



Pontificia Universidad  
**JAVERIANA**  
Cali

POLARIZACIÓN IDEOLÓGICA Y RELACIONES COMERCIALES

EN AMÉRICA LATINA

MIGUEL BENÍTEZ RUEDA

PONTIFICA UNIVERSIDAD JAVERIANA CALI

FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES

CIENCIA POLÍTICA

SANTIAGO DE CALI

ABRIL DE 2019



Pontificia Universidad  
**JAVERIANA**  
Cali

POLARIZACIÓN IDEOLÓGICA Y RELACIONES COMERCIALES

EN AMÉRICA LATINA

MIGUEL BENÍTEZ RUEDA

Cod. 00220318

TRABAJO DE GRADO PARA OBTENER EL TÍTULO DE POLITÓLGO

DIRECTOR:

ERNESTO CÁRDENAS PRIETO

PONTIFICA UNIVERSIDAD JAVERIANA CALI

FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES

SANTIAGO DE CALI

ABRIL DE 2019

***Dedicatoria***

*A Dios, mis padres, mi abuela, mi madrina y mis cinco hermanos: Daniel, Andrés,  
Camilo, Antonio y Felipe*

---

\*

---

## RESUMEN

Las reformas de mercado y de apertura comercial –que tuvieron su auge en la década de los noventa— y el giro político hacia la izquierda –observado a comienzos del siglo XXI— son dos acontecimientos que transformaron profundamente las relaciones internacionales latinoamericanas y la forma de entender la integración regional.

Luego del amplio consenso ideológico en torno a la liberalización económica y comercial que tuvieron los gobernantes latinoamericanos de finales del siglo XX, el denominado “giro a la izquierda”, que comienza con el ascenso de Hugo Chávez a la presidencia venezolana en 1999, abre paso a una nueva época en donde los niveles de polarización ideológica aumentan fuertemente y el consenso neoliberal se rompe.

Usando teoría de redes y el modelo gravitacional del comercio, esta investigación busca profundizar acerca de las implicaciones económicas asociadas a la polarización ideológica en América Latina. Los resultados indican que la estructura ideológica, más polarizada en 2010 que en 1995, está relacionada con cambios en la estructura comercial en términos de conectividad en América Latina. Adicionalmente, que incrementos en el nivel de polarización ideológica entre dos países están relacionados significativamente con disminuciones en sus relaciones comerciales.

***Palabras clave:*** Polarización ideológica, giro a la izquierda, apertura económica, relaciones comerciales, teoría de redes, modelo gravitacional.

## Tabla de Contenido

1. Introducción .....	1
2. Marco teórico .....	4
3. Antecedentes: Economía política en América Latina (1990-2014) .....	9
4. Relación entre ideología y comercio: Posibles mecanismos.....	18
5. Problema.....	22
6. Pregunta.....	23
7. Objetivo.....	23
7.1 Objetivos específicos .....	23
8. Hipótesis.....	24
9. Datos y Metodología .....	24
9.1 Análisis de redes .....	25
9.2 Modelo gravitacional .....	28
10. Resultados.....	31
11. Conclusiones.....	37
12. Referencias Bibliográficas.....	39
13. Anexos .....	44
Anexo 1. Ficha técnica.....	44
Anexo 2. Matrices comerciales. Sudamérica y México.....	47
Anexo 3. Prueba de Hausman.....	51

### **Lista de gráficos**

Gráfico 1. Evolución de exportaciones intrarregionales latinoamericanas .....	12
Gráfico 2 . Ubicación y polarización en América Latina (1994-2014) .....	17
Gráfico 3. Redes ideológicas, 1995 y 2010. ....	31
Gráfico 4. Redes comerciales, 1995 y 2010. ....	32
Gráfico 5. Centralidad de salida y de entrada- Red Comercial. ....	34

### **Lista de Tablas**

Tabla 1. Gobiernos de izquierda en América Latina .....	1
Tabla 2. Estimación del modelo gravitacional del comercio.....	35

## 1. Introducción

Luego del amplio consenso ideológico en torno a la liberalización económica y comercial, que tuvieron los gobernantes latinoamericanos de finales del siglo XX, el “giro a la izquierda” abre paso a una nueva época que aumenta fuertemente los niveles de polarización ideológica interestatal y rompe con el consenso neoliberal<sup>1</sup>.

Este denominado “giro a la izquierda” hace referencia a la oleada de gobiernos de izquierda en 12 países latinoamericanos a lo largo del siglo XXI (ver tabla 1), que comenzó con el ascenso de Hugo Chávez a la presidencia venezolana en 1999.

*Tabla 1*

Gobiernos de izquierda en América Latina

<b>País</b>	<b>Presidente</b>	<b>Año de ascenso</b>
Venezuela	Hugo Chávez	1999
Chile	Ricardo Lagos	2000
Argentina	Néstor Kirchner	2003
Brasil	Lula da Silva	2003
Uruguay	Tabaré Vázquez	2005
Bolivia	Evo Morales	2006
Honduras	Manuel Zelaya	2006
Nicaragua	Daniel Ortega	2007
Ecuador	Rafael Correa	2007
Paraguay	Fernando Lugo	2008
El Salvador	Mauricio Funes	2009
Perú	Ollanta Humala	2011
México	Andrés López	2018

<sup>1</sup> Por neoliberalismo se entiende, en este trabajo, el conjunto de ideas, políticas y reformas que promovieron la desregularización del mercado y la apertura comercial. Para América Latina, estas ideas estuvieron consagradas en el Consenso de Washington.

En este escenario de polarización, surgen nuevos modelos de integración y de desarrollo como la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR) y la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) que compiten con el modelo neoliberal por la redefinición de las relaciones políticas y económicas del hemisferio. Los acuerdos y organismos ya existentes tales como la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) han experimentado períodos de incertidumbre y transición, en función de los virajes ideológicos hacia la izquierda o la derecha de sus miembros y la polarización ideológica entre los mismos. Adicionalmente, se han observado fuertes choques diplomáticos entre Estados en orillas ideológicas opuestas, lo que ha provocado el rompimiento de las relaciones diplomáticas y hasta comerciales entre varios Estados.

Como es evidente, la definición de lo económico y lo comercial ha sido uno de los clivajes centrales de las confrontaciones ideológicas de las últimas décadas. Sin embargo, hasta ahora no ha sido estudiado si esta polarización ideológica ha tenido repercusiones en las relaciones económicas entre los Estados latinoamericanos.

Usando teoría de redes y el modelo gravitacional del comercio, esta investigación busca profundizar acerca de las implicaciones económicas asociadas a la polarización ideológica en América Latina. Los resultados indican que la estructura ideológica, más polarizada en 2010 que en 1995, está relacionada con cambios en la estructura comercial en términos de conectividad en América Latina. Adicionalmente, que incrementos en el nivel de polarización ideológica entre dos países están relacionados significativamente con disminuciones en sus relaciones comerciales.

Este documento consta de 11 secciones, siendo esta introducción la primera. En la segunda sección se construye el marco teórico de la investigación, donde se discuten las



definiciones de ideología, izquierda, derecha y polarización ideológica. La tercera sección es una revisión de la literatura que discute las transformaciones políticas y económicas de las últimas décadas en América Latina, desde el auge del neoliberalismo, su crisis y el "giro a la izquierda". En la cuarta sección se proponen 4 posibles mecanismos causales a través de los cuales la polarización ideológica puede incidir sobre las relaciones comerciales entre países.

En las tres secciones posteriores se presentan, en este orden, el problema, la pregunta, los objetivos y las hipótesis de la investigación. Subsiguientemente, en la sección 9, se describe la metodología que se va a utilizar, la cual se divide en dos partes: (i) Un análisis de la estructura comercial usando teoría de redes y (ii) una estimación del modelo gravitacional del comercio incluyendo una variable de polarización ideológica. En la sección 10 se presentan los resultados del análisis de redes y de la estimación del modelo y en la última sección se exponen las principales conclusiones, alcances y limitaciones del trabajo.

## 2. Marco teórico

El término “ideología” ha tenido diferentes usos a lo largo de la historia tanto en el lenguaje corriente, como en el político y el académico. Van Dijk (2000), en una exhaustiva revisión acerca de la evolución y los usos del concepto ideología, la define como un sistema coherente de creencias sociales compartidas por un determinado grupo. Este sistema constituye un axioma básico que sirve de base para otro tipo de representaciones sociales.

La división entre izquierda y derecha se utiliza ampliamente como una forma de simplificar la diversidad y complejidad de ideologías existentes dentro de una sociedad. Esta división ayuda a organizar e interpretar la competencia política partidista (Stokes, 1963), pues hace que sea más fácil para el elector sintetizar información sobre varios temas y clasificar a los partidos de acuerdo a ellos, disminuyendo los costos de la comprensión de plataformas programáticas (Downs, 1957). Esta dicotomía izquierda-derecha se utiliza ampliamente para entender los sistemas de partidos y la competencia política al interior de los Estados latinoamericanos (ej. Alcántara y Freidenberg, 2001; Alcántara, 2003; Alcántara y Rivas, 2007; Colomer y Escatel, 2005; Freidenberg, 2006) pero también tiene una gran utilidad para analizar las relaciones internacionales, las disputas ideológicas interestatales y hacer comparaciones entre países (ej. Castañeda, 2006; Levistky y Roberts, 2011; Rodríguez, Garavito y Barret, 2004; Paramio, 2006; Maxwell, 2009; Villas, 2005). Con el fin de diferenciar estos usos, en este trabajo se denomina “dimensión ideológica interna” a las caracterizaciones ideológicas que se hagan sobre la competencia política al interior de los estados y se llama simplemente “dimensión ideológica” a los aspectos ideológicos que se usen para entender las relaciones entre estados.

En el estudio de la dimensión ideológica interna, ha sido usual operacionalizar los conceptos de izquierda y derecha en una escala numérica entre 0 y 1, en donde 0 representa la

izquierda y 10 la derecha. La ubicación de los partidos, políticos y movimientos sociales dentro de esta escala ha sido abordada y medida a partir de al menos dos grandes aproximaciones. En primer lugar, a partir de las preferencias reveladas de las élites políticas (ej. Alcántara y Freidenberg, 2001; Alcántara, 2003; Freidenberg, 2006; Alcántara y Rivas, 2007) o a partir de las opiniones y preferencias políticas de las masas (ej. Sani y Sartori 1980; Colomer y Escatel, 2005).

No obstante, se ha cuestionado por mucho tiempo que las categorías izquierda y derecha sean útiles para entender la dimensión ideológica interna en los sistemas políticos latinoamericanos (Ameringer, 1992; Mainwaring & Scully, 1995). Esto debido existe una alta heterogeneidad y diversidad de prácticas políticas como el clientelismo, populismo y personalismo que distorsionan y alteran la forma en que funcionan los sistemas políticos latinoamericanos. Adicionalmente, durante largos períodos de tiempo la competencia democrática ha sido interrumpida por gobiernos autoritarios en varios Estados de la región.

A pesar de esto, se ha demostrado (Colomer y Escatel, 2005), al menos desde la caída de los autoritarismos y el restablecimiento de los mecanismos democráticos, que los individuos al interior de los Estados latinoamericanos son capaces de ubicarse dentro de esta escala izquierda-derecha y de ubicar de forma consistente a los partidos políticos. Por ende, la dimensión ideológica interna cobra suma importancia para entender el funcionamiento de la competencia política interna en la región.

Sin embargo, la utilización de las categorías izquierda y derecha a nivel internacional (ya no solo a nivel interno), tiene una complejidad mayor, por al menos dos razones. (i) debido a que en cada Estado las dimensiones “derecha” e izquierda” pueden adquirir significados distintos que sesgarían cualquier intento comparativo y (ii) debido a que dentro de un mismo espectro

ideológico se pueden encontrar proyectos y discursos altamente heterogéneos que son invisibilizados cuando la dimensión ideológica se reduce solamente a una caracterización dicotómica. Esta segunda crítica es expuesta por Morales (2019).

