

# Los diseños de las relaciones comerciales entre España y Latinoamérica (1995- 2022)

## The designs of trade relations between Spain and Latin America (1995- 2022)

Félix Velicia-Martín<sup>1</sup>

Universidad de Sevilla (España)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2300-6256>

Elena Martín-Serra<sup>2</sup>

Universidad de Sevilla (España)

ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-3718-2301>

Recibido: 11-02-2023

Aceptado: 18-05-2023

---

### Resumen

El trabajo analiza las relaciones comerciales entre España y Latinoamérica y el Caribe utilizando datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, la Organización Mundial del Comercio y *Atlas of Economic Complexity*. Trata de responder a dos cuestiones. De una parte, si las relaciones bilaterales entre Latinoamérica y el Caribe con España se han desarrollado de manera positiva y de otra si el comercio ha evolucionado hacia productos con un índice de complejidad mayor y por tanto hacia actividades de mayor valor añadido. A lo largo del trabajo se comprueba que el porcentaje de importaciones y exportaciones entre España

---

<sup>1</sup> (velicia@us.es). Profesor Titular de Universidad del Departamento de Administración de Empresas y Marketing de la Universidad de Sevilla. Profesor invitado en universidades europeas, como la Universidade da Beira Interior en Covilhá (Portugal) y la JAMK University of Applied Sciences en Jyväskylä (Finlandia) e Iberoamericanas, como la Universidad de Buenos Aires (Argentina), UCA de Nicaragua, Universidad de Costa Rica, entre otras. Ha publicado en revistas nacionales e internacionales de alto impacto en el ámbito del marketing, la educación y las TIC. Ha participado en proyectos nacionales de I+D+I (Ministerio de Ciencia y Tecnología,) así como en proyectos de excelencia (Junta de Andalucía). Es investigador principal del Grupo de Investigación del Plan Andaluz de Investigación, Sociedad, Empresa, Desarrollo Sostenible y Transformación Digital. Últimas publicaciones: Irimia-Diéguez, A., Velicia-Martín, F., & Aguayo-Camacho, M. (2023). "Predicting Fintech Innovation Adoption: the Mediator Role of Social Norms and Attitudes. *Financial Innovation*", 9 (1), 1-23; Martín-Navarro, A., Velicia-Martín, F., Medina-Garrido, J. A., & Palos-Sánchez, P. R. (2023). "Impact of effectual propensity on entrepreneurial intention", *Journal of Business Research*, 157, 113604.

<sup>2</sup> (elemarser@alum.us.es). Doctoranda del programa en Ciencias Económicas, Empresariales y Sociales de la Universidad de Sevilla. Ha sido Profesora Sustituta Interina del departamento de Economía y Empresa, área de Economía Aplicada en la Universidad de Almería.

y Latinoamérica y el Caribe se mantiene estable en el rango del 4% y el 6% a lo largo de las últimas décadas y de otra parte se constata que no se ha producido una mayor complejidad de los productos, siendo los sectores extractivos y primarios los que priman en las exportaciones hacia España.

**Palabras-clave:** Comercio Exterior, España, Latinoamérica, índice de complejidad de productos, Bloques comerciales, CAN, UNASUR, MERCOSUR, CARICOM.

## Abstract

This paper analyses trade relations between Spain and Latin America and the Caribbean using data from DataComex (Ministry of Industry, Trade and Tourism), the World Trade Organisation and the Atlas of Economic Complexity. It attempts to answer two questions, on the one hand, whether bilateral relations between Latin America and the Caribbean and Spain have developed positively and, on the other, whether trade has evolved towards products with a higher level of complexity and therefore towards activities with higher added value. The study shows that the percentage of imports and exports between Spain and Latin America and the Caribbean has remained stable in the range of 4% and 6% over the last few decades, and that there has been no increase in the complexity of products, with extractive and primary sectors being the main export sectors to Spain.

**Keywords:** Foreign Trade, Spain, Latin America, Product Complexity Index, Trade Blocks, CAN, UNASUR, MERCOSUR, CARICOM.

## Introducción

El comercio internacional ha sido un tema de marcado interés a lo largo de la historia del pensamiento económico (Perdices 2003). Tal es así que, prácticamente desde el mercantilismo, todas las escuelas de pensamiento económico han elaborado teorías y modelos que explican las razones que llevan a unos países a comerciar con otros.

Sin embargo, a pesar de las múltiples virtudes que otorga el aperturismo económico, no todos los países lo han practicado de manera simultánea ni con el mismo grado de intensidad. En el caso de Latinoamérica y el Caribe, esta transición se ha ido desarrollando desde los años noventa del siglo pasado hasta el presente, generando diversos acuerdos entre regiones y países para facilitar el comercio con el resto del mundo y suavizar las barreras comerciales (Abascal y Hernández 2006: 20). Según CEPAL, el grado de apertura de la

Economía<sup>3</sup>, a precios corrientes, representó en 2021 el 54% para América Latina y el Caribe frente a finales del siglo pasado, donde se situaba entre el 25% y el 35%.

Con esta acentuada apertura y atendiendo a razones históricas, culturales e idiomáticas que vinculan a estos territorios con España es lógico pensar que las relaciones comerciales entre estas regiones se intensificarían. Sin embargo, el proceso parece haberse entorpecido como consecuencia de las diversas crisis, devaluaciones y depreciaciones que han sufrido diferentes monedas latinoamericanas frente al euro generando un recurrente clima de inestabilidad, incertidumbre y desequilibrio.

Para acercarnos a este fenómeno concreto, estudiaremos la evolución de las relaciones comerciales entre España y Latinoamérica y el Caribe desde finales del siglo pasado, momento en el que se revierte la tendencia. De esta manera podremos comprobar si la evolución del comercio bilateral se aproxima a las hipótesis comerciales actuales más aceptadas. Asimismo, se pretende encontrar posibles sectores y oportunidades en el futuro de las relaciones bilaterales.

Para concretar nuestro objetivo, nos planteamos dos preguntas a las que intentaremos dar respuesta. La primera cuestión es en qué medida las relaciones comerciales, tanto de forma genérica como divididas en bloques según los distintos acuerdos y comunidades latentes, se han intensificado con España, tal y como muestra el grado de apertura de la Economía de Latinoamérica y el Caribe. Por otro lado, intentamos resolver una segunda cuestión: Atendiendo a la idea de que conforme un país se desarrolla se especializa en productos de mayor elaboración o complejidad (Krugman, Obsfeld y Melitz 2012), se presupone que debe existir una tendencia en Latinoamérica y el Caribe hacia la exportación de este tipo de bienes hacia España, es decir, dejando de lado productos más intensivos en recursos naturales para pasar a otros más intensivos en tecnología.

