamente dependientes de la región y tienen brechas comerciales profundamente negativas.

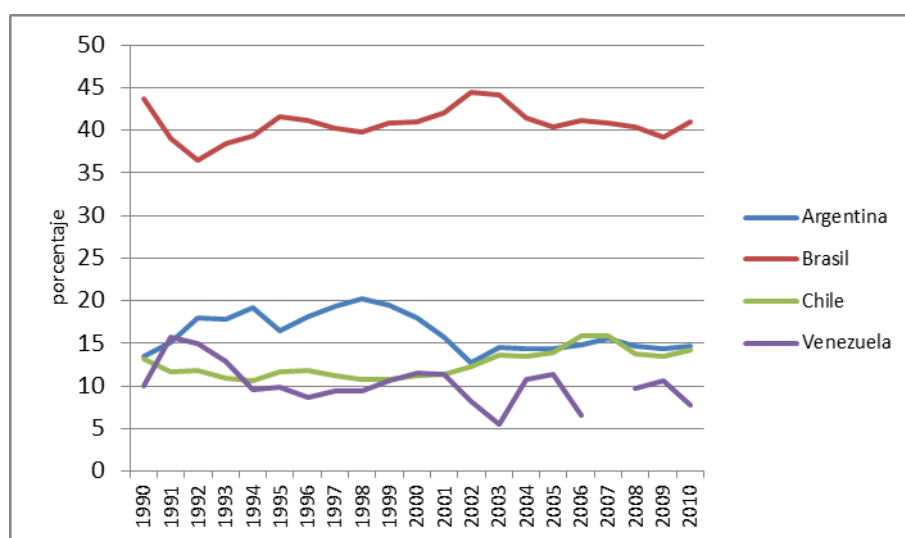
**Figura 16:** Índice de participación promedio de los países-miembro



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WITS)

La figura 17 permite apreciar a priori que estas características recientemente señaladas son estables durante el período de estudio por lo cual se utiliza para el análisis la regla de significancia 1. De acuerdo a esta metodología en general solo se observan cambios significativos en la participación relativa de los países-miembro inmediatamente después de la crisis 2001. Aquellos países que vieron modificadas significativamente sus participaciones fueron Brasil, Argentina y Venezuela. Argentina perdió fuertemente importancia (20%), Brasil gana participación (6%), Chile no muestra cambios significativos en los años posteriores a las crisis seleccionadas, no obstante muestra una reducción del 13% en el año 2008 y en cuanto a Venezuela, se destaca la alta variabilidad propia de la serie dado lugar a varios cambios significativos a lo largo del período (Véase tabla A7 del apéndice).

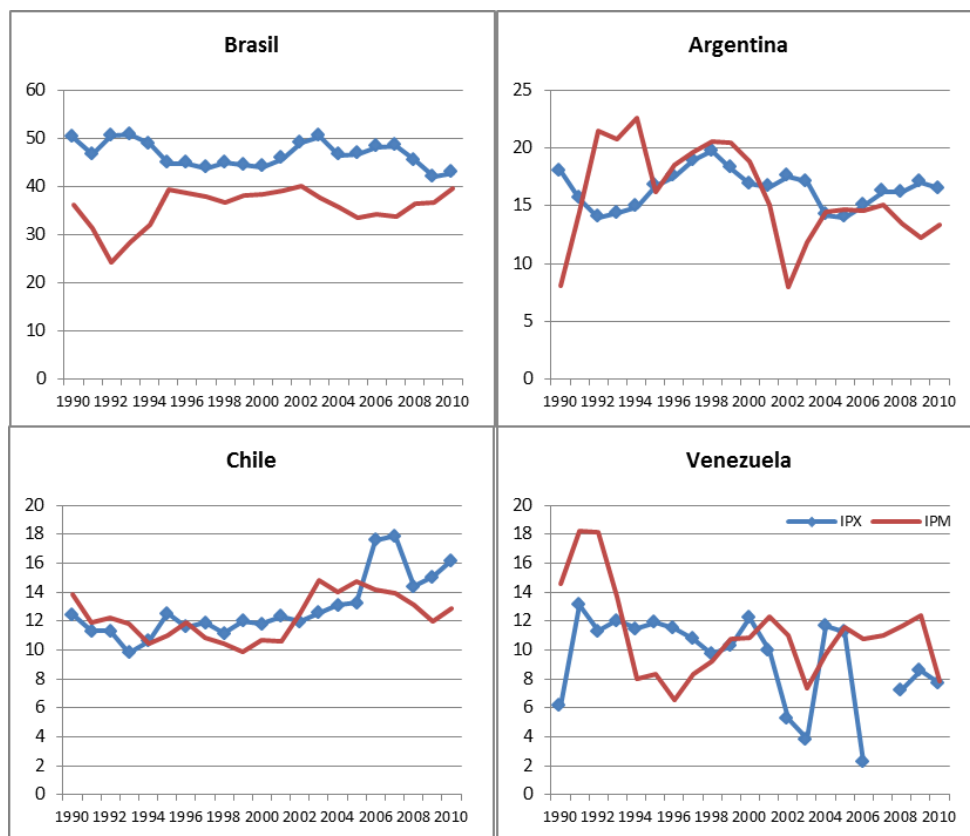
**Figura 17:** Índice de participación (IP) en el comercio regional de manufacturas industriales