Por lo tanto, si se quiere conceptualizar el término de polarización ideológica a partir de las categorías de izquierda y derecha, estos son dos inconvenientes que hay que franquear. Respecto al primer punto, se debe partir de que es una premisa cierta. El significado de la izquierda y la derecha varía según cada contexto. No solamente espacialmente sino también temporalmente. Sin embargo, eso no significa que no existan puntos en común que permitan establecer similitudes entre diferentes unidades de análisis, en este caso, entre diferentes Estados. En el caso de América Latina, si bien existe esta heterogeneidad, Alcántara y Rivas (2007) encuentran algunos clivajes comunes a nivel latinoamericano que definen el sentido de la izquierda y la derecha. En el año 2007 eran: a) la intervención estatal en la economía b) el papel de Estados Unidos en las relaciones interestatales y c) los valores tradicionales (ej. la posición frente al aborto). Alcántara y Rivas (2007) encuentran estas similitudes y rasgos comunes en la izquierda y la derecha a nivel latinoamericano basados en la autopercepción de los parlamentarios latinoamericanos sobre el espectro ideológico.

Los teóricos del “giro a la izquierda” (Castañeda, 2006; Levitsky y Roberts, 2011; Rodríguez, Garavito y Barret, 2004; Maxwell, 2009; Villas, 2005) también encuentran rasgos comunes de lo que significa la “izquierda” en América Latina. Estas similitudes, en contraste con Alcántara y Rivas (2007) se encuentran, no a partir de la autopercepción de los políticos, sino de los discursos y prácticas de los gobiernos. Estos teóricos del “giro a la izquierda” concuerdan en atribuirle a la izquierda características normativamente positivas, como aquella postura ideológica preocupada por la reducción de las desigualdades económicas y sociales (Levitsky y

Roberts, 2011), pluralista, reformista y democrática (Garavito y Barret, 2004), que privilegia las mejoras sociales, la distribución equitativa de la riqueza y la democracia por encima de la ortodoxia macroeconómica, la creación de la riqueza y la efectividad gubernamental (Castañeda, 2006).

Morales (2019, pp.93) critica esta concepción sesgada e idealizada acerca de la izquierda, puesto que no corresponde con las prácticas políticas reales de muchos gobiernos y líderes que son incluidos dentro de esta etiqueta de “izquierda”. Además, ensombrece la heterogeneidad tan grande que existe dentro de cada proyecto alternativo que surge como respuesta a la crisis neoliberal.

Para efectos de esta investigación, nos alejaremos de las conceptualizaciones normativas que caracterizan a la izquierda como progresista, comprometida con la solución de problemas sociales y la reducción de las desigualdades y a la derecha como insensible socialmente y retrógrada. En este trabajo se asume que al menos uno de los clivajes que diferencian a la izquierda y la derecha es el nivel de favorabilidad o escepticismo frente al mercado y el neoliberalismo, en línea con Alcántara y Rivas (2008) y Alcántara (2008). De forma general, la izquierda tenderá a ser más escéptica frente a las reformas neoliberales de mercado y apertura, y la derecha más favorable a su aplicación.

Obviamente la división de la izquierda y la derecha en torno al clivaje del neoliberalismo tiene sus limitaciones y excepciones. Por ejemplo, la izquierda chilena en el siglo XXI ha sido neoliberal, y la competencia ideológica entre la izquierda y la derecha en Chile se ha alejado de las disputas en torno a la centralidad del mercado en la economía y la apertura comercial. Por otro lado, pareciera que el “giro a la derecha” observado recientemente en la región con el triunfo de Trump en Estados Unidos y de Bolsonaro en Brasil, muestra que en este espectro

ideológico tampoco hay un consenso claro en torno al neoliberalismo, puesto que esta nueva derecha tiene matices nacionalistas y proteccionistas.

A pesar de estas excepciones, y a las recientes transformaciones políticas, se considera que para el período que se analiza en este estudio (1994-2014), la división del espectro izquierda-derecha en torno al nivel de escepticismo/favorabilidad frente al neoliberalismo es aceptable, tiene validez y permite aproximarse a las discrepancias existentes en torno a la integración comercial regional, que es el tema de interés de esta investigación.

Con claridad en torno al significado y la validez de utilizar las categorías izquierda y derecha para aproximarse a la ubicación ideológica de los Estados latinoamericanos, podemos introducir el concepto de polarización ideológica. El término polarización se entiende como una distribución particular de una población en torno a cierta característica, donde se conforman dos o más subgrupos muy homogéneos al interior pero altamente heterogéneos entre sí (Esteban y Ray, 1994).

Si suponemos un modelo espacial que divida la izquierda y la derecha en una escala simple de 1 a 10, la heterogeneidad u homogeneidad de los grupos estaría determinada por la distancia en el espacio ideológico. A mayor distancia, mayor heterogeneidad y por lo tanto mayor polarización. En consecuencia, la polarización ideológica sería *“La distancia entre la izquierda y la derecha con relación a preferencias ideológicas respecto a temas concretos de interés político”* (Alcántara y Rivas, 2007: pág. 351).

### **3. Antecedentes: Economía política en América Latina (1990-2014)**

En la literatura existen una gran cantidad de trabajos que dan cuenta de la evolución de la economía política en América Latina (Torre, 1998; Sanahuja, 2009; Morales, 2019; Gialcone, 2016; Burges, 2007; Bernal-Meza, 2013; Bermúdez, 2011). Esta sección recopila estos trabajos y establece una discusión crítica sobre la evolución de la economía política de las últimas décadas los grandes vacíos que existen en la literatura.

Luego de la crisis del modelo de sustitución de importaciones en la década de los ochenta, los Estados latinoamericanos optaron por realizar reformas de apertura económica y liberalización del comercio de acuerdo a los lineamientos del Consenso de Washington (Torre, 1998). Estas reformas neoliberales tuvieron un fuerte impacto en la forma de entender la integración latinoamericana, dejando atrás las estrategias de corte más proteccionista, propias del denominado “viejo regionalismo”, y adoptando las del “nuevo regionalismo” basado en la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al interior de la región y la adopción de un arancel externo común muy bajo (Sanahuja, 2007).

Todos los anteriores acuerdos de integración se reorientaron hacia este “nuevo regionalismo” o también llamado regionalismo abierto. El Pacto Andino se reactiva bajo estas coordenadas y se transforma en la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en 1996, del que hicieron parte Bolivia, Colombia, Perú, Ecuador y Venezuela, quien se retira en el 2006. Los acuerdos argentino-brasileros anteriores a la década de los noventa cimientan las bases para la creación del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), en donde se incluyó también a Uruguay y Paraguay. Los países centroamericanos, con excepción de México, conformaron el Sistema de Integración Centroamericana (SICA). De forma Paralela, los Estados Unidos promovieron la

conformación del Área de Libre comercio de las Américas, (ALCA), acuerdo multilateral que buscaba expandir la liberalización comercial a lo largo y ancho del hemisferio americano. Chile y México, si bien no se adhirieron a ningún acuerdo regional, optaron por la negociación de acuerdos de libre comercio individuales, no regionales, pero que respondían a la misma lógica de liberalización que caracterizó al regionalismo abierto (Sanahuja, 2009).

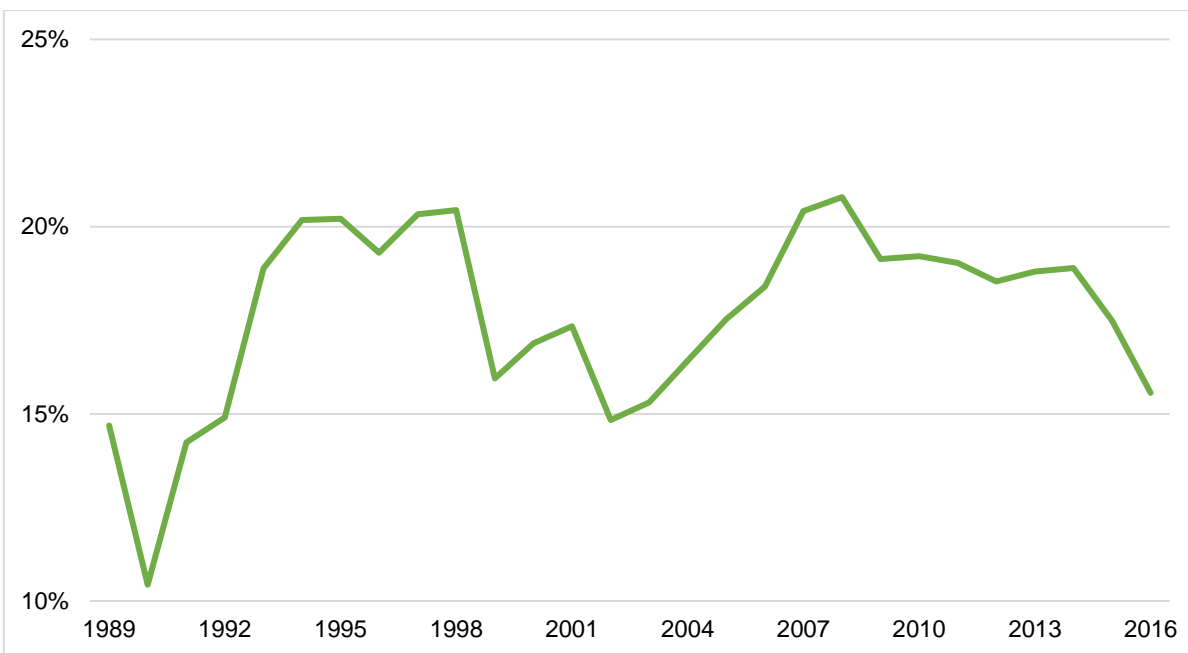
En la década de los noventa, las disputas ideológicas parecían haberse superado (Morales, 2019, pp. 51). América Latina experimentó una especie de convergencia ideológica en torno al neoliberalismo, en donde los gobiernos, bien de centroizquierda o centroderecha estaban de acuerdo con la conveniencia de las reformas neoliberales de apertura, liberalización y desregularización que se expresaron en la estrategia de integración del regionalismo abierto, plasmada en los acuerdos regionales que se fueron conformando. Adicionalmente, todos estos procesos de integración no sólo coincidían en la búsqueda de una inserción al mercado global bajo un esquema de apertura comercial, sino que también se alejaron de los viejos antagonismos ideológicos frente a los Estados Unidos y la cooperación Norte-Sur. Por el contrario, Estados Unidos se erigió en estos años como líder en el proceso de inserción y desarrollo latinoamericanos (Morales, 2019. Pp. 183).

¿Qué impacto tuvo esta oleada aperturista sobre el comercio intrarregional? Cabe resaltar, en primer lugar, que el comercio intrarregional en Latinoamérica se ha enfrentado siempre a diversas dificultades. Especialmente, debido a que (i) los niveles de complementariedad de los productos son baja intrarregionalmente, pues existe una supremacía del sector primario dentro de las exportaciones latinoamericanas (Gayá y Michalczewsky, 2014), (ii) las barreras geográficas y de conectividad aumentan los costos del comercio entre países de la región. A pesar de estas barreras exógenas, las iniciativas aperturistas de finales de siglo XX tuvieron un efecto



considerablemente fuerte sobre los flujos comerciales intrarregionales latinoamericanos entre 1990 y 1998. El comercio intrarregional creció en promedio más que el comercio total hasta el año 1998 (Sanahuja, 2009. Pp. 15). Entre 1998 hasta el 2003 se produce un estancamiento del comercio intrarregional, pero a partir del 2003 hasta el 2011 se experimenta el mayor ritmo de expansión (Sanahuja, 2009; Gayá y Michalczewsky, 2014).