## **Breves notas sobre el comercio internacional**

La economía internacional ya fue un campo de especial relevancia para Hume, quien, perteneciendo a la corriente del mercantilismo, se mostró crítico y reacio a la idea de mantener una balanza comercial perpetuamente favorable (Perdices 2003: 59). Consideraba que la división internacional del trabajo era fundamental para la prosperidad económica de las distintas naciones. Sus ideas serían claves en la época y su visión sería adoptada y aplicada por Smith (1776) en su obra magna *La riqueza de las naciones*.

---

<sup>3</sup> El grado de apertura de la Economía es un indicador que mide cuánto representa el comercio exterior con respecto a la producción interna.

Desde la ventaja absoluta de Smith, diversas teorías y modelizaciones sobre el comercio internacional han ensalzado las ventajas y ganancias que se derivan de la comercialización entre distintos países. Nunca antes ha sido tan relevante el estudio de la economía internacional como lo es en la actualidad (Krugman, Obsfeld y Melitz 2012: 11). Cada vez son más cuantiosas las relaciones entre países y los flujos reales y monetarios entre ellos. Se mantiene que el comercio internacional es un elemento clave para el progreso económico de los distintos países (Schvarzer 2004). En esta línea se crea la Organización Mundial del Comercio (OMC) con el objetivo principal de apoyar las ideas de la eliminación de las barreras comerciales entre países, así como liberalizar el comercio mundial.

Lejos de las primeras razones que justificaban el comercio en época de Adam Smith y David Ricardo, en la actualidad una de las notas más características es la alta fragmentación de las cadenas productivas. Así, si anteriormente los países se especializaban en aquellos bienes para los que tenían una ventaja comparativa, es decir que utilizaban de manera intensiva un factor comparativamente abundante, (Ricardo 1817) ahora se especializan en actividades funcionales. Además, aunque la economía en el plano internacional abogue casi de manera ortodoxa por el librecambismo, la realidad es que desde el plano político se han ido sucediendo y frecuentando medidas proteccionistas<sup>4</sup>. En esta línea y resaltando el papel de las instituciones en el desarrollo de los países algunos autores defienden que, en ocasiones, para los países que están en proceso de desarrollo, el libre comercio puede no resultar la opción más ventajosa, atendiendo a cómo se desarrollaron en el pasado los países actualmente considerados avanzados (Chang 2013: 33).

Desde el enfoque clásico, la especialización de las distintas naciones se medía atendiendo a los flujos de exportaciones, de tal forma que la ventaja comparativa se obtenía para aquellos bienes cuya participación en el total de exportaciones era más elevada, comúnmente medida a través del índice RCA (Balassa 1965). Por otro lado, de acuerdo con a la teoría gravitacional del comercio internacional (Tinbergen 1962) posteriormente completada (Anderson 1979; Eaton y Kortum 2002) los flujos comerciales pueden explicarse atendiendo a dos conjuntos de variables, la proximidad, entendida en su concepción más amplia; entrarían dentro de ella el idioma, la cercanía física, los lazos históricos o la adyacencia. En el otro sentido se encuentran los factores de repulsión, que generan barreras comerciales y un incremento de costes considerable o significativo (Lacaze 2023). En esta línea, cabe pensar que, los distintos acuerdos entre países para el establecimiento de una zona de

<sup>4</sup> Desde el enfoque económico las medidas proteccionistas se han justificado usualmente cuando se trataba de sectores considerados como estratégicos o para el desarrollo de la industria naciente, entre otros motivos.

libre comercio, la reducción de aranceles o la cooperación mutua ayudarían a aminorar los factores de repulsión, y por tanto se generarían mayores flujos comerciales.

A finales del siglo XX, se fueron desarrollando distintas teorías de comercio internacional, destacando la de Heckscher-Ohli y otros enfoques que incorporan la innovación tecnológica, la diferenciación y las economías de escala como factores explicativos del comercio internacional (Bajo 1996). Además, se han potenciado cada vez más distintos procesos de integración económica entre regiones para competir en el mercado internacional.

Por lo tanto, la complejidad del comercio ha aumentado considerablemente, no solo por las propias lógicas económicas, sino políticas y culturales. Esta complejidad se ha intensificado aún más con la irrupción del Covid-19, poniendo en cuestionamiento el modelo de comercio internacional seguido hasta la fecha. Una de las teorías que está irrumpiendo con más fuerza es la de la *desglobalización* (Witt 2019: 1071), que defiende que tras alcanzar el comercio internacional y la inversión extranjera directa sus cotas máximas en los años de la crisis de 2008, se está experimentando un retroceso o contracción a nivel mundial.

## **Los distintos acuerdos, uniones y comunidades latinoamericanas**

Las instituciones entendidas en un sentido amplio suelen afectar al devenir económico de los distintos países (Levchenko 2007), así se explica que los países considerados como desarrollados suelen poseer instituciones más facilitadoras de las relaciones comerciales que aquellos que están en proceso de desarrollo. En este sentido, estos acuerdos, comunidades y pactos pueden propiciar la consolidación de una ventaja comparativa en el comercio.

En Latinoamérica se ha gestado la idea de consolidar una unión en diversos períodos temporales desde las distintas luchas de la independencia acontecidas en el territorio (Solanas 2011). En 1969, tras la firma del acuerdo de Cartagena por parte de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, se crea la Comunidad Andina de Naciones con el fin de conseguir la integración económica y el desarrollo comercial de estos cinco países. Para ello, establecen una zona de libre comercio, una unión aduanera y la aplicación de aranceles externos comunes, favoreciendo esto último al desarrollo económico de las regiones que lo componían. Actualmente la CAN experimenta una unión aduanera inestable como consecuencia de las diferencias en las visiones y objetivos de los países que la componen, así como las distintas políticas seguidas (Quiroz 2022).

Poco después de la creación de la CAN, en 1973, se consolida la Comunidad del Caribe (CARICOM) como una organización para establecer un

mercado único entre los distintos países del Caribe y fortalecer su posición en el comercio exterior con otros países, especialmente EE. UU. (Williams 2012). De esta comunidad destaca la insistente búsqueda por la integración regional a través de figuras que se acercan a la cooperación, sin transferir sus principales poderes soberanos. Esta forma de integración puede, en ocasiones, dificultar la consecución de sus objetivos económicos en el entorno global (O'Brien 2011).