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WITS)

A su vez, las dinámicas de las participaciones nacionales (Figura 18) ponen de manifiesto la condición de exportador o importador de manufacturas industriales de los socios dentro del bloque. Brasil es un claro ejemplo de socio exportador en tanto la participación de sus exportaciones en las exportaciones de la UNASUR se mantiene por encima de la de sus importaciones. Los casos de Argentina, Chile y Venezuela no son tan claros en tanto alternan entre períodos de mayor participación de las exportaciones que de las importaciones y viceversa. Aun así parece que desde mediados de la década pasada, Argentina y Chile transitan un período de supremacía de la participación de las exportaciones. Nuevamente se nota la mayor volatilidad de Venezuela.

**Figura 18:** Índices de participación de las exportaciones e importaciones regionales de manufacturas industriales



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WITS)

## 5. Reflexiones finales

El trabajo estudia la evolución del comercio sudamericano haciendo hincapié en lo acontecido con posterioridad a cuatro crisis económico-financieras: crisis de 1994 con epicentro en México, crisis de 1997 con origen en los países asiáticos, crisis de 2001 con origen en Argentina y crisis de 2008 con origen en Estados Unidos. El trabajo sigue la hipótesis de que las crisis económicas pueden constituir tanto un obstáculo como un impulso a la integración comercial sudamericana dependiendo del origen de las mismas. Así se espera que cuando las crisis sean de origen interno a la UNASUR los flujos de comercio se orienten hacia afuera en detrimento de la integración sudamericana, al contrario cuando las crisis sean de origen externo se espera que los flujos comerciales sudamericanos se intensifiquen. El análisis busca indicios alineados con esta idea desde tres perspectivas: composición, magnitud y origen y destino.

En relación al primer eje de estudio, no se verifican cambios importantes en la composición comercial sudamericana luego de las crisis seleccionadas. De hecho la participación del comercio de manufacturas industriales se ha mantenido relativamente estable durante 1990-2010. Asimismo la región presenta una brecha comercial negativa que, si bien transita por períodos de distinta profundidad, no presenta cambios significativos con posterioridad a las crisis seleccionadas. En relación a la magnitud del comercio de manufacturas industriales sobresale el impulso que toma el comercio industrial sudamericano a partir de la crisis de 2001 tanto en términos absolutos como relativos. Los cambios posteriores a las crisis fueron dispares pero en general, de acuerdo a la hipótesis del trabajo, se observan cierres significativos del comercio

con posterioridad a las crisis con epicentro fuera de la UNASUR y mayor apertura luego de la crisis interna de 2001. Finalmente, el estudio del origen y destino del comercio industrial, tanto en lo que respecta al análisis de la evolución del comercio intrarregional como al análisis de dependencia de los países miembros al mercado sudamericano, muestra cambios acordes con la hipótesis del trabajo.