Pese a su expansión, los flujos comerciales intrarregionales siguen representando un porcentaje bajo dentro del total de comercio latinoamericano con el resto del mundo, y no han podido superar el pico más alto de 1998. Las exportaciones intrarregionales sobre el total de exportaciones latinoamericanas, que en el año 1998 eran el 20,4%, solamente han vuelto a recuperar un porcentaje igual en el año 2008, pero luego han vuelto a disminuir hasta ubicarse en 15,6% en el año 2016 (Ver Gráfico 1), similar al valor reportado en 1992. Sanahuja (2009) señala en este mismo sentido, que a pesar de que en la primera década del siglo XXI se observó una recuperación del comercio intrarregional, estos flujos muestran un claro carácter procíclico evidenciado en las crisis experimentadas entre 1998 y 2003, junto con diferentes episodios de incertidumbre e inestabilidad política.



*Gráfico 1.* Evolución de exportaciones intrarregionales sobre total exportaciones latinoamericanas.

Elaboración Propia basada en datos del World Integrated Trade Solution (WITS) del Banco Mundial.

Los modelos de regionalismo e integración adoptados por los Estados deben leerse a la par de la política exterior de los gobiernos y sus pretensiones ideológicas. Como ya se ha mencionado, luego de las crisis económicas en los albores del siglo XXI ocurre un cambio sustancial en el panorama político latinoamericano, con la emergencia de gobiernos de izquierda en la región que cuestionaban, desde diferentes posturas y grados de radicalidad, el proyecto neoliberal hegemónico.

Si bien la década de los noventa se caracterizó por una especie de “convergencia ideológica” en torno al neoliberalismo, América Latina comienza el siglo XXI en medio de una honda crisis del proyecto neoliberal, y un desgaste del modelo de integración comercial del regionalismo abierto. Desde la perspectiva de Morales (2019), esta crisis del proyecto neoliberal se produce como resultado de su incapacidad para alcanzar los resultados de progreso que se

habían prometido. El crecimiento económico de finales del siglo fue lento y menor al experimentado en las décadas anteriores (Morales, 2019. Pp. 52) y no se lograron tampoco resultados para mostrar en términos de reducción de la pobreza. En el plano comercial, el regionalismo abierto se encontraba en una situación de agotamiento, debido a la persistencia de barreras no arancelarias que dificultaban la integración y también a la difícil coexistencia de los Acuerdos Regionales con otras negociaciones multilaterales, plurinacionales y bilaterales, que impidieron la profundización de la integración regional (Sanahuja, 2009. Pp. 20).

El descontento social que se desencadenó contra los altos costos sociales del proyecto neoliberal se exacerbó entre los años 1998 y 2003, en medio de episodios de decrecimiento y altas tasas de desempleo e inflación. Este malestar social es canalizado en varios países por partidos y políticos de izquierda con discursos en algunos casos antiliberales y en otros escépticos frente a ciertos aspectos de la ortodoxia neoliberal.

Este “giro a la izquierda” en América Latina redefinió las relaciones interestatales en la región y los modelos no solamente de desarrollo económico sino también de inserción al sistema internacional. El regionalismo abierto es duramente cuestionado por un grupo de países desde los cuales surgen nuevas estrategias de integración como la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR) y la Alianza Bolivariana Para los Pueblos de Nuestra América (ALBA). Adicionalmente, los bloques ya existentes como el Mercosur y la CAN experimentan períodos de polarización interna y transición.

El ALBA y UNASUR son denominadas por Sanahuja (2009) como un tipo de regionalismo “postliberal”, debido a que relegan las agendas económicas y comerciales a un segundo plano y toman un cierto distanciamiento de las estrategias de liberalización comercial. Se privilegian los aspectos más políticos de la integración, relacionados con la creación de

instituciones comunes, coordinación de políticas y una búsqueda por una cooperación más intensa en esferas no comerciales.

Sin embargo, ambos proyectos distan de ser homogéneos o complementarios, debido a que entre ellos existen fuertes divergencias ideológicas. Burges (2007) expone los elementos no solo de divergencia, sino también de competencia entre el ALBA, bajo el liderazgo de Hugo Chávez y UNASUR, comandado por Lula da Silva, en la primera década del siglo XXI. El ALBA es un acuerdo basado en el poder petrolero de Venezuela y tiene un corte estatista, anti-mercado y antiglobalización, mientras que la experiencia de Brasil es más cercana al neo-estructuralismo, que no cuestiona el mercado sino más bien la ortodoxia neoliberal (Morales, 2019). No es extraño entonces evidenciar las discrepancias entre Lula y Chávez en torno a UNASUR. Mientras Chávez la vio como una alternativa al modelo neoliberal representado en la CAN y Mercosur, Lula en cambio, lo pensó como el lugar de convergencia de ambos (Sanahuja, 2009).

Adicionalmente, las estrategias neoliberales de integración están lejos de haber desaparecido, y continúan compitiendo por redefinir las relaciones políticas y económicas latinoamericanas. La Alianza del Pacífico pareciera agrupar hoy en día a aquellos países latinoamericanos en donde el modelo neoliberal y aperturista no ha sido alterado, como es el caso de Chile, Colombia, Perú y México (Gialcone, 2016). Morales (2019) señala que el panorama actual latinoamericano, lejos de experimentar un proceso claro de transición, se encuentra en medio de una gran incertidumbre, donde diferentes proyectos compiten por alcanzar la hegemonía hemisférica, y se vive un auge de acuerdos de integración, pero en medio de altos niveles de polarización ideológica. (Morales, 2019. Pp. 202)

La existencia de proyectos políticos e ideológicos tan divergentes entre sí ha desencadenado un sistema complejo de alianzas y confrontaciones que han redefinido el mapa político e ideológico de la región. Hugo Chávez fue el principal protagonista en varias de estas confrontaciones a nivel diplomático. En el año 2005 lanza severas acusaciones hacia su homólogo mexicano Fox, que resulta en la salida bilateral de sus embajadores. En el año 2006 sale de la CAN, como protesta ante la firma de Acuerdos de Libre comercio con Estados Unidos por parte de Colombia y México, lo que además generó tensiones internas dentro de la CAN por la inconformidad de Evo Morales en Bolivia. En el 2008, Ecuador y Colombia experimentan una fuerte crisis diplomática como resultado del bombardeo por parte del gobierno de Álvaro Uribe a un campamento de las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) en territorio ecuatoriano. Este incidente generó fuertes disputas entre el gobierno de Colombia y los gobiernos de Venezuela, Ecuador y hasta Bolivia.

Estas crisis tuvieron repercusiones en las relaciones comerciales, puesto que Ecuador anunció la subida de aranceles en el año 2009 a una gran cantidad de productos colombianos. Adicionalmente, Venezuela y Colombia vivieron momentos de mucha tensión, en donde el gobierno de Uribe acusaba al gobierno venezolano de proteger guerrilleros y Hugo Chávez interpretaba la llegada de bases estadounidenses como una provocación y amenaza a su régimen. Estas tensiones tuvieron como consecuencia, entre muchas cosas, bloqueos comerciales entre el 2009 y 2010 y restricciones del gobierno venezolano a la entrada de divisas para pagar a empresarios colombianos.

A esta lista de conflictos interestatales se le suman las tensiones venezolano-paraguayas en el 2012, la suspensión de Paraguay del MERCOSUR, el rompimiento de relaciones entre Venezuela y Panamá en el 2014, y el rechazo de la gran mayoría de países latinoamericanos

hacia el gobierno de Nicolás Maduro en los años 2017, 2018 y 2019 que ha significado la suspensión de Venezuela del MERCOSUR, la salida de Ecuador del ALBA, que los gobiernos de Brasil, Argentina, Chile, Perú y Paraguay hayan suspendido sus actividades en UNSASUR como rechazo a la participación de Venezuela en dicho organismo y que la gran mayoría de Estados de la región hayan respaldado la proclamación de Juan Guaidó como Presidente Encargado de Venezuela en el 2019.

A modo de resumen, puede decirse que el Siglo XXI en América Latina comenzó en medio de una profunda crisis de legitimidad del neoliberalismo y por ende de las iniciativas de integración basadas en la liberalización. Como resultado de esta crisis, emergieron diversos gobiernos de izquierda desde los cuales surgen nuevas iniciativas de integración y desarrollo que junto con la iniciativa neoliberal compiten por la redefinición del sistema político, económico e ideológico de la región. Esta competencia ha ido conformando diferentes bloques y alianzas y a la vez ha aumentado la polarización entre Estados no afines ideológicamente, lo que se ha traducido en muchas ocasiones en confrontaciones y conflictos diplomáticos.

El gráfico 2 permite observar las dos tendencias ideológicas más importantes que esta detectadas en el panorama ideológico de la región en los últimos 20 años. Por un lado, el nivel promedio de polarización ideológica ha aumentado desde la llegada de Hugo Chávez al poder en 1998 y ha continuado en ascenso con la llegada del resto de presidentes de izquierda en la región. Por otro lado, la región experimentó un giro ideológico hacia la izquierda, pasando de una ubicación ideológica promedio de 7 a una de 4,6 en 2009. Sería interesante completar la trayectoria ideológica regional con datos desde el año 2014, lo que probablemente mostraría que la ubicación ideológica promedio aumenta nuevamente con la llegada al poder

nuevamente de presidentes de derecha en Argentina, Brasil, Ecuador y Paraguay.

Lastimosamente, en los datos de la Base de Datos PELA no hay cifras tan recientes.

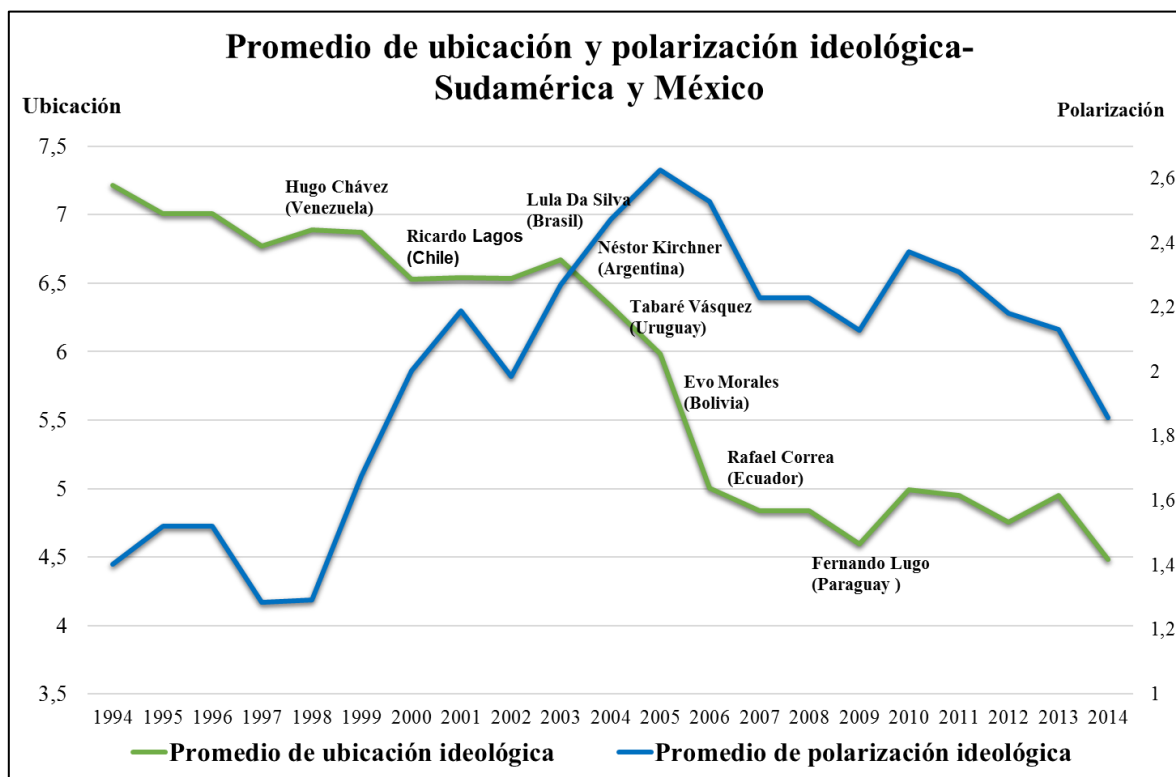


Gráfico 2 . Ubicación y polarización en América Latina (1994-2014)

Elaboración propia con base en información de la Base de Datos de Elites Parlamentarias-Universidad de Salamanca.