Por otro lado, tras el fracaso de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), se propuso, llegando a su consolidación, la Unión de Naciones del Sur (MERCOSUR) en 1991. Gracias a este bloque inicialmente compuesto por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay y al que luego se irían adhiriendo Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú, Surinam y Venezuela se consiguió que las relaciones comerciales inter-países aumentaran significativamente, en torno al 26% anual entre los años 1991 y 1997. Para ello, llevaron a cabo distintas medidas librecambistas, como la supresión de aranceles, obstáculos y barreras a la libre circulación de bienes y servicios. En cambio, la participación y poder entre los países del bloque difiere, siendo Brasil el que ostenta la posición dominante seguido de Argentina, Paraguay y Uruguay (Solanas 2011). Esta estructura responde a las lógicas Norte-Sur que imperan en el comercio internacional (Santander 2008), de tal manera que Brasil, al tener una posición dominante, importa de los demás países del bloque productos primarios para exportar otros de alto valor añadido.

A principios de los años 2000 algunos países de América del Sur encuentran la necesidad de consolidar una unión con el fin de actuar conjuntamente frente a las oportunidades y desafíos de un mundo cada vez más globalizado (Insignares 2013). De esta manera se formaliza la Declaración de Cusco de 2004 que sirve como vía de consagración de distintos objetivos de la Comunidad Suramericana de Naciones (CSN) prevaleciendo la institucionalidad de las uniones preexistentes, como era el caso de MERCOSUR y CAN, el establecimiento de un área de libre comercio y la convergencia económica (Baroni y Rubiolo 2010). Tras varias reuniones de los jefes de Estado y Gobierno de la CSN, se define una agenda, un plan de acción, una Cumbre Energética y se opta por un cambio de nombre a UNASUR (Insignares 2013). Esta Unión aboga por la cooperación entre los distintos miembros, así como la constitución de un foro político para la integración social, económica y política, consolidándose como una “*integración de la integración*” (Cano 2010). Así, se puede sintetizar como una búsqueda por la unificación entre la CAN y MERCOSUR, en una alianza más sólida y contundente.

UNASUR sufre en 2019 un proceso de desintegración como consecuencia de los distintos intereses de los países que lo componían, así como la polarización ideológica e idea quebrantada de que se podía conseguir una

unión con identidad y valores compartidos (Nolte y Mijares 2022). En este contexto parece que PROSUR intenta instaurarse como sucesor, aunque aún no ha terminado de consolidarse.

Por lo tanto, tras este breve análisis podemos intuir que la historia contemporánea de Latinoamérica y el Caribe ha estado marcada por continuos procesos de integración y desintegración a través de uniones, acuerdos y comunidades que inevitablemente han afectado al desarrollo económico, político y social de la zona.

## Metodología

Para analizar la evolución de las relaciones bilaterales se han extraído datos albergados en *DataComex*<sup>5</sup> (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo), la Organización Mundial del Comercio y *Atlas of Economic Complexity*. Con ellos estudiaremos tanto la evolución del comercio en términos globales del conjunto de países latinoamericanos y del Caribe, así como para los cuatro bloques comerciales que han imperado en Latinoamérica y el Caribe en la historia más reciente: CAN, UNASUR, MERCOSUR y CARICOM.

Se han seleccionado los siguientes países en cada bloque:

<b>CAN</b>	<i>Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú</i>
<b>UNASUR<sup>6</sup></b>	<i>Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela</i>
<b>MERCOSUR</b>	<i>Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.</i>
<b>CARICOM</b>	<i>Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Monserrat, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Surinam, y Trinidad y Tobago.</i>

Se han extraído datos sobre el volumen de exportaciones e importaciones por años, así como por tipología de producto para cada país. Posteriormente se han agregado atendiendo a la clasificación por bloques comerciales. Con los resultados obtenidos realizaremos un análisis descriptivo para extraer las principales tendencias sobre comercio de bienes y servicios de estas regiones con España. Finalmente se ha procedido a analizar la complejidad de los productos exportados de los bloques CAN y MERCOSUR a través del índice de Complejidad de Productos. De esta forma podemos medir la evolución del comercio en términos de volumen, así como la composición de los bienes y

---

<sup>5</sup> En esta base de datos se muestran los flujos de exportaciones e importaciones de España con el resto de los países, de tal modo que, las exportaciones se referirán a los flujos de bienes y servicios de España al resto de países y las importaciones muestran los flujos comerciales del resto del mundo con España.

<sup>6</sup> UNASUR está integrado por los países que conforman MERCOSUR y CAN junto a Chile, Guyana, Surinam y Venezuela.

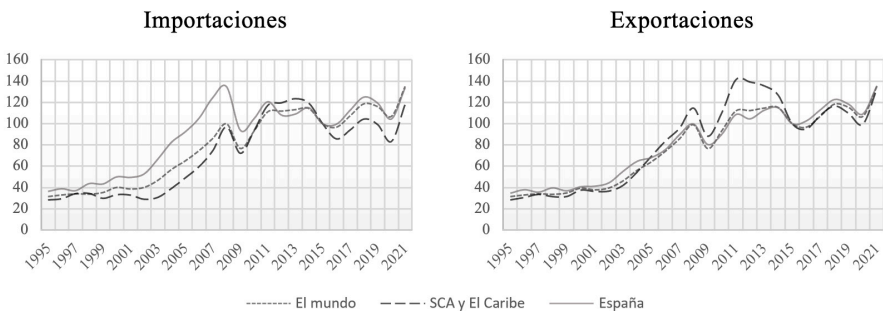
servicios intercambiados para posteriormente elaborar unas conclusiones en base a estos resultados.

## Evolución de las relaciones comerciales bilaterales entre Latinoamérica, el Caribe y España

Como ya se ha adelantado, las relaciones comerciales entre España y Latinoamérica se han sustentado tradicionalmente en razones históricas, idiomáticas, culturales y económicas. En las últimas décadas también han ido aumentando los flujos migratorios en ambos sentidos (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2021) como consecuencia de la teoría de la complementariedad sociodemográfica y el favorable marco legal de España con las personas procedentes de las regiones latinoamericanas (Prieto y López 2015). Este hecho sumado al conjunto de Acuerdos que la Unión Europea y, por extensión, España mantiene con algunos países de Latinoamérica y el Caribe nos hace pensar que deberían haberse intensificado las relaciones comerciales, sin embargo, la tendencia no parece haber sido tan clara.

Para responder a la primera de las cuestiones, vamos a analizar cómo ha sido el avance del comercio entre estas regiones en términos agregados, es decir, considerando todos los países que integran Latinoamérica y el Caribe. En la *figura 1* se muestra la evolución de las exportaciones e importaciones de mercancías del total del mundo, España y Latinoamérica y el Caribe a precios constantes cogiendo de base 2015. De esta forma, podemos extraer la similitud de estas regiones con respecto a la evolución mundial del comercio.

