

LAS RELACIONES COMERCIALES (INTRA E INTERINDUSTRIALES) DE RUSIA CON AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 2000-2015

Jorge Alberto López Arévalo

Doctor en Economía aplicada, profesor titular (jalachis@hotmail.com)

Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma de Chiapas
Calle Presidente Obregón S/N. Colonia Revolución Mexicana, 29220, San
Cristóbal de las Casas, Chiapas, México

Recibido el 19 de diciembre de 2017

Resumen: *El presente trabajo analiza las particularidades del comercio de Rusia con algunos países de América Latina y el Caribe del año 2000 al 2015. El colapso y desaparición de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) y la desaparición del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), supuso para Rusia la necesidad de cambios estructurales en su economía, transformando significativamente su comercio exterior, tanto de proveedores como de mercados.*

El comercio entre Rusia y sus socios comerciales de América Latina y el Caribe tiene la característica de ser una especie de comercio de no muy alta significación en términos de valor, pero que ha ido cobrando importancia, sobre todo con Brasil. En consecuencia, pretendemos capturar el sentido y la profundidad de estas tendencias y sus implicaciones para el caso de Rusia, así como de las nuevas reconfiguraciones con los socios comerciales de Rusia con Brasil, México y Cuba, que es relativamente importante por la magnitud de los intercambios y la supuesta afinidad política.

Palabras clave: *Rusia, América Latina, comercio, especialización intraindustrial*

THE RUSSIA'S TRADE RELATIONS (INTRA AND INTER-INDUSTRY) WITH LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN, 2000-2015

George Albert Lopez Arevalo

Ph.D. in Applied Economics, full Professor (jalachis@hotmail.com)

Received on December 19, 2017

Abstract: *This work analyzes the particularities in Russian commerce with certain Latin American and Caribbean countries from 2000 to 2015. The collapse and disappearance of the Union of Soviet Socialist Republics (USSR) and the disappearance of the Council of Mutual Economic Assistance (CMEA) required Russia's need for structural changes in its economy, significantly transforming foreign commerce, both in suppliers and markets.*

Commerce between Russia and its commercial partners in Latin America and the Caribbean has the characteristic of being a type of commerce fairly insignificant in terms of value, but has started to gain importance, especially with Brazil. Consequently, we aim to capture the meaning and profoundness of these tendencies and their implications in the case of Russia, and also identify new commercial reconfiguration between Russia and Brazil, Mexico, Cuba, which is relatively important due to the magnitude in trade and also because of supposed political relationships.

Keywords: *Russia, Latin America, trade, intra-industry specialization*

ТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ (ВНУТРИ- И МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ) РОССИИ СО СТРАНАМИ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ И КАРИБСКОГО БАССЕЙНА, 2000-2015 гг.

Хорхе Альберто Лопес Аревало

Д-р экон. наук, проф. (jalachis@hotmail.com)

Автономный Университет Чиапаса
ул. Президента Обрегона. Колония Мексиканская Революция,
29220, Сан Кристоаль де Лас Касас, Чиапас, Мексика

Статья получена 19 декабря 2017 г.

Аннотация: *В данной работе рассматриваются особенности торговых отношений России с некоторыми латиноамериканскими и карибскими странами за период 2000 -2015 гг. Распад Советского*

Союза и исчезновение Совета экономической взаимопомощи поставили перед Россией необходимость структурной перестройки ее экономики, существенно изменив характер внешней торговли. Торговля России со странами Латинской Америки и Карибского бассейна характеризуется не очень большими объемами. Тем не менее их значение растет, особенно с Бразилией. В статье делается попытка обозначить содержание и глубину этих тенденций и их влияние на отношения России с такими странами как Бразилия, Мексика и Куба.

Ключевые слова: Россия, Латинская Америка, торговля, внутрипромышленная специализация

Introducción

Una de las tendencias más intensas del proceso de globalización en curso es el avance del comercio intra-industrial, debido a que la existencia de rendimientos crecientes provoca que los mercados sean de competencia imperfecta y no se ajusten a la teoría de las ventajas comparativas clásicas. Esta característica se manifiesta, en particular, en el comercio entre países desarrollados (Norte-Norte), que ha venido constituyendo una parte muy importante del comercio mundial. Sin embargo, este trabajo se centra en el comercio que emerge entre Rusia, país que transitó del socialismo al capitalismo, y América Latina y el Caribe, y que tiene algunas particularidades, cuyas características no parecen responder a los mismos factores explicativos propios del patrón de comercio intra-industrial.

En concreto, en este trabajo se analiza la evolución del comercio entre Rusia y algunos países de América Latina (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela) en el contexto de la recomposición de las relaciones comerciales de Rusia con el espacio latinoamericano. En este

sentido el trabajo adquiere especial interés por el creciente peso de Rusia en dicho espacio, a pesar de la relativa lejanía geográfica y no ser su principal zona de comercio, es más bien una zona marginal y únicamente Brasil es socio importante de Rusia. De este modo se tratan de capturar tanto la profundidad como las pautas específicas de estas tendencias, que en el caso de Rusia presentan como particularidad la de ser importante actor de la escena mundial. El estudio aborda el período que va de 2000 a 2015 y emplea información procedente de las bases de datos de la Organización de las Naciones Unidas (UN Comtrade), del Banco Mundial, de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Como novedad, este trabajo se caracteriza por tratar de entender en un periodo de tres lustros lo que ha sucedido en el comercio entre Rusia y América Latina y el Caribe, y el cambio de ciclo asociado a la crisis global (2008-2009).