En la literatura ya se ha abordado ampliamente la relación existente entre los virajes ideológicos en la región y los procesos de integración latinoamericana (Gialcone, 2016; Morales, 2019; Sanahuja, 2009; Burges, 2007; Bernal-Meza, 2013; Bermúdez, 2011.). También ha sido abordada la influencia que han tenido esos procesos de integración, plasmados en Acuerdos Regionales, sobre las relaciones comerciales intrarregionales. (Gaya y Michaelezewsky, 2014; Kamil y Ons, 2003).

Sin embargo, sorprende la ausencia de literatura que analice la compleja relación que existe entre la polarización ideológica y las relaciones comerciales entre los Estados

latinoamericanos, puesto que la adhesión o creación de Acuerdos Regionales no son el único mecanismo a través del cual la ubicación ideológica de un Estado y la polarización con otros influye sobre las relaciones comerciales entre los mismos Estados latinoamericanos. Este vacío en la literatura justifica el desarrollo de esta investigación. En el siguiente apartado se propondrán al menos 3 mecanismos a través de los cuales la ubicación y la polarización ideológica entre Estados afectan sus relaciones comerciales bilaterales.

#### **4. Relación entre ideología y comercio: Posibles mecanismos**

Para intentar entender la compleja relación entre lo ideológico y lo económico, es necesario indagar acerca de los mecanismos a través de los cuales una variable puede afectar a la otra. Ese es el objetivo de esta sección.

La postura frente al comercio internacional es uno de los muchos temas que define la competencia ideológica entre la izquierda y la derecha en América Latina. Por lo general, la derecha es defensora del librecomercio y los tratados de libre comercio con los Estados Unidos y demás países desarrollados, mientras que la izquierda es más escéptica frente a los beneficios del libre comercio y plantea el regreso a esquemas nacionalistas o al menos la consolidación de nuevos proyectos regionales (Alcántara, 2008. Pp. 4). Sin embargo, es necesario indagar acerca de los mecanismos a través de los cuales la ideología de un gobierno bien sea de izquierda o de derecha, puede influir realmente sobre las relaciones comerciales de su economía nacional con el resto de economías extranjeras.

A partir de la literatura y del análisis de las relaciones comerciales latinoamericanas de las últimas décadas, pueden proponerse algunos posibles mecanismos a través de los cuales el posicionamiento ideológico de los Estados ha podido influir sobre las dinámicas comerciales con



otros Estados con quienes puede existir afinidad o polarización ideológica. Estos posibles mecanismos son: (i) la firma de acuerdos comerciales o la anexión a organismos regionales; (ii) la utilización de instrumentos diplomáticos y de política exterior que afecten directamente las relaciones entre los estados; (iii) el control de los mecanismos que financian el comercio internacional y (iv) las expectativas del sector privado frente a la ideología de los gobernantes.

El primer mecanismo que explica esta relación ideológica-comercial es la firma de acuerdos comerciales o la anexión a organismos que, promoviendo un tipo de integración o de regionalismo particulares, incidan en la reducción progresiva de las barreras al comercio y otorguen incentivos y oportunidades para el fortalecimiento del comercio entre los Estados miembros. Gialcone (2016), Morales (2019), Bernal-Meza (2013) y Bermúdez (2011), discuten la forma en que los cambios ideológicos experimentados por varios Estados latinoamericanos han ido conformando diversos bloques de integración con objetivos disímiles, privilegiando las relaciones económicas y políticas entre los países miembros. Con diferentes objetivos y niveles de profundidad, el ALBA, UNASUR y la Alianza del Pacífico han sido proyectos de integración que se fueron conformando en estrecha relación con la postura ideológica adoptada por los Estados miembros.

Si bien estos proyectos latinoamericanos de integración no se redujeron específicamente a lo comercial, sobre todo en el caso de UNASUR (Gialcone, 2016), si afectaron las alianzas comerciales y políticas entre los países de la región, y las ideas y prácticas políticas vinculadas a estos proyectos han ido redefiniendo el orden hemisférico (Morales, 2019. Pp 202). En consecuencia, la orientación ideológica de un gobierno puede alterar los flujos comerciales bilaterales con otros países a través de la firma de acuerdos internacionales y la consolidación de diferentes organismos de integración regional que busquen reducir las barreras al comercio y le

otorgue diferentes oportunidades que incentiven el comercio entre un bloque de Estados específico. También, puede afectar el comercio cuando un Estado decide abandonar un Acuerdo Regional por razones ideológicas, como fue en caso de Venezuela en la CAN.

En segundo lugar, el componente ideológico de un Estado puede afectar las relaciones comerciales con otro estado a través del establecimiento de una diplomacia basada en la concepción amigo-enemigo, caso recurrente durante el chavismo en Venezuela (Gialcone, 2014). La polarización ideológica entre Venezuela y otros países lejanos ideológicamente como Colombia, durante el mandato de Chávez, llevó no solamente a crisis diplomáticas en repetidas ocasiones, sino también al bloqueo de las relaciones comerciales. En el 2010 el gobierno venezolano prohibió la entrada de bienes desde Colombia (Gialcone, 2016) y restringió la entrada de divisas para pagar a empresarios colombianos (Morales, 2019. Pp. 223)., mientras que por otro lado, buscó estrechar vínculos con otros países cercanos ideológicamente a Venezuela a través del pago de bonos de deuda, inversión en petróleo, firma de acuerdos de cooperación y tarifas de petróleo a precios preferenciales (Morales, 2019. Pp. 215). De esta forma, queda en evidencia como la posición ideológica de un Estado puede afectar sus relaciones comerciales con otros países cercanos o lejanos ideológicamente, vía el establecimiento de una diplomacia de colaboración o de confrontación.

En tercer lugar, el comercio entre los Estados puede verse afectado por el posicionamiento ideológico estatal vía el financiamiento del comercio a través de los Bancos para el Desarrollo. *“El dinamismo del comercio internacional descansa en buena medida en la existencia de mecanismos para su financiamiento”* (Perez-Caldentey, 2014. Pp. 7), debido a que los costos de transacción y riesgos asociados a la actividad comercial son más altos que en la compra y venta de productos a nivel doméstico (Solimano, 2013; Perez-Caldentey et al, 2014).

El financiamiento del comercio internacional en América Latina se da principalmente por parte de las Instituciones Financieras para el Desarrollo (IFD). Un hecho particular es que las IFD latinoamericanas son en su mayoría públicas, y algunas con capital privado pero mayoría estatal (Perez-Caldentey, 2014. Pp. 21). Esta primacía estatal sobre las fuentes de financiamiento para el comercio internacional, hace a las IFD más susceptibles al posicionamiento ideológico de los gobiernos de turno. Perez-Caldentey (2014) encuentran algunos mecanismos del financiamiento específicamente orientados a fortalecer el comercio intrarregional en América Latina, como fue el caso de Argentina y Brasil, a través de BICE, Bolivia y Venezuela con BDP SAM y Colombia, Perú, Ecuador y México a través de Bancoldex (Perez-Caldentey, 2014. Pp. 32). Estos bloques de países coinciden significativamente con los grupos de países que se agrupan en torno al MERCOSUR, ALBA o Alianza del Pacífico.

El Caso más claro es el del Banco del ALBA que fue una herramienta que buscaba otorgarle beneficios y oportunidades de financiamiento a las empresas de los países signatarios (Linares y Lugo, 2010. Pp. 332). Además, desde este bloque se creó el Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (SUCRE) entre cuyos objetivos estaba el de *“Reducir las asimetrías comerciales entre los Estados parte del SUCRE, a través del financiamiento a proyectos que estén dirigidos a incrementar la oferta exportable desde y hacia los Estados parte”* (SUCRE, s.f.). En consecuencia se puede plantear que el posicionamiento ideológico puede influir sobre los flujos comerciales entre Estados usando el grado de control que tienen sobre las IFD que otorgan financiamiento al comercio internacional. De esta forma pueden privilegiar los préstamos destinados al comercio con países cercanos ideológicamente y restringir el préstamo al comercio con Estados con los que existan altos niveles de polarización.

Por último, dado que el comercio internacional depende en gran medida de las decisiones de las empresas privadas de entablar relaciones comerciales con otras empresas en el exterior, cualquier factor que aumente o disminuya la rentabilidad esperada que tienen las empresas de sus negocios en el exterior puede llevarlos a modificar su comportamiento. En la teoría económica está ampliamente estudiado el papel que tienen las expectativas sobre el comportamiento de los agentes económicos en escenarios de incertidumbre (Muth, 1961). Si un agente percibe que sus beneficios futuros pueden variar en función de algún fenómeno o suceso, es de esperar que ajuste su comportamiento para maximizar sus beneficios esperados. En este sentido, la ideología de un gobierno puede funcionar como una “señalización” para las empresas acerca de la rentabilidad esperada de entablar relaciones comerciales con otro país. Una hipótesis que no será probada en esta investigación, pero que es supremamente interesante e importante para entender la relación entre polarización y comercio es que la ideología adoptada por un gobierno que aumente la polarización entre dos estados disminuye los beneficios esperados de los empresarios de ambos países de entablar relaciones comerciales mutuas y por lo tanto, desincentivará el comercio bilateral.

## **5. Problema**

En los albores del siglo XXI la polarización ideológica ha aumentado. Han emergido gobiernos de izquierda que con diferentes discursos y posturas han cuestionado diferentes aspectos del proyecto neoliberal, incluyendo la forma de entender la integración latinoamericana (Gialcone, 2016; Bermúdez 2011). En sintonía con este giro ideológico en la región, se han conformado diferentes alianzas entre Estados cercanos ideológicamente pero también se han vivido momentos de tensión y de polarización (Morales, 2019). Han surgido Acuerdos Regionales con propuestas de integración que difieren del proyecto de integración neoliberal,

pero el proyecto neoliberal continúa presente en el panorama político. También, se han proliferado diversas confrontaciones diplomáticas entre Estados que han tenido repercusiones económicas y comerciales.

Sin embargo, hasta ahora no se ha estudiado si este aumento en la polarización ideológica, caracterizada por la emergencia de varios gobiernos de izquierda, ha afectado la estructura comercial de la región.

## **6. Pregunta**

¿ Existe alguna relación entre la polarización ideológica y la estructura comercial latinoamericana entre los años 1995-2010?

## **7. Objetivo**

Establecer una medida de polarización ideológica y determinar la estructura comercial latinoamericana en 1995 y en 2010 para determinar si existe alguna relación entre dichas variables.