**Figura 1: Evolución del valor de las importaciones y exportaciones de mercancías a precios constantes (base fija 2015=100)**

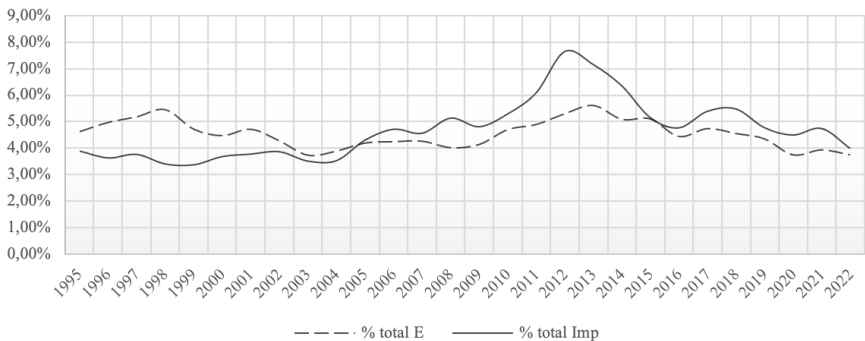


Fuente: *Elaboración propia a partir de los datos de WTO Stats*



En líneas generales se aprecia que tanto España como Latinoamérica y el Caribe siguen la misma tendencia que el mundo en su conjunto. Para el caso de las importaciones, España se suele encontrar en tasas superiores con respecto al total de países hasta 2010, año en el que se iguala con el resto. Para el caso de las exportaciones, encontramos grandes diferencias para Latinoamérica y el Caribe. Ambos territorios experimentan variaciones muy superiores al resto entre 2011 y 2015. Por lo general, se intuye un crecimiento apuntado en los primeros años del siglo XX hasta la crisis financiera de 2008, cuando el comercio de mercancías parece estabilizarse.

**Figura 2: Porcentaje del total de exportaciones e importaciones que representa Latinoamérica y el Caribe para España**



*Elaboración propia a partir de los datos de DataComex*

Pese a las razones que explican las relaciones comerciales entre países, parece que la cercanía idiomática, cultural e histórica no ha conseguido fomentar las relaciones bilaterales o intensificarlas, al menos no tanto como cabría esperar. Como se puede apreciar en la *figura 2*, Latinoamérica y el Caribe no representan un porcentaje alto en el total del comercio de España. De hecho, aunque a finales del siglo XX distintos países de la región experimentaron una apertura comercial notoria, este hecho no ha repercutido en la proliferación de las relaciones con España, que han permanecido prácticamente invariables en cotas de entre el 3% y el 6% para los años analizados (1995-2022). Aunque se aprecia cierta tendencia creciente en las importaciones entre los años 2004 y 2013, llegando a representar en torno al 8%, en los años posteriores la tendencia se revierte y vuelve a estabilizarse nuevamente alrededor del 5%. Cabe mencionar que el peso de México, Argentina, Brasil, Chile es más relevante que el del resto de los países, además son también los que concentran

la mayoría de los flujos de inversión recibidos frente al resto de regiones cercanas (Becker 2002).

En la *tabla I* se muestran, de forma jerárquica, los países de América que albergan mayor peso relativo en las relaciones con España con respecto al continente americano en su conjunto. Como se muestra, EE. UU. es el principal destino de las exportaciones españolas; asimismo, es el país de origen de las importaciones más cuantiosas, representando cerca del 47% en ambos casos. En segundo lugar, destaca México, aunque el porcentaje es tan solo el 12% para exportaciones e importaciones. Los países del Caribe no suelen representar cifras superiores al 0,5% del total, hecho que puede explicarse, entre otros motivos, por el tamaño de sus propias economías. Hay países que son para España lugar de destino de sus productos y servicios, pero no regiones excesivamente relevantes de origen de las importaciones, son el caso de Colombia, Cuba y Canadá. También ocurre el supuesto contrario: Países que son relevantes para las importaciones, pero no suelen ser destino de exportaciones de España, son el caso de Argentina y Brasil.

**Tabla I: Total de importaciones y exportaciones entre España y el continente americano en %**

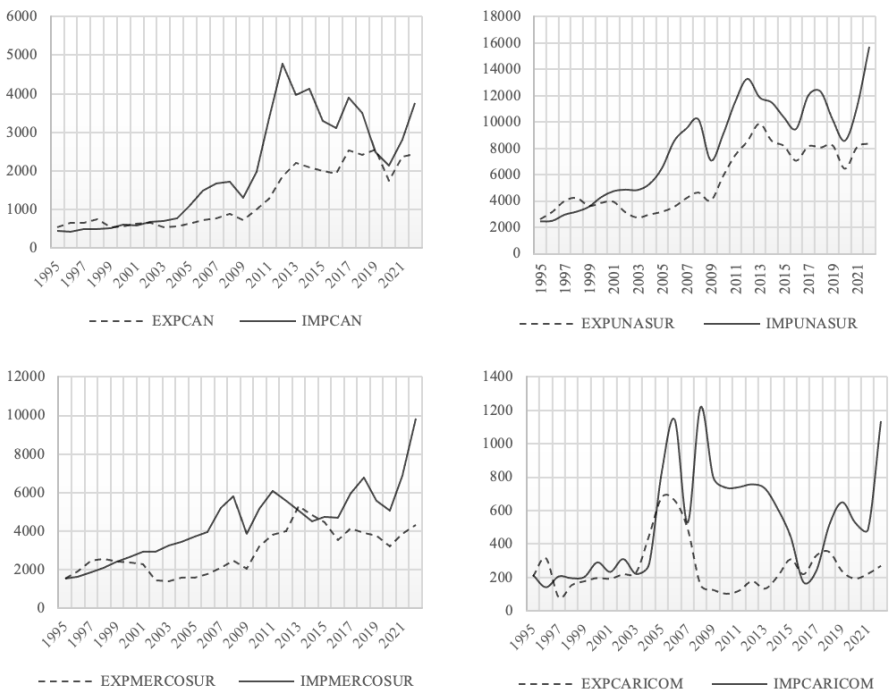
<i>Países</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>
<i>Estados Unidos</i>	46,97%	46,68%
<i>México</i>	12,44%	11,36%
<i>Brasil</i>	8,73%	14,62%
<i>Canadá</i>	7,28%	4,01%
<i>Chile</i>	5,00%	4,25%
<i>Colombia</i>	2,87%	1,60%
<i>Argentina</i>	2,63%	4,47%
<i>Cuba</i>	2,29%	0,32%
<i>Perú</i>	2,09%	3,55%
<i>República Dominicana</i>	1,89%	0,30%
<i>Ecuador</i>	1,45%	1,74%
<i>Resto de países de América</i>	6,36%	7,10%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Elaboración propia a partir de los datos de DataComex*