En el plano teórico, el trabajo conjuga aspectos relacionados con la Nueva Teoría del Comercio (comercio intra-industrial versus comercio inter-industrial), la Teoría de la Integración Comercial (creación y desviación de comercio).

El trabajo se estructura en tres secciones, además de esta introducción y las conclusiones. En la primera sección se realiza una aproximación teórica y conceptual al fenómeno del comercio intra-industrial. En la segunda sección se analiza el comercio bilateral entre Rusia con el mundo y algunos países de América Latina, bajo el prisma de un modelo de inserción ajeno a tratados de libre comercio. La tercera sección aborda el comercio bilateral de Rusia con América Latina y el Caribe y tres países (Brasil, Cuba y México) con los dos primeros tiene

afinidades políticas dentro de su concepción geoestratégica y con el último es importante por su cercanía con los Estados Unidos de América. En última instancia, en estas dos secciones se trata de comprobar si existen diferencias en el modo de inserción de Rusia, con o sin la existencia de afinidad política, al mismo tiempo que se analiza si se trata de un perfil de comercio basado en la complementariedad o en qué medida responde a un patrón de intercambio de carácter intra-industrial o inter-industrial y, por último, las conclusiones.

1. Una aproximación teórica y conceptual al comercio intra-industrial

Si bien el fenómeno del comercio intra-industrial ha venido constituyendo uno de los ejes centrales de la Nueva Teoría del Comercio [1, 2, 3], su existencia como evidencia empírica se remonta ya a los años sesenta del siglo XX, tal como ponen de manifiesto los trabajos de Verdoorn (1960), Balassa (1963) y Grubel (1967), entre otros. En particular, estos autores habían advertido acerca de la constatación empírica de que una parte creciente del comercio entre países (fundamentalmente con referencia al proceso europeo de integración) respondía a un patrón de especialización diferente del tradicional. La principal novedad era que una parte creciente de los intercambios comerciales internacionales tenía lugar dentro de las mismas industrias y sectores. Ello suponía una clara diferencia con respecto a lo que había sido una constante en el comercio mundial; el comercio inter-industrial basado en las ventajas comparativas tradicionales y formalizado a través del Modelo de Heckscher-Ohlin (H-O). A esa novedosa forma del comercio internacional se le pasó a llamar comercio intra-industrial [4].

A partir de estas primeras evidencias, el estudio del comercio intra-industrial ha experimentado notables desarrollos sobre todo a partir de la Nueva Teoría del Comercio, que desde los años noventa ha ido incorporando nuevos elementos explicativos [1, 2, 3]. Este enfoque ha derivado en la distinción de dos pautas de comercio confrontadas, relativas a las pautas de inserción comercial de los países. En primer lugar, la basada en la especialización inter-industrial (intercambio de productos distintos) y, en segundo lugar, la que se basa en la especialización intra-industrial (intercambio de variedades diferentes de un mismo producto) [4].

Desde el punto de vista teórico, la especialización inter-industrial responde a lo que ha venido constituyendo el núcleo central de la teoría clásica y neoclásica del comercio, ejemplificada tradicionalmente por la explicación aportada por David Ricardo, que demostró que para que dos países comerciasen entre sí y que fuese beneficioso para ambos bastaría con que existiese una diferencia relativa (y no absoluta, como había señalado anteriormente Adam Smith) en los costes de producción de los bienes. De este modo, la explicación de la ventaja comparativa ricardiana predecía que cada país tendería a exportar aquellos bienes que obtuviesen con menores costes relativos (aunque sin llegar a explicar el porqué de estas diferencias). Un siglo más tarde, los economistas suecos Heckscher (1919) y Ohlin (1933) ofrecieron una explicación de estas diferencias de costes relativos aludiendo a las desiguales dotaciones factoriales de los países, aunque hay que reconocer que a partir de una serie de supuestos bastante restrictivos (dos países, dos bienes, no movilidad internacional de los factores...). En definitiva, este tipo de interpretaciones puede

ayudar a entender, por ejemplo, por qué algunos países exportan determinado tipo de bienes e importan otros totalmente diferentes [5].

Sin embargo, ni la aportación de Ricardo, ni la del modelo H-O sirven para explicar una parte cada vez más importante del comercio internacional: el comercio intra-industrial. De hecho, sus planteamientos resultan incluso contradictorios con la existencia de este tipo de comercio, ya que, de acuerdo con H-O, los sectores exportadores e importadores deben diferir en función de las ventajas (exportaciones) y desventajas (importaciones) que tenga cada país. Esta previsión no se cumple en el país que exporta e importa variedades de un mismo producto. Dentro de este marco explicativo