### **7.1 Objetivos específicos**

- Caracterizar la evolución de las relaciones comerciales bilaterales entre países de América Latina en el período 1994-2014.
- Examinar la evolución de la ubicación y la polarización ideológica de y entre los países de América Latina durante el período 1994-2014.
- Establecer si ha existido alguna correspondencia entre la polarización ideológica entre Estados latinoamericanos y sus vínculos comerciales bilaterales para el período 1994-2014.

- Hallar en qué medida la adhesión a Acuerdos Regionales han sido un mecanismo a través del cual el posicionamiento y la polarización ideológica de y entre los Estados latinoamericanos ha afectado sus vínculos comerciales bilaterales.

## 8. Hipótesis

**Hipótesis 1.** Cuando han aumentado los niveles de polarización ideológica entre dos Estados, sus relaciones comerciales bilaterales se han debilitado, entre los años 1994-2014.

**Hipótesis 2.** La creación y adhesión a Acuerdos Regionales es un mecanismo a través del cual la polarización ideológica ha afectado las relaciones bilaterales entre Estados latinoamericanos durante los años 1994-2014.

## 9. Datos y Metodología

La metodología utilizada en esta investigación se divide en dos partes. En primer lugar, se realiza un análisis de la estructura comercial regional entre los países de Sudamérica y México utilizando teoría de redes. Los otros países centroamericanos y del Caribe son excluidos del análisis debido a que 1) los datos existentes son más precarios y 2) son economías pequeñas que tienen vínculos comerciales casi nulos con Sudamérica. México, por otra parte, es de particular interés para este análisis debido a (i) el tamaño de su economía, (ii) su progresiva “conexión” comercial con Sudamérica y (iii) Es uno de los países que, en el período analizado, no giró a la izquierda.

En segundo lugar, se estima el modelo gravitacional del comercio incluyendo una variable de polarización ideológica, para establecer la relación existente entre el nivel de polarización y los flujos comerciales entre países. De esta manera se busca evaluar tanto la

estructura comercial (a través del análisis de redes) como la dinámica de sus flujos (modelo gravitacional).

Los datos comerciales se obtuvieron del *World Integrated Solution* (WITS) del *Banco Mundial*. Los datos de ideología y polarización se obtuvieron de las bases de datos *Elites Parlamentarias de América Latina* (PELA), del Instituto de Iberoamérica de la Universidad de Salamanca, España. (En la ficha técnica del Anexo 1 se explica detalladamente cómo se construyó la base de datos).

Se construyeron redes para los años 1995 y 2010, con el fin de observar los cambios en la estructura comercial e ideológica de la región entre esos períodos.

### **9.1 Análisis de redes**

El análisis de redes es una metodología que busca describir y caracterizar sistemas complejos conformados por un universo de actores, los cuales establecen relaciones entre sí (Newman, 2010). Ha sido ampliamente usado para analizar la estructura del sistema comercial mundial y regional (ej. Cepeda-López, 2019; Hafner-Burton *et al.*, 2009; Kastle & Liesch, 2014; Reyes & Schiavo, 2010), no obstante, no muy extendido en el análisis de redes ideológicas. Esta metodología permite capturar cambios en la estructura de las redes a lo largo del tiempo.

Para efectos de esta investigación, se construyeron dos redes, una que contiene las relaciones comerciales entre países sudamericanos y México y la otra que da cuenta de sus relaciones ideológicas y niveles de polarización.

En general una red está conformada por un conjunto de nodos y un conjunto de enlaces entre los nodos. En este trabajo el conjunto de nodos lo constituyen los países de Suramérica y

México y el conjunto de enlaces o vínculos entre los países representan aquí relaciones comerciales, en el caso de redes de comercio, o afinidad política, en el caso de redes ideológicas.

En este estudio se utilizan dos tipos de redes a saber: (i) redes dirigidas y (ii) redes no dirigidas. En la primera se asume que hay una dirección en el vínculo que se establece entre los nodos y se representa a través de flechas, aquí, la dirección corresponde al flujo de la relación comercial que se establece entre países. El segundo tipo de redes, las no dirigidas, asume que la relación que se está estableciendo entre países es simétrica, este es el caso de la red ideológica.

Para construir la red del comercio bilateral ente las economías de la región se utilizó un índice  $IC_{ijt} = \frac{X_{ij} + M_{ij}}{X_i + M_i}$  que sirve de criterio para establecer el nivel de importancia del comercio de un enlace.

$X_{ij}$  Es el valor de las exportaciones desde el país  $i$  hacia el país  $j$ .

$M_{ij}$  Es el valor de las importaciones hacia el país  $i$  desde el país  $j$ .

$X_i$  Es el valor total de las exportaciones del país  $i$  en la región.

$M_i$  Es el valor total de las importaciones hacia el país  $i$  desde la región.

Por tanto, este índice mide el nivel de importancia que tiene el comercio del país  $i$  con el país  $j$  en el total del comercio total del país  $i$  en la región. Las tablas A y B del Anexo 2 se muestran los valores de este índice para 1995 y 2010.

Dado este índice, se construyó la Matriz  $C_{ij}$ , que toma valores de 0 si  $IC$  es menor a 0,15 y de 1 si  $IC$  es igual o mayor a 0,15. Nótese que según este criterio, la matriz  $C_{ij}$  da



cuenta de aquellas relaciones comerciales que representan una proporción igual o mayor al 15% del total de exportaciones del país *i*. Esta medida es una aproximación al nivel de importancia del comercio entre dos países. Las matrices para 1995 y 2010 se exponen en las tablas C y D del Anexo 2.

Después de identificar la estructura de red en cada uno de los casos se calculó el nivel de centralidad.

### **Centralidad de las redes**

Una medida que se desprende del análisis de redes y que permite establecer características de la estructura de la red es la centralidad de cada nodo. Existen diferentes medidas de centralidad (Newman, 2010) entre las cuales están:

- **Centralidad según el grado:** número de enlaces conectados al nodo
- **Centralidad de vector propio:** número de enlaces conectados al nodo, dándole mayor peso a aquellas conexiones con nodos que son más importantes en la red.
- **Centralidad de cercanía:** distancia promedio entre el nodo con el resto de vértices.
- **Centralidad de intermediación:** grado en el que un nodo sirve de camino entre el resto de nodos de la red.

Para los propósitos de esta investigación, resulta interesante el análisis del grado de centralidad de cada Estado. En vista de que la red comercial es dirigida, es necesario medir el grado de centralidad a partir de dos índices: el grado de salida (Cantidad de enlaces saliendo del nodo) y grado de entrada (cantidad de enlaces entrando al nodo). (Cepeda-López, 2019)

Usando los datos de las redes de la matriz  $C_{ijt}$  se calculó el grado de centralidad  $G_{it}$  medido como  $G_{it} = \frac{\sum_1^n C_{ijt}}{n-1}$ . Esto es,  $G_{it}$  es la proporción entre el número de enlaces del país  $i$  y el número total de países, excluido el mismo.

De otro lado, la red ideológica se construyó a partir de la definición de Alcántara y Rivas (2007) de *polarización ideológica* como la distancia entre dos ubicaciones ideológicas. Dada la ubicación ideológica del presidente de gobierno de cada Estado, se estableció que:

$$Polarización\ ideológica_{ijt} = |ubicación\ ideológica_{it} - ubicación\ ideológica_{jt}|$$

En donde la variable  $ubicación\ ideológica_i$  es un número entre 1 y 10, siendo 1 extrema izquierda y 10 extrema derecha.

Dada esta definición de polarización, se construyó la matriz  $P_{ij}$ , que toma valores de 0 si la *Polarización ideológica*  $ij$  es mayor a 1,5 y toma valores de 1 si *Polarización ideológica*  $ij$  es menor o igual a 1,5. Nótese que en este caso, la existencia de un enlace entre ambos países denota su cercanía ideológica y no su polarización. Esto nos permite afirmar que si existe un enlace, entonces ambos países son cercanos ideológicamente y están relacionados.

## 9.2 Modelo gravitacional

El modelo gravitacional es ampliamente reconocido y aceptado en la economía internacional como un modelo que permite explicar los flujos comerciales bilaterales. Según este modelo, el comercio bilateral se explica en función de la distancia y el tamaño de las economías (Tinbergen, 1962). También, ha tenido usos recientes para explicar otros fenómenos como por ejemplo flujos migratorios (Cuadrado Roura, 2018)

El Tamaño de dos países es usualmente es medido a través del PIB y/o el tamaño de la población, y la distancia a través de la distancia geográfica entre ambos países, aunque usualmente se incluyen otras variables que miden cercanías o barreras culturales (Park & Park, 2008), lingüísticas (Henderson and Millimet, 2008) y hasta políticas (Chaney, 2015). A esta versión “simple” del modelo gravitacional se han añadido versiones “extendidas” que incluyen otras variables como los Acuerdos comerciales de libre comercio entre países (ej. Cárdenas y García, 2005; Azevedo, 2004).

Para los objetivos de esta investigación, nos interesa estimar el modelo gravitacional incluyendo los países de Sudamérica y México, con el fin de añadir como variable explicativa el nivel de polarización ideológica y poder evaluar así la relación que tiene con el comercio bilateral. Adicionalmente, se busca establecer el efecto que han tenido los Acuerdos regionales de integración de Mercosur, Can y el Alba. El modelo que se estima es el siguiente:

$$\ln(\text{comercio}_{ijt}) = \beta_{0i} + \beta_1 \ln(\text{polarizacion}_{ijt}) + \beta_2 \ln(\text{pib per capita}_{it} * \text{pib per capita}_{jt}) + \beta_3 \ln(\text{poblacion}_{it} * \text{poblacion}_{jt}) + \beta_4 \ln(\text{distancia}_{ijt}) + \beta_5 \ln(\text{tasa de Cambio}_{it} * \text{tasa de Cambio}_{jt}) + \beta_7 \text{ALBA}_{ijt} + \beta_8 \text{CAN}_{ijt} + \beta_9 \text{MERCOSUR}_{ijt}$$

En donde:

- $\text{comercio}_{ijt}$  es el flujo comercial entre los países  $i$  y  $j$  en el período  $t$ , flujo que contempla las exportaciones desde  $i$  hacia  $j$  y las importaciones hacia  $i$  desde  $j$ .
- $\text{polarizacion}_{ijt}$  es la distancia ideológica entre el gobierno de turno de los países  $i$  y  $j$  en el período  $t$ .
- $\text{pib per capita}_{it}$  es el valor del PIB per cápita del país  $i$  en el período  $t$ .

- $poblacion_{it}$  es el número de habitantes del país  $i$  en el período  $t$ .
- $distancia_{ijt}$  mide la distancia relativa entre los países  $i$  y  $j$ .

Dado que se estima un modelo de efectos fijos, la introducción de una variable que no tiene varianza en el tiempo, como lo es la distancia geográfica entre dos países genera problemas de colinealidad. Por esta razón, en la literatura se observan algunos casos en donde (...) se crea una nueva variable de distancia relativa variable en el tiempo, resultado de la interacción de la distancia geográfica con otra(s) variable(s) que sea(n) proxy de otros tipos de distancia como: costos de transporte, el PIB, otros. .... En este trabajo, la variable  $distancia_{ijt}$  es la interacción de la distancia geográfica con el crecimiento del PIB<sup>2</sup> de la siguiente forma:

$$distancia_{ijt} = \frac{distancia\ geográfica_{ij}}{(1 + crecimiento\ del\ pib_{ijt})}$$

- $tasa\ de\ Cambio_{it}$  es la tasa de cambio de la moneda local del país  $i$  respecto al dólar en el período  $t$ .
- $ALBA_{ijt} / CAN_{ijt} / MERCOSUR_{ijt}$  son variables dicotómicas que toman el valor de 1 si los países  $i$  y  $j$  hacen parte del Acuerdo Comercial en el período  $t$ .