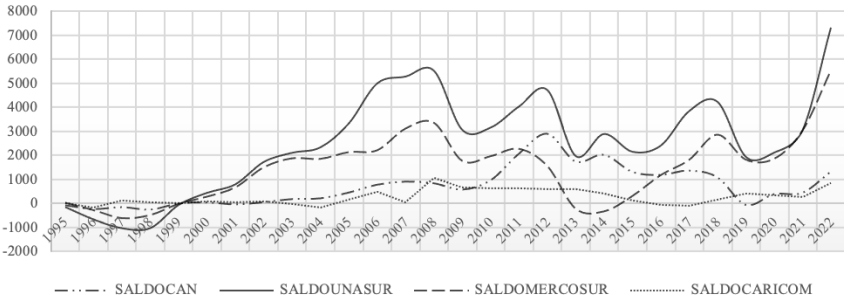
De los cuatro bloques analizados, UNASUR es el que concentra la mayor cantidad de flujos comerciales hacia España: En torno al 32% con países integrados en MERCOSUR, el 12% al CAN y tan solo el 4% a CARICOM. En cuanto a las exportaciones, la estructura se mantiene, siendo UNASUR la que mayor cantidad de bienes y servicios recibe de España. Por lo que parece que el resto de los países que se encuentran en UNASUR, pero no en MERCOSUR o CAN no representan un flujo de especial relevancia en términos cuantitativos.

De manera genérica se observa que, para todos los bloques, el nivel de exportaciones e importaciones era relativamente bajo hasta principios de los años 2000 destacando el caso de MERCOSUR. Se puede apreciar en la *figura 3* cómo las relaciones con España adquieren mayor importancia en términos absolutos, siendo el comercio superior tanto en importaciones como exportaciones, aunque especialmente notorio para su nivel de importaciones hacia España. Parece que CAN, UNASUR y MERCOSUR muestran una tendencia creciente para los años analizados. En estos tres casos, el nivel de importaciones empieza siendo inferior al de exportaciones, pero a principios de los 2000 esta tendencia se revierte, hecho que puede observarse en el gráfico que muestra la evolución del saldo comercial por bloques (*figura 3*). Además, se aprecia una acentuada intensificación del comercio bilateral en torno a 2010 que se suaviza tras 2012. Las relaciones comerciales muestran mayores fluctuaciones para aquellos bloques que representan menos volumen de exportaciones e importaciones (CAN y CARICOM).

**Figura 3: Evolución de las exportaciones, importaciones y saldo de los países que integran CAN, UNASUR, MERCOSUR Y CARICOM (en millones de €)**



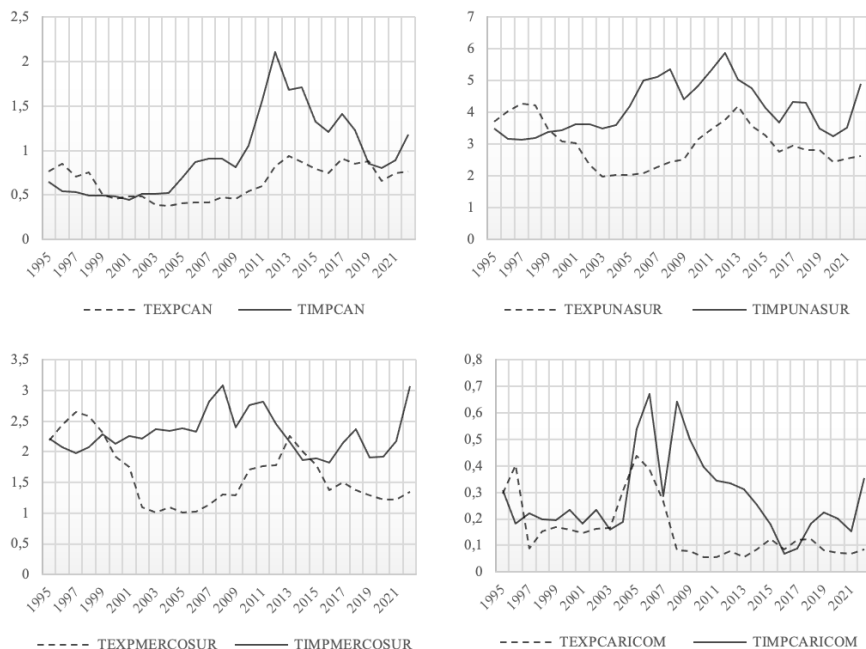
## Evolución del saldo de cada bloque



Fuente: *Elaboración propia a partir de los datos de DataComex*

El análisis en términos absolutos resulta insuficiente para responder a la primera pregunta que nos habíamos planteado, pues no se consigue conocer de forma completa si el comercio entre los distintos bloques comerciales con España se ha intensificado de manera relativa en las últimas décadas o, por el contrario, ha permanecido constante. Para ello, hemos optado por calcular el cociente entre las exportaciones a cada uno de los bloques y el total de exportaciones de España, tal y como se hizo para el total de países (*figura 2*). De igual manera, se ha procedido a calcular el cociente para el caso de las importaciones. Con la evolución de este cociente podemos estudiar si las relaciones bilaterales entre estas regiones han crecido comparativamente con respecto a los niveles de exportaciones e importaciones o por el contrario se han suavizado.

**Figura 4: Evolución relativa de las exportaciones e importaciones de España con los países pertenecientes a CAN, UNASUR, MERCOSUR Y CARICOM (en %)**