Concluyendo, en términos generales los estudios sobre magnitud y origen y destino se condicen con la idea de que las crisis internas entorpecen la integración sudamericana y las crisis externas la refuerzan. No así el análisis de la composición. Queda para una etapa posterior testear esta hipótesis utilizando herramientas econométricas más robustas tales como análisis de quiebres estructurales y de causalidad.

### **Referencias bibliográficas**

- Aghevli, B. B. (1999). Crisis de Asia: causas y remedios. Finanzas y desarrollo: publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, 36(2), 28.
- Armendariz, P. (1999). La crisis del sudeste asiático y México: Similitudes y diferencias. Comercio exterior, 49(2), 131-134.
- Bezemer, D. J. (2009). No one saw this coming: understanding financial crisis through accounting models.
- CEPAL (1994), Regionalismo abierto en América Latina y el Caribe, Naciones Unidas, Santiago.
- CEPAL (1998), Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial, CEPAL/Fondo de Cultura Económica, Santiago.
- CEPAL (2004), Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003. Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe. Mayo 2004.
- Corbella, V. (2014). Asimetrías estructurales entre países de la UNASUR. II Simposio Regionalismo Sudamericano: desafíos y agendas de los procesos de integración. Instituto de Integración Latinoamericana, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Nacional de la Plata.
- Damill y Frenkel (2009). Las políticas macroeconómicas en la evolución reciente de la economía argentina. Nuevos documentos CEDES número 65 año 2009.
- Devlin, R. y R. Ffrench-Davis (1999), "Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s", The World Economy, vol. 22, marzo.
- Ffrench-Davis, R. (2000). Macroeconomía, comercio y finanzas. Para reformar las reformas en América Latina, Santiago de Chile, CEPAL/McGraw Hill.
- Frenkel, R. (2010). Los desbalances globales: una visión desde los países en desarrollo. Iniciativa para la Transparencia Financiera – ITF, lectura n°55.

- Gómez, P. B. (2004). Las crisis financieras en Asia y en Argentina: un análisis comparado. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, (816), 61-74.
- González, G., Delbianco, F. y Fioriti, A. (2016). Dependence in Regional Integration: An empirical approach. Documento de trabajo inédito.
- Paul, K. (2009). *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*. New York.
- Leijonhufvud, A (2009). Out of the corridor: Keynes and the crisis. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33 n° 4. Special issue on the financial crisis. Julio 2009.
- Levy Yeyati, E. y VALENZUELA, D. (2007). La resurrección: historia de la poscrisis argentina. *Sudamericana*.
- Lustig, N. (1995). México y la crisis del peso: lo previsible y la sorpresa. *Comercio exterior*, 45(5), 374-82.
- Machinea, J. L. (2009). La crisis financiera internacional: su naturaleza. *CEPA*, 33.
- Mayer-Serra, C. E. (1997). Tres trampas: sobre los orígenes de la crisis económica mexicana de 1994. *Desarrollo Económico*, 953-970.
- Prebisch, R. (1984), "Five stages in My Thinking on Development", en *Pioneers of Development*, Banco Mundial.
- Rojas, M. Q. (2009). La integración económica latinoamericana en tiempos de crisis: alcances y limitaciones para su consolidación. *Nueva Sociedad*, 222, 30-40. julio-agosto de 2009, ISSN: 0251-3552.
- Stiglitz, J. E. (2010). *Caída libre: el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*. Taurus.
- Tortul, M. (2012). La crisis internacional desde la perspectiva de la escuela austríaca. *Revista de Instituciones, Ideas y Mercados (RIIM)*. Instituto Universitario ESEADE, 57, 169-186. Octubre.
- Viego, V., & Corbella, V. (2017). Specialization and Exports in South America after Trade Agreements. *Journal of Economic Integration*, 32(2), 433-487.
- White, L. H. (2008). *How did we get into this financial mess?* Cato Institute.