Ecuador fue excluido del análisis puesto que la dolarización de su economía dificulta la medición de su tasa de cambio y cualquier aproximación puede causar inconsistencias en la estimación. A partir de una prueba de Hausmann (Ver Anexo 3), se estableció que el método más acorde para la estimación es un modelo de Efectos

---

<sup>2</sup> El crecimiento del PIB, en este caso, sirve de Proxy a “costos de transporte” con la idea de que crecimientos en el PIB usualmente vienen acompañados con crecimiento y mejoramiento de la infraestructura vial, que reduce los costos de transporte y por ende, disminuye la distancia relativa entre dos países.

fijos. Los resultados de las regresiones se muestran en la tabla R.

## 10. Resultados

A continuación se muestran los principales resultados

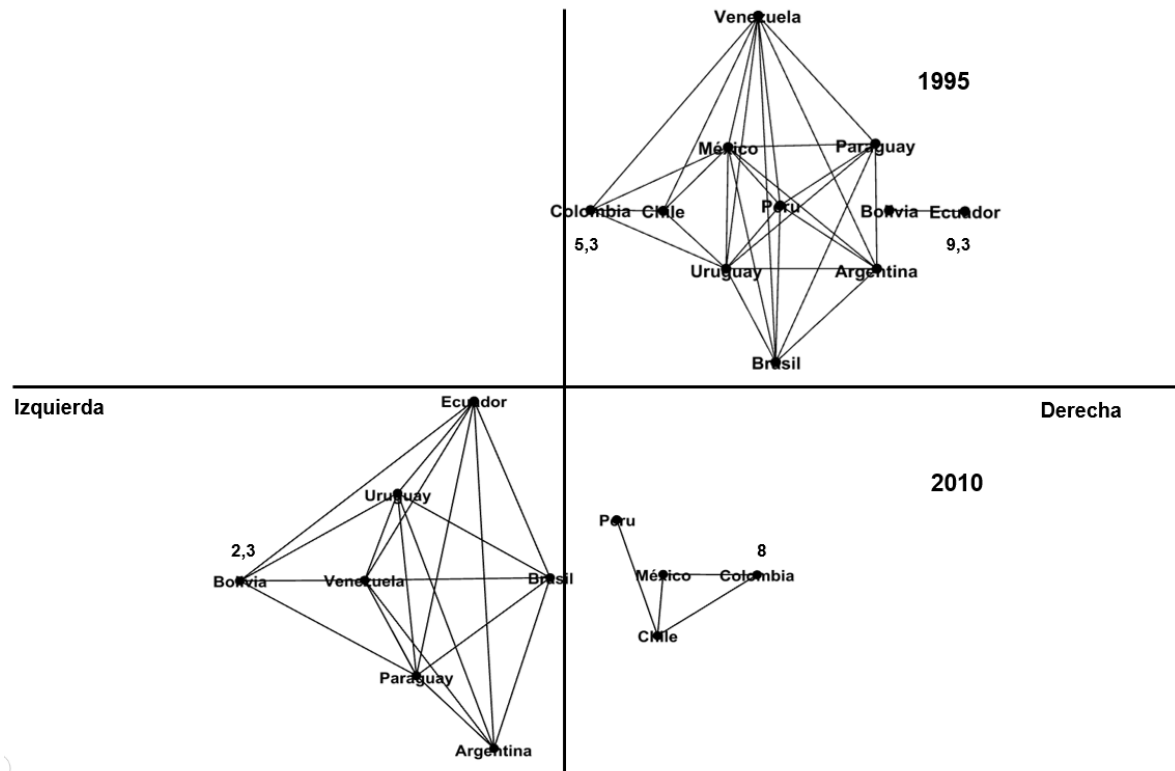


Gráfico 3. Redes ideológicas, 1995 y 2010.

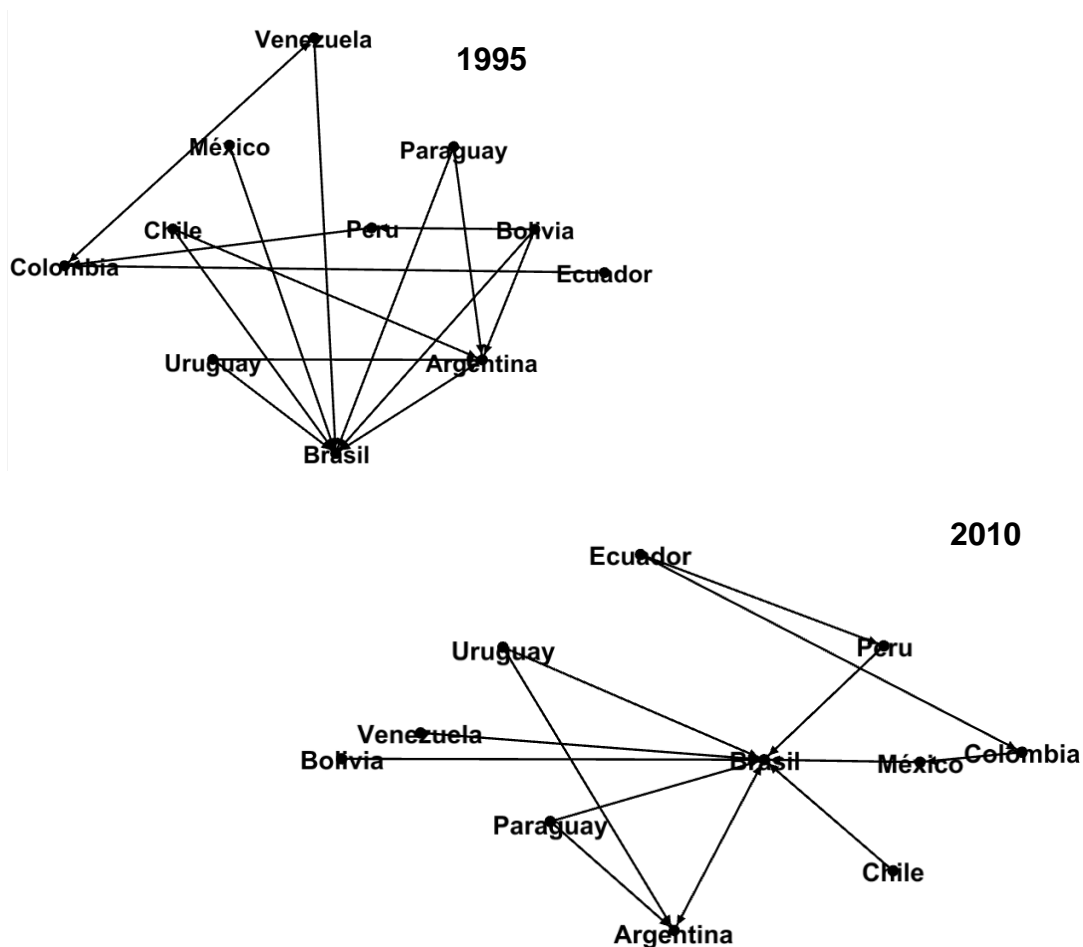


Gráfico 4. Redes comerciales, 1995 y 2010.

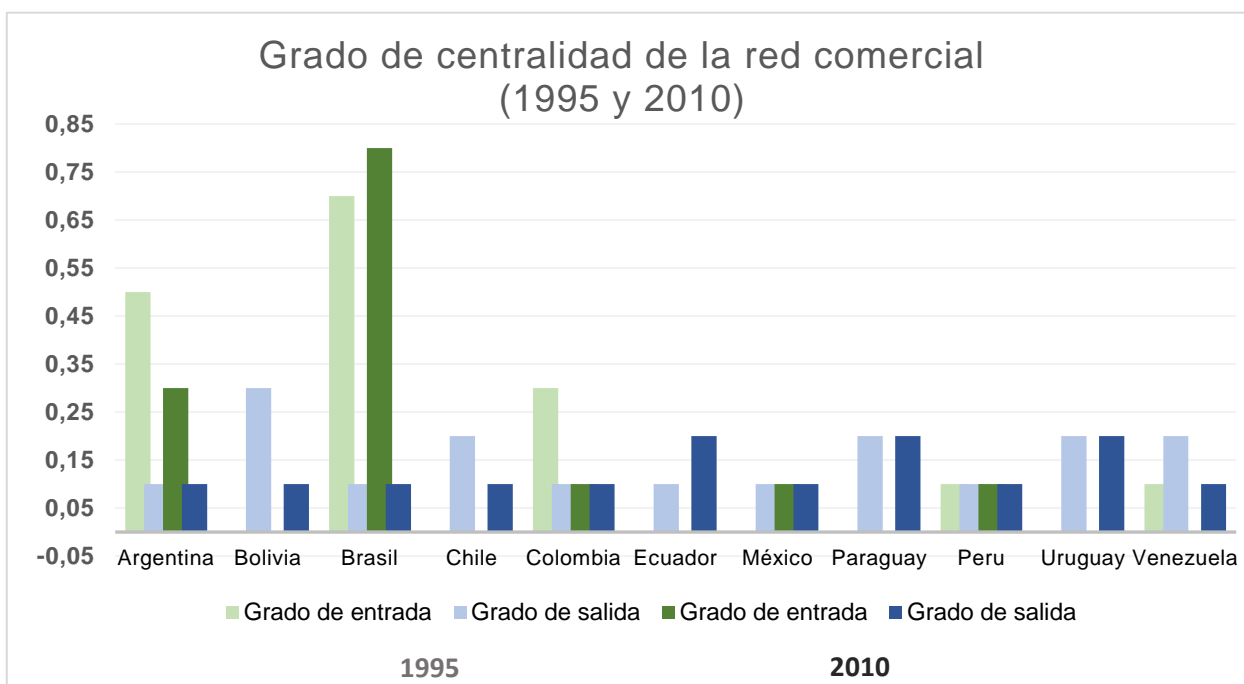
El gráfico 3 permite observar de forma muy clara la estructura ideológica de la región y el cambio profundo que experimenta a lo largo del primer decenio del siglo XXI. En 1995, la distancia ideológica entre los países no era alta. Los dos nodos extremos, Colombia y Ecuador tenían un rango de 4 puntos de polarización.

No obstante, en el 2010 la estructura ideológica de la región es radicalmente distinta. Se observa que la red da un “giro a la izquierda” y la polarización entre los nodos extremos se hace mucho más amplia (6.3 puntos). Se observa que en el 2010, se conformó un nicho de Estados de izquierda aglomerados entre sí, de los cuáles hacen parte Venezuela, Brasil,

Ecuador, Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay. Por otro lado, Colombia, Perú, Chile y México conforman otro “bloque” ideológico hacia la derecha. Curiosamente, este grupo de países corresponden con el grupo de la “Alianza del Pacífico”.

De la mano de esta transformación, se observa, en el gráfico 4, que la red comercial, si bien no se polariza, si pierde conectividad. A pesar de que se crean nuevos vínculos, el número de vínculos que se destruye es mayor. Se observa cierta simetría entre ambas redes, y el cambio en algunos enlaces comerciales está relacionado también con el cambio en los enlaces ideológicos. Tal es el caso de Colombia y México, cuya relación comercial se vuelve más importante entre ambos períodos. Por otro lado, las redes también permiten observar la pérdida de importancia de la relación comercial entre Colombia y Venezuela, de la mano con su fuerte distanciamiento ideológico.

No obstante, estos datos no permiten corroborar nuestra hipótesis de que cambios en la estructura ideológica hayan estado asociados con cambios en la estructura comercial. Se observan ciertos bloques comerciales consolidados, que no cambian significativamente entre un período y otro. Tal es el caso de los países del Mercosur- Argentina, Paraguay, Brasil, Uruguay-. También, se observa que la importancia comercial entre Ecuador y Colombia no se pierde a pesar de sus niveles de polarización ideológica, incluso luego de las grandes tensiones diplomáticas que se vivieron en el 2008 como resultado de la incursión militar colombiana en territorio ecuatoriano para bombardear un campamento de las FARC.