Fuente: *Elaboración propia a partir de los datos de DataComex*

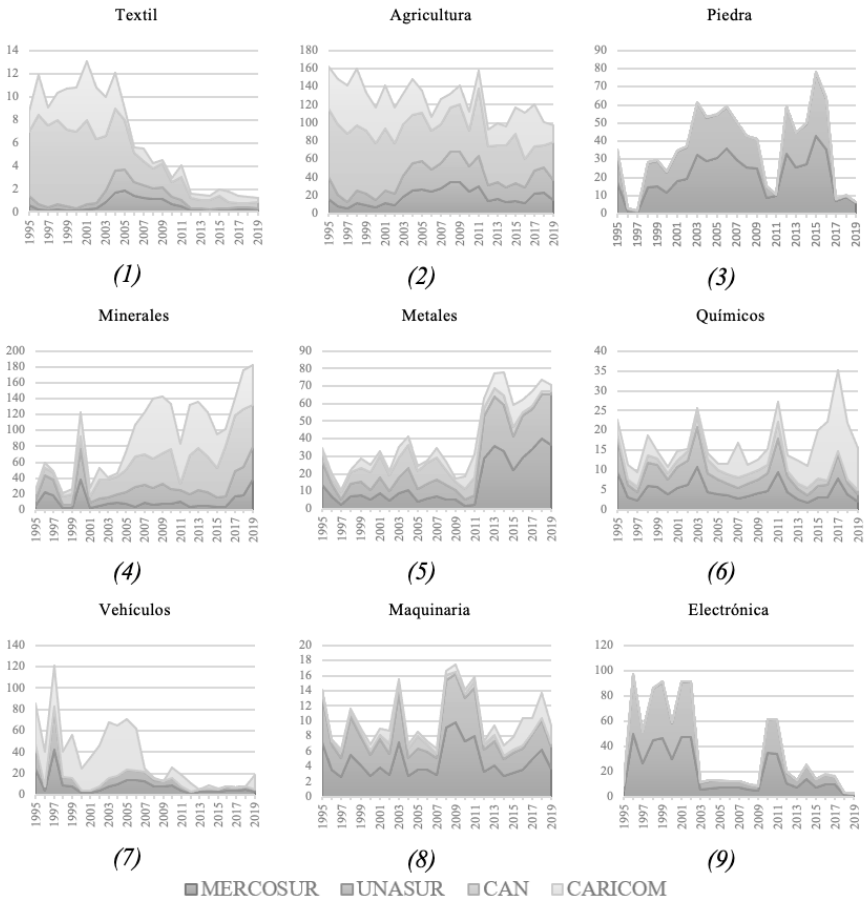
Los resultados muestran que no existe una tendencia clara de crecimiento por bloques ni para el caso de las importaciones ni para el de las exportaciones, al igual que ocurría con el total de países que componen Latinoamérica y el Caribe. Sin embargo, es cierto que los cambios experimentados por las importaciones de España con cada bloque muestran mayor disparidad o apuntamiento frente a las exportaciones. Este hecho se puede explicar por los distintos periodos de inestabilidad económica de los países latinoamericanos y del Caribe que generan a su vez inestabilidad comercial (Abascal y Hernández 2006:11). También parece que los valores máximos de las exportaciones se alcanzan para los años comprendidos entre 2007 y 2011, coincidiendo con el periodo de creación de UNASUR. A pesar de ello, en el último año para el que existen datos, 2022, parece que la tendencia vuelve a ser creciente.

## **Composición de los productos que importa España de los distintos bloques**

Un aspecto de latente importancia en el estudio del comercio es la composición sectorial de los distintos bienes y servicios intercambiados, pues nos puede ofrecer información sobre la especialización, nivel de desarrollo económico y ventaja comparativa de la que disponen las distintas regiones.

Para analizar la composición sectorial se han extraído datos de la Base de Datos *Atlas of Economic Complexity*. Tras un proceso de filtrado y agregación se ha llegado a la *figura 5* donde se muestra por años el porcentaje que representa cada tipo de producto en el total de exportaciones de cada bloque. De esta forma podemos conocer el peso relativo de cada bien en el total de exportaciones hacia España. A la vez nos permite observar si existen tipologías que hayan tomado mayor relevancia frente a otras en su evolución temporal. Con ello, podremos conocer si se está produciendo una especialización en productos de mayor valor añadido como un claro signo de desarrollo económico o si, por el contrario, se exportan productos primarios de bajo valor añadido.

**Figura 5: Evolución de la tipología de exportaciones hacia España de los países que integran CAN, UNASUR, MERCOSUR Y CARICOM (en porcentaje del total exportado con España)**



Fuente: *Elaboración propia a partir de los datos de Atlas of Economic Complexity*

Se aprecia en la *figura 5* que los productos que presentan menores porcentajes para todos los bloques son los textiles (1) y la maquinaria (8). Para el total de años analizados (1995-2019) ninguna de las tipologías mencionadas representa más del 10% del conjunto de productos de los correspondientes bloques. Se observan otras tendencias generales: Mientras que algunos sectores han ido perdiendo importancia para todos los bloques, por ejemplo, los textiles

(1), otros como los metales (5) y los minerales (4) han ido alcanzando mayor relevancia relativa. Algunas tipologías parecen no llegar a estabilizarse, por ejemplo, la maquinaria (8) o los químicos (6). A pesar de ello, parece que las tendencias sectoriales se han ido manteniendo a lo largo del tiempo. Esto se puede explicar de acuerdo con las lógicas del comercio entre países económicamente más desarrollados y economías en desarrollo (Abascal y Hernández 2006; Levchenko 2007). Por tanto, España ha venido exportando a Latinoamérica y el Caribe bienes de equipo y de consumo frente a las importaciones en alimentos y productos muy vinculados al sector energético.

Vemos que los países de los bloques CAN y CARICOM siguen tendencias similares en cuanto a textiles (1) y agricultura (2). A finales de los años noventa esta tipología de bienes representaba en torno al 70 % para los países pertenecientes al CAN y entre el 40-50% para los países agrupados en CARICOM. Conforme los años se suceden adquieren mayor peso los minerales en detrimento de los anteriores. Se exportan, en concreto, gases de petróleo, bebidas alcohólicas, crustáceos y tabaco. En el caso de la CAN, destacan los minerales, específicamente, el estaño en bruto, el zinc, carbón y petróleo y sus derivados. Por lo tanto, la CAN es una fuente de suministro energético y alimentario para España. Los países que se integran en MERCOSUR exportaban principalmente electrónica (9), agricultura (2) y metales (5) a finales del siglo XX. En cambio, con el transcurso de los años, la electrónica (6) lejos de consolidarse como una industria estratégica ha ido mermando hasta volverse un sector prácticamente residual. En contraposición, los metales (5) han aumentado su peso relativo.

El caso de los vehículos (7) resulta paradigmático. Mientras que para el periodo comprendido entre 1995 y principios de los 2000 representa en algunos bloques un porcentaje importante de sus exportaciones (CAN), con el transcurso de los años va perdiendo importancia hasta ser un sector totalmente residual. En contraposición parece haber sido sustituido por mayor peso relativo de los químicos y los minerales, productos menos complejos o elaborados.

Por otro lado, la electrónica (9) se ha mostrado un sector altamente variable, aunque con una tendencia similar al de los vehículos (7). Mientras que para finales del siglo XX representaba una parte importante de las exportaciones de MERCOSUR y por extensión de UNASUR, cayó hasta cifras ínfimas entre 2003 y 2009. En contraposición en estos años parece haber sido sustituidos con la exportación de piedra (3) para ese periodo y posteriormente metales a partir de 2012. Luego, nuevamente resulta un caso paradigmático en el que productos de baja elaboración sustituyen a productos más innovadores y complejos.

La tendencia que sigue UNASUR en su conjunto está marcada por los países que integran MERCOSUR frente a los de la CAN y el resto. Esto se debe a que Argentina y Brasil representan el grueso de las exportaciones de todo el



conjunto de países y por lo tanto tienen mayor peso en el cálculo de los valores relativos.

Por otro lado, para complementar el análisis, extraemos el índice de complejidad de productos de los distintos países que integran MERCOSUR y CAN. Este índice nos permite jerarquizar a los países atendiendo a dos variables: la diversidad y la complejidad de los bienes que exportan. Así, un país que sea altamente complejo exportará productos que requieren de tecnología y capacidades especializadas y además tendrá una cesta muy variada de bienes y servicios atendiendo a una mayor diversidad. Así, muchos autores han utilizado el índice para exponer un mapa más completo de la estructura comercial de diferentes países (Erkan y Yildirmci 2015; Sciarra 2020).

Se calcula en función de la diversidad de productos que un país exporta, así como su ubicuidad, es decir, el total de países capaz de producir el mismo tipo de bien. Números más altos del ICP nos indicarán que en ese país concreto se exportan productos más complejos y diversos con respecto al resto.

$$\text{Formalmente: } \overline{M_{p,p'}^P} \equiv \sum_c \frac{M_{cp} M_{cp'}}{k_{c,0} k_{p,0}}$$

Donde:  $M_{cp}$  = la matriz de países y productos

$k_{c,0}$  = Diversidad

$k_{p,0}$  = Ubicuidad

**Tabla II: Complejidad de productos exportados por países en bloques**

Posición	Año		ICP	Variación en los últimos cinco años
33	2020	España	766163	-4
<b>MERCOSUR</b>				
75	2020	Argentina	-224482	-10
60	2020	Brasil	34564	-11
84	2020	Paraguay	-358749	7
65	2020	Uruguay	-69835	-11
<b>CAN</b>				
64	2020	Colombia	-57903	-5
105	2020	Perú	-829862	-5
119	2020	Ecuador	-1097123	-4
110	2020	Bolivia	-896701	9

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Atlas of Economic Complexity

Como se observa en la *tabla II*, para los países de MERCOSUR y CAN el índice de complejidad económica alcanza valores negativos para todos los países excepto para Brasil. Además, en los últimos cinco años, todos han ido perdiendo posiciones en el ranking mundial a excepción de Paraguay y Bolivia, aunque es cierto que se encontraban entre las peores posiciones, luego el margen de mejora era más asequible. Nuevamente, vuelven a reafirmarse las lógicas comerciales entre países altamente desarrollados económicamente y en “vías” de desarrollo. Además, se complementa con lo expresado en la *figura 5*, donde se aprecia en algunos casos esa sustitución de sectores más complejos o punteros por otros más primarios.

Los países del bloque MERCOSUR están situados en posiciones más altas en cuanto a nivel de complejidad de sus productos con respecto a los de CAN. Sin embargo, son los que han experimentado mayores variaciones, por lo que ha habido cierta pérdida de competitividad por parte de estos países. Además, todos se encuentran bastante distanciados de España, albergando la posición más baja. Por lo tanto, a través de este índice se confirma que los países de Latinoamérica principalmente exportan materias primas e importan productos elaborados (Infante 2020) a pesar de haber intensificado su comercio exterior.

## Conclusiones

A lo largo de esta investigación se ha tratado de dar respuesta a dos cuestiones. Por un lado, nos planteamos si las relaciones bilaterales entre Latinoamérica y el Caribe con España se han desarrollado de manera positiva. Por otro lado, si esta proliferación del volumen del comercio ha ido aparejada a un desarrollo de productos más complejos y una mayor especialización en actividades de alto valor añadido.

Tras el análisis en su conjunto, se detecta que el comercio evoluciona positiva y sustancialmente desde la última década del siglo XX hasta los primeros años del siglo XXI. A partir de este momento el crecimiento se desestabiliza, tendencia que también se ha apreciado en España y el resto de los países como consecuencia de la crisis de 2008.

Pese al incremento en el comercio exterior de España parece que el peso relativo de los países de Latinoamérica y el Caribe dentro de él no se ha manifestado ni positiva ni negativamente, permaneciendo prácticamente invariable en cotas de entre el 4% y el 6%. Este incremento se ha manifestado en el desarrollo de vínculos y lazos con otros bloques comerciales y países, destacando EE. UU. y el Sureste asiático a través de la Alianza del Pacífico.

Por lo tanto, las semejanzas culturales e históricas y el idioma no son suficientes para garantizar relaciones bilaterales intensas, por lo que sería necesaria la acción del gobierno de España a través del ICEX y diferentes

órganos autonómicos orientados hacia el comercio exterior que actuasen como catalizadores de los intercambios comerciales. Entre las razones que pueden ayudar a explicar este estancamiento se encuentran, por una parte, la inestabilidad política, económica y financiera que han ido sufriendo en reiteradas ocasiones a lo largo de las dos últimas décadas (Abascal y Hernández 2006: 11) y, por otra, el desarrollo de otra serie de acuerdos comerciales con otras regiones.

La proliferación de números acuerdos comerciales y el declive de otros ha contribuido a generar mayor inestabilidad comercial lejos de conformar un bloque sólido de cara a la internacionalización de Latinoamérica. Por lo tanto, de cara a conseguir mejores relaciones comerciales se requieren de acuerdos e instituciones sólidas que velen y garanticen por el desarrollo de dichas relaciones.

En cuanto a los distintos bloques analizados, se aprecia que la evolución entre los mismos con respecto a las relaciones bilaterales mantenidas con España ha sido desigual. Destaca MERCOSUR como el bloque más sólido, pues, aunque tan solo cuenta con cuatro países su peso relativo es el más elevado. Es el bloque que marca la tendencia especialmente una vez que se integra dentro de UNASUR. A su vez, MERCOSUR presenta un mayor grado de complejidad en la exportación de sus productos tal y como muestra el ICP.

A pesar de la integración en bloques parece que los distintos países de Latinoamérica y el Caribe siguen viéndose entorpecidos por las lógicas Norte-Sur y continúan exportando productos de baja transformación, principalmente, agrícolas y minerales. Sería deseable que se especializasen en productos más elaborados y de alto valor añadido. Si bien la evidencia parece demostrar que las dinámicas Norte-Sur entorpecen el desarrollo económico. Estas dinámicas presentan dos casos paradigmáticos en los que CAN y MERCOSUR han ido sustituyendo productos elaborados por otros más simples, principalmente agrícolas y mineros.

Cabe comentar la importancia relativa de México en las relaciones comerciales con España a pesar de no haberse adherido a ninguno de los pactos y acuerdos mencionados. Esto se debe principalmente al tamaño de su economía, así como otra serie de acuerdos de corte más internacional que le han facilitado reforzar su posición en el mercado global.