*Gráfico 5. Centralidad de salida y de entrada- Red Comercial.*

Del gráfico 5 desprende que Brasil es país con un mayor grado de entrada. Esto significa que el socio comercial más importante, en promedio, para el resto de países de la región. La importancia de Brasil se explica en gran medida por el tamaño de su economía. Adicionalmente, se observa que el grado de entrada de Brasil aumentó en el período estudiado, de 0,7 a 0,8. Esto significa que en 1995 era el un destino importante para 7 países de la región y ahora lo es para 8. En cambio, el grado de salida de Brasil es 0,1 y se mantuvo constante en el período estudiado. Esto significa que dentro del comercio con la región, solamente hay un socio comercial con un grado alto de importancia, que es Argentina.

Por otro lado, es interesante la situación de Venezuela, país para el cual se redujeron ambos grados de centralidad (de entrada y de salida). En el 2010 tuvo un rango de entrada de 0, y de salida de 0,1, lo que significa que a lo largo de la primera década del siglo XXI



Venezuela se fue quedando aislada en términos relativos de la red comercial regional, y las exportaciones con destino hacia sus socios importantes en la región también se redujeron en términos relativos.

Colombia, Paraguay y Uruguay mantienen sus grados de centralidad de salida constantes, aunque Colombia pierde grados de entrada. Paraguay y Uruguay tienen grados de centralidad de entrada nulos para ambos períodos, al igual que Bolivia, lo que se explica en función del pequeño tamaño de sus economías.

Tabla 2  
*Estimación del modelo gravitacional del comercio.*

<b>Valor del comercio bilateral (Variable dependiente)</b>				
<i>Variables explicativas</i>	<b>Modelo 1 (Ecuación Gravitacional)</b>	<b>Modelo 2 (Ecuación gravitacional extendida)</b>	<b>Modelo 3 (Ecuación gravitacional con polarización)</b>	<b>Modelo 4 (Ecuación gravitacional extendida con polarización)</b>
			-0,038	-0,025
<b>Polarización ideológica</b>			(3,34)**	(2,18)*
<b>PIB per cápita</b>	0,93 (10,95)**	0,97 (11,62)**	0,89 (10,28)**	0,95 (11,18)**
<b>Población</b>	4,37 (22,52)**	4,31 (22,54)**	4,47 (22,66)**	4,36 (22,41)**
<b>Distancia</b>	-2,42 (6,84)**	-2,42 (7,03)**	-2,41 (6,69)**	-2,33 (6,65)**
<b>Tasa de Cambio</b>	-0,17 (7,52)**	-0,17 (7,36)**	-0,18 (7,57)**	-0,17 (7,35)**

		0,75		0,75
<b>Can</b>		(7,39)**		(7,30)**
		0,35		0,32
<b>Mercosur</b>		(2,89)**		(2,69)**
		1,54		1,56
<b>Alba</b>		(8,93)**		(8,70)**
	-131	-130	-134	-132
<b>Constante</b>	(23,28)**	(23,55)**	(23,40)**	(23,56)**
<b>R2</b>	0,78	0,8	0,79	0,8
<b>N</b>	1.770	1.770	1.716	1.716

*Nota: Las variables se analizan en logaritmos.*

**\* p<0,05; \*\* p<0,01**

En la tabla 2 se observan los resultados de la estimación de 4 modelos gravitacionales distintos. El modelo 1 es su versión simple, el 2 contempla la versión extendida con los efectos de 3 acuerdos comerciales (Alba, Can, Mercosur), el modelo 3 es la estimación de la versión simple con la inclusión de la variable de polarización y el cuarto modelo, el de mayor interés para esta investigación, incluye tanto la polarización ideológica como los tres acuerdos regionales.

Los efectos de las variables son los esperados en todos los casos. La inclusión de la polarización ideológica en el modelo no cambia la significancia de las otras variables. El PIB per cápita de ambos países tiene siempre un efecto significativo y positivo sobre el comercio bilateral, al igual que el tamaño de la población. Por otro lado, la distancia relativa entre ambos países tiene un efecto negativo significativo sobre el comercio, al igual que las tasas de cambio.

Dado que las variables se toman en logaritmos, los resultados deben interpretarse como elasticidades. Ante un aumento del 1% del producto del PIB per cápita de los países  $i$  y  $j$ , el comercio entre ambos países aumenta en promedio 0,95%. Por otro lado, si el producto del tamaño de la población entre los países  $i$  y  $j$  aumenta 1%, se esperaría un aumento promedio del comercio bilateral del 4,4%. Ante un aumento del 1% en la distancia relativa entre los dos países, el comercio bilateral se reduce, en promedio, 2,3%. Por último, una disminución del 1% en el producto de las tasas de cambio de los países  $i$  y  $j$  aumenta el comercio bilateral promedio en 0,2%

De otro lado, las variables de interés de esta investigación son significativas y tienen el signo esperado. Los acuerdos comerciales tienen un efecto significativo sobre el comercio bilateral. Los países que hacen parte del ALBA comerciaron en promedio 1,6% más que el resto. Por su parte, aquellos miembros de la CAN tienen relaciones comerciales 0,8% mayores, y 0,3% aquellos que hacer parte del Mercosur.

Finalmente, se encuentra también una relación significativa y negativa entre el nivel de polarización ideológica y el comercio bilateral. A pesar de que es difícil hablar de una relación causal, dado que de los mecanismos causales propuestos solo pudo ser identificado el de los Acuerdos Regionales, puede decirse que existe una correlación significativa entre ambas variables. Niveles altos de polarización ideológica están relacionados con disminuciones de las relaciones comerciales, lo que prueba las hipótesis 1 y 2 de esta investigación.

## **11. Conclusiones**

Esta investigación arroja luces en torno a un tema que no había sido estudiado por la economía política hasta el momento. A pesar de la extensa literatura que estudia el “giro a la

izquierda” y su efecto en el aumento de la polarización ideológica en la Latinoamérica, no se había estudiado la relación que ha tenido esto sobre la estructura comercial de la región. La contribución de este trabajo es mostrar que existe una correlación negativa entre la polarización ideológica y las relaciones comerciales entre los Estados, a pesar de que la estructura comercial no ha cambiado tanto. En esta relación se encuentra que la Comunidad Andina de Naciones, el Mercosur y el ALBA han sido acuerdos que afectan positivamente el comercio bilateral entre sus países miembros.

A pesar de que no pueda establecerse una relación causal entre polarización y relaciones comerciales, dada la gran dificultad para encontrar datos que nos permitan rastrear los mecanismos causales, este trabajo busca servir de base para estudios posteriores que quieran profundizar en los efectos que tienen las transformaciones ideológicas y políticas de la región sobre los vínculos económicos latinoamericanos.

El período analizado en esta investigación cubre solamente hasta el año 2014, pero sería interesante indagar hacia futuro el cambio en las relaciones económicas regionales asociados con las transformaciones más recientes en panorama político de la región y del mundo, con la caída de gran parte de los gobiernos de izquierda en Latinoamérica y el surgimiento de una nueva derecha sustancialmente diferente a la derecha neoliberal de décadas pasadas; con rasgos que denotan un mayor escepticismo frente a la globalización de la mano con una grave crisis que parece estar atravesando, a nivel mundial, la democracia representativa y la globalización liberal.

## 12. Referencias Bibliográficas

- Alcántara, M., & Freidenberg, F. (2001). *Partidos políticos de América Latina*. Editorial Universidad de Salamanca.
- Alcántara Sáez, M. (2003). La ideología de los partidos políticos chilenos, 1994-2002: Rasgos constantes y peculiaridades. *Revista de ciencia política (Santiago)*, 23(2), 68-87.
- Alcántara, M., & Rivas, C. (2007). Las dimensiones de la polarización partidista en América Latina. *Política y gobierno*, 14(2).
- Alcántara, M. (2008). La escala de la izquierda: La ubicación ideológica de presidentes y partidos de izquierda en América Latina. *Nueva Sociedad*, 217, 72-85.
- Ameringer, C. D. (Ed.). (1992). *Political Parties of the Americas, 1980s to 1990s: Canada, Latin America, and the West Indies*. Greenwood Publishing Group.
- Azevedo, A. F. Z. D. (2004). El efecto del Mercosur sobre el comercio: Un análisis con el modelo gravitacional.
- Bermúdez, C. A. (2011). MERCOSUR Y UNASUR: Una mirada a la integración regional a comienzos del siglo XXI. *Análisis Político*, 24(72), 115-131.
- Bernal-Meza, R. (2013). Modelos o esquemas de integración y cooperación en curso en América Latina (UNASUR, Alianza del Pacífico, ALBA, CELAC): una
- Burges, S. W. (2007). Building a global southern coalition: the competing approaches of Brazil's Lula and Venezuela's Chávez. *Third World Quarterly*, 28(7), 1343-1358.

- Cárdenas, M., & García, C. (2005). El modelo gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos.
- Castañeda, J. G. (2006). Latin America's left turn. *Foreign Aff.*, 85, 28.
- Cepeda-López, F., Gamboa-Estrada, F., León-Rincón, C., & Rincón-Castro, H. (2019). Colombian liberalization and integration to world trade markets: Much ado about nothing. *Borradores de Economía*; No. 1065.
- Colomer, J. M., & Escatel, L. E. (2005). La dimensión izquierda-derecha en América Latina. *Desarrollo Económico*, 123-136.
- Cuadrado Roura, J. R., Fernández Fernández, M., & Santos Bartolomé, J. L. (2018). Flujos migratorios, características y consecuencias: un modelo gravitacional.
- Downs, A. (1957) *An Economic Theory of Democracy*. New York
- Esteban, J. M., & Ray, D. (1994). On the measurement of polarization. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 819-851.
- Freidenberg, F. (2006). Izquierda vs. Derecha Polarización ideológica y competencia en el sistema de partidos ecuatoriano. *Política y gobierno*, 13(2), 237-278.
- Gayá, R., & Michalczewsky, K. (2014). El comercio intrarregional sudamericano: patrón exportador y flujos intraindustriales. *Inter-American Development Bank*.
- Gialcone, R. (2014) Cambios en el Regionalismo de Venezuela y Colombia (1990-2013): del Grupo de Los Tres al ALBA y la Alianza del Pacífico. En: Mellado, N. B. (ed.). *Regionalismo Latinoamericano: Dimensiones actuales*. Ediciones Lerner.

- Giacalone, R. (2016). *Conceptualización Y Marco Analítico Explicativo Del Multilateralismo Latinoamericano*
- Hafner-Burton, E. M., Kahler, M., & Montgomery, A. H. (2009). Network analysis for international relations. *International Organization*, 63(3), 559-592.
- Henderson DJ, Millimet DL. (2008) Is gravity linear? *J Appl Econ* 2008; 23(2): 137-72.
- Kamil, H., & Ons, Á. (2003). *Formación de bloques comerciales regionales y determinantes del comercio bilateral: el caso del MERCOSUR* (No. DT 2/02). Universidad de la República (Uruguay).
- Levitsky, S., & Roberts, K. M. (Eds.). (2011). *The resurgence of the Latin American left*. JHU Press.
- Linares, R., & Lugo, E. G. (2010). ALBA en el contexto de la integración latinoamericana. *Revista Mundo Nuevo*, 2(4), 311-44.
- Mainwaring, S. & Scully, T. (1995). *Building Democratic Institutions: Party Systems in Latin America*. Stanford University Press.
- Morales, G. A. (2019). *Los cuatro mundos de América Latina*.
- Muth, J. F. (1961). Rational expectations and the theory of price movements. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 315-335.
- Newman, M. (2010). *Networks. An introduction*. Oxford university press.
- Park I, Park S. (2008) Reform creating regional trade agreements and foreign direct investment: applications for East Asia. *Pac Econ Rev* 2008; 13(5): 550-66
- Paramio, L. (2006). Giro a la izquierda y regreso del populismo. *Nueva Sociedad*, 205, 62-74.

- Pérez-Caldentey, E., Vera, C., Díaz, A., & Vera, S. (2014). El financiamiento del comercio internacional y el rol de la banca de desarrollo en América Latina y el Caribe: Hechos estilizados sobre los Programas de financiamiento del comercio exterior provistos por las instituciones financieras para el desarrollo de los países de la región.
- Rokkan, S., & Lipset, S. M. (1967). Party systems and voter alignments: cross-national perspectives. New York: Free Press.
- Rodríguez Garavito, C., & Barrett, P. (2005). ¿ La utopía revivida? Introducción al estudio de la nueva izquierda latinoamericana. La nueva izquierda en América Latina. Sus orígenes y trayectoria futura. Bogotá: Editorial Norma, 15-66.
- Sanahuja J. A. (2007). *Regionalismo e integración en América Latina: balance y perspectivas*. Pensamiento iberoamericano, 75-106.
- Sanahuja, J. A. (2009). Del 'regionalismo abierto' al 'regionalismo post-liberal'. Crisis y cambio en la integración regional en América Latina. Anuario de la integración regional de América Latina y el Gran Caribe, 7, 12-54.
- Sani, G., & Sartori, G. (1980). Polarización, fragmentación y competición en las democracias occidentales. Revista de Derecho Político, (7).
- Stokes, D. E. (1963). Spatial models of party competition. American political science review, 57(2), 368-377.
- Solimano, A. (2013). Comercio exterior, cadenas globales de producción y financiamiento: Conceptos y relevancia para América Latina y el Caribe.



SUCRE (s.f.). *Fondo de Reservas: Objetivos*. Recuperado en octubre de 2018 de

<http://www.sucrealba.org/fondo-de-reservas.html>

Tinbergen, J. J. (1962). *Shaping the world economy; suggestions for an international economic policy*

Torre, J. C. (1998). *El proceso político de las reformas económicas en América Latina*. Buenos Aires, Barcelona, Mexico: Paidós.

Van Dijk, T. (2000). *Ideología. Una aproximación interdisciplinaria*. Editorial Gedisa

Vilas, C. (2005). *La izquierda latinoamericana y el surgimiento de regímenes nacional-populares*. Nueva Sociedad, 197, 84-99.

### 13. Anexos

#### Anexo 1. Ficha técnica

Este anexo brinda información detallada de como se construyó la base de datos usada en esta investigación. Los datos tienen 3 orígenes.

**Base de Datos “Elites Parlamentarias de América Latina” (PELA).** Esta es una base de datos del Observatorio de Élités Parlamentarias de América Latina, perteneciente al Instituto de Iberoamérica de la Universidad de Salamanca, España. Recoge información sobre “opiniones, actitudes y percepciones”<sup>3</sup> de los congresistas de 18 países de América Latina y el Caribe desde 1994. Para cada país están cubiertos la mayoría de períodos legislativos desde 1994 hasta el 2014. A partir de 3 preguntas de las encuestas que se realizaron a los parlamentarios se obtuvieron los índices de “ubicación ideológica” y “polarización ideológica”. Estas preguntas son:

- a) “En una escala donde el 1 es la izquierda y 10 la derecha, ¿en qué casilla colocaría Ud. a los siguientes partidos? (No se pregunta por el partido del entrevistado)
- b) “Y, en esta misma escala, ¿dónde situaría Ud. a los siguientes líderes políticos?”
- c) “Y, en esta misma escala, ¿dónde situaría Ud. a su propio partido?”

A partir de las preguntas a) se logró obtener la ubicación ideológica de los partidos políticos de gobierno percibida por los otros partidos políticos. De la pregunta b) pudimos

---

<sup>3</sup> Obtenido de [http://americo.usal.es/oir/elites/bases\\_de\\_datos.htm](http://americo.usal.es/oir/elites/bases_de_datos.htm)

derivar la ubicación ideológica de los presidentes de cada país, y la pregunta c) nos permitió obtener la ubicación ideológica auto percibida de los partidos políticos de gobierno.

El índice de “ubicación ideológica” que usamos en el trabajo es el que reportó la pregunta b), es decir, la ubicación ideológica directa de los presidentes. El dato otorgado en cada período de tiempo corresponde con el dato de cada período legislativo. Cuando no existe el dato para el líder político, se imputa el dato de la ubicación ideológica del partido del presidente, que es un promedio entre la ubicación auto percibida y la que es otorgada por los otros partidos. Para el caso de Brasil, por ejemplo, en donde no aparecen datos directamente para los líderes, se utilizan directamente los datos de los partidos de gobierno.

De esta forma, pudimos obtener datos de ubicación ideológica para los gobiernos de los países latinoamericanos desde 1994 y 2014, con datos faltantes de: Bolivia en 2004 y 2005, y Perú en 2001.

**World Integrated Solution (World Bank).** Esta base comercial del Banco Mundial ofrece información sobre Comercio Internacional, aranceles y otros datos de desarrollo. Lo interesante es que ofrece información sobre flujos comerciales bilaterales para un gran número de países<sup>4</sup>.

A partir de esta base de datos fue posible obtener los flujos comerciales bilaterales ((importaciones y exportaciones) ente las economías latinoamericanas desde 1994 hasta 2014 en dólares corrientes. Los únicos datos faltantes son las exportaciones venezolanas en el año 2007 y 2014. Estos datos fueron luego deflactados por el IPC de Estados Unidos para obtenerlos en Dólares constantes y que fueran válidos para la comparación.

---

<sup>4</sup> Ver <https://wits.worldbank.org/default.aspx?lang=es>

**World Bank Open Data**<sup>5</sup>. Esta base de datos contiene información sobre una gran variedad de indicadores socioeconómicos de un gran número de países en todo el mundo. De esta base de datos se obtuvo información acerca de: Tasas de cambio, población y PIB de los países analizados, para cubrir el período 1994-2014.

---

<sup>5</sup> Ver <https://data.worldbank.org/>

## Anexo 2. Matrices comerciales. Sudamérica y México.

Tabla A.

*Proporción del comercio con cada socio comercial sobre el total del comercio con la región. 1995*

	Venezuela	Argentina	Ecuador	Brasil	Bolivia	Perú	Colombia	México	Uruguay	Chile	Paraguay
Venezuela	-	5,30%	3,90%	33,70%	0,30%	6,30%	36,00%	8,50%	0,50%	4,10%	1,40%
Argentina	2,70%	-	1,20%	62,40%	2,50%	2,00%	1,80%	3,40%	6,10%	12,80%	5,00%
Ecuador	14,80%	8,20%	-	12,00%	0,30%	5,40%	32,40%	10,60%	0,80%	15,20%	0,20%
Brasil	6,70%	47,60%	1,30%	-	2,70%	3,20%	2,80%	6,50%	8,80%	11,60%	8,90%
Bolivia	1,70%	27,20%	1,20%	20,70%	-	22,80%	9,10%	2,20%	0,70%	13,70%	0,70%
Perú	16,00%	11,10%	3,40%	18,30%	5,90%	-	21,40%	9,90%	0,80%	12,80%	0,50%
Colombia	41,50%	5,30%	12,40%	9,80%	1,60%	12,20%	-	10,50%	0,60%	6,00%	0,20%
México	13,90%	11,80%	4,30%	32,00%	0,70%	6,50%	12,90%	-	2,20%	15,10%	0,60%
Uruguay	1,40%	33,90%	-	54,10%	0,20%	1,50%	1,10%	2,20%	-	3,50%	1,50%
Chile	5,20%	28,00%	4,70%	32,20%	3,20%	8,30%	4,80%	10,40%	1,40%	-	1,90%
Paraguay	1,20%	30,90%	0,10%	56,00%	0,30%	0,20%	0,60%	1,10%	3,60%	6,00%	-

Tabla B.

*Proporción del comercio con cada socio comercial sobre el total del comercio con la región. 2010*

	Venezuela	Argentina	Ecuador	Brasil	Bolivia	Perú	Colombia	México	Uruguay	Chile	Paraguay
Venezuela	-	8,5%	8,7%	31,2%	3,6%	5,3%	18,2%	15,3%	2,9%	5,6%	0,7%
Argentina	2,9%	-	1,3%	64,4%	1,9%	2,5%	2,9%	6,1%	4,2%	10,7%	3,2%
Ecuador	14,3%	6,6%	-	8,5%	0,3%	22,2%	26,4%	7,6%	0,8%	13,2%	0,1%
Brasil	6,6%	46,7%	1,5%	-	4,8%	4,2%	4,6%	10,7%	4,4%	12,0%	4,5%
Bolivia	9,2%	17,7%	1,1%	47,7%		10,9%	4,9%	2,2%	0,5%	5,1%	0,7%
Perú	4,3%	8,8%	15,7%	22,0%	4,9%	-	14,9%	9,9%	0,8%	17,0%	1,7%
Colombia	9,6%	9,1%	14,8%	19,0%	2,1%	10,7%		25,0%	0,4%	9,1%	0,2%
México	9,0%	11,7%	3,3%	33,2%	0,6%	5,4%	18,7%	-	1,8%	15,6%	0,7%
Uruguay	13,1%	29,6%	0,7%	43,4%	0,4%	1,2%	0,4%	4,3%		3,4%	3,2%
Chile	2,5%	20,0%	4,5%	31,2%	4,3%	10,6%	8,0%	14,2%	1,1%	-	3,8%
Paraguay	4,2%	21,6%	0,3%	56,8%	0,6%	2,6%	0,5%	1,9%	2,6%	9,0%	-

Tabla C.

*Matriz Cij, t= 1995*

	Argentina	Ecuador	Brasil	Bolivia	Peru	Colombia	México	Uruguay	Chile	Paraguay	Venezuela
Argentina	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Ecuador	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
Brasil	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bolivia	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0
Peru	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1
Colombia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
México	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0
Uruguay	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Chile	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Paraguay	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Venezuela	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0

Tabla D.

*Matriz Cij, t= 2010*

	Argentina	Ecuador	Brasil	Bolivia	Perú	Colombia	México	Uruguay	Chile	Paraguay	Venezuela
Argentina	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Ecuador	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0
Brasil	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bolivia	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Peru	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0
Colombia	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0
México	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0
Uruguay	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Chile	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Paraguay	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Venezuela	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0



### Anexo 3. Prueba de Hausman

Prueba de Hausman				
	Coeficientes			Raiz(diag(V_b-V_B)) S.E.
	b fe	B re	b-B Diferencia	
<b>Polarización ideológica</b>	- 0,0245791	0,0117964	- 0,0363755	-
<b>PIB A</b>	0,9510552	1,975486	-1,024431	0,0647611
<b>Población A</b>	4,360966	1,176522	3,184444	0,1832969
<b>Distancia</b>	- 0,1703567	0,1249714	- 0,2953281	0,0186906
<b>Tasa de Cambio A</b>	-2,334061	-1,071905	-1,262156	0,3275203
<b>Alba</b>	1,555069	1,959801	- 0,4047319	-
<b>Can</b>	0,7506648	0,8074611	- 0,0567963	-
<b>Mercosur</b>	0,3237911	0,3345791	-0,010788	-

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg

B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$$\text{chi2}(11) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$$

$$= 228,04$$

$$\text{Prob}>\text{chi2} = \mathbf{0,0000}$$

(V\_b-V\_B is not positive definite)