Para futuras líneas se propone ahondar en las variables que han impedido que estas relaciones bilaterales se desarrollen plenamente. Así como explicar las principales razones que han obstaculizado que Latinoamérica y el Caribe realicen la transición desde sectores más primarios hacia secundarios y terciarios.

---

**Bibliografía:**

- Abascal y Hernández 2006: J. Abascal Heredero y A. Hernández García, “El comercio exterior entre España y América Latina. Tendencias estructurales” en *Boletín Económico del ICE*, 2866, (2006), pp. 9-30.
- Anderson 1979: J. Anderson, “A Theoretical Foundation for the Gravity Equation” en *American Economic Review*, 69-1, (1979), pp.106-116.
- Bajo 1996: O. Bajo Rubio, “Teorías del comercio internacional. Una panorámica” en *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, 36, (1996), pp. 12-27.
- Balassa 1965: B. Balassa, “Trade liberalisation and ‘revealed’ comparative advantage” en *The Manchester School*, 33, (1965), pp. 99–123.
- Baroni y Rubiolo 2010: A. Baroni y M.F. Rubiolo, “UNASUR: alternativa de integración frente a desafíos internacionales emergentes” en *Estudios Internacionales*, (2010), pp. 129-151.
- Becker 2002: F. Becker Zuazua, “Latinoamérica: una oportunidad para la economía española” en *Boletín Económico del ICE*, 1-799, (2002), pp. 91-99.
- Biol y Yildirimci: E. Biol, y E. Yildirimci, “Economic Complexity and Export Competitiveness: The Case of Turkey” en *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 195, (2012), pp. 524-533.
- Cano 2010: M.A. Cano Linares, “La Unión Suramericana de Naciones: un ambicioso e innovador proceso de construcción de integración regional” en *Revista Electrónica Iberoamericana*, (2010), pp. 10-37.
- Chang 2013: H.J. Chang, “Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio” en *Ensayos de Economía*, 42, (2013), pp. 27-57.
- Domínguez 2020: J. Domínguez Mujica, D. López de Lera, E. Ortega Rivera y A. Pérez Caramés, “El sistema migratorio de Latinoamérica-España” en *Cuadernos Geográficos*, 59-3, (2020), pp. 37-57.
- Eaton y Kortum 2002: J. Eaton y S. Kortum, “Technology, Geography and Trade” en *Econometrica*, 70-5, (2002), pp. 1741-1779.
- Hume 1789: D. Hume, *Discursos políticos* (Edimburgo, 1789).
- Infante, Urrego y Tello 2020: J. Infante, A. Urrego y E. Tello, “Las venas abiertas de América Latina en la era del Antropoceno: Un estudio biofísico del comercio exterior (1900-2016)” en *Diálogos Revista Electrónica*, 21-2, (2020), pp. 177-214.
- Insignares 2013: S. Insignares Cera, “La UNASUR ¿Integración regional o cooperación política?” en *Revista de Derecho*, Universidad del Norte, 40, (2013), pp. 167-198.
- Krugman, Obsfeld y Melitz 2012: P. Krugman, M. Obsfeld, y M.J. Melitz, *Economía Internacional: teoría y política* (Madrid, 2012).

- Lacaze 2023: M.V. Lacaze, “Los fundamentos conceptuales del modelo gravitacional de comercio: una revisión de la literatura” en *Estudios Económicos*, 80, (2023), pp. 251-279.
- Levchenki 2007: A. Levchenko, “Institutional Quality and international Trade” en *Review of Economic Studies*, 74, (2007), pp. 781-819.
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, *Relaciones bilaterales España-Latinoamérica y Caribe* (Madrid, 2021).
- Notle y Mijares 2022: D. Nolte, y V. Mijares, “UNASUR: An Eclectic Analytical Perspective of its Disintegration” en *Colombia International*, 111, (2022), pp. 83-109.
- O’Brien 2011: D. O’Brien, “CARICOM: Regional Integration in a Post-Colonial World” en *European Law Journal*, 17, (2011), pp. 630-648.
- Perdices 2003: L. Perdices de Blas, *Historia del pensamiento económico* (Madrid, 2003).
- Prieto y López 2015: V. Prieto y A. López Gay, “Push and Pull Factors of Latin American Migration”, en A. Domingo, A. Sabater y R. Verdugo, *Demographic Analysis of Latin American Immigrants in Spain: From Boom to Boost* (Nueva York, 2015).
- Quiroz 2022: T. Quiroz, P.R. Quiroz, A.M. Vizcarra y G. Mori, “Integración y desarrollo del comercio intracomunitario de la Comunidad Andina de Naciones” en *Revista de Ciencias Sociales*, 28- 3, (2022), pp. 283-293.
- Ricardo 1817: D. Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación* (Londres, 1817).
- Santander 2008: S. Santander, *Le régionalisme sud-américain, l’Union européenne et les États-Unis, Bruxelles* (Bruxelas, 2008).
- Schvarzer 2004: J. Schvarzer “La apertura económica, el comercio mundial y los bloques regionales” en *Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina*, (2004), pp. 1-14.
- Sciarra 2020: C. Sciarra, G. Chiarotti, L. Ridolfi y F. Liao, “Reconciling contrasting views on economic complexity” en *Nature Communications*, 11, (2020), pp. 1-10.
- Smith 1776: Smith, D., *Una Investigación sobre la Naturaleza y Causas de las Riquezas de las Naciones* (Londres, 1776).
- Solanas 2011: F. Solanas, “Mercosur, Unasur y después... ¿Convergencia o competencia?” en *Studia Politicae*, 23, (2011), pp. 11-29.
- Timmer, Miroudot y de Vries 2019: M. P. Timmer, S. Miroudot, G.J. de Vries, “Functional specialisation in trade” en *Journal of Economic Geography*, 19, (2019), pp. 1-30.
- Tinbergen 1962: J. Tinbergen, *Shaping the World Economy* (Nueva York, 1962).

Williams 2012: D. Williams, “International standards and international trade evidence from Caricom economies” en *Forum Empresarial*, 17-2, (2012), pp. 1-22.

Witt 2019: A. Witt, “De-globalization: Theories, predictions, and opportunities for international business research” en *Journal of International Business Studies*, 50, (2019), pp. 1053-1077.

Bases de datos:

Atlas of Economic Complexity [Consultada: 24 enero de 2023] <https://atlas.cid.harvard.edu/>

DataComex [Consultada: 24 enero de 2023] <https://datacomex.comercio.es/>

WTO Data [Consultada: 24 enero de 2023] <https://data.wto.org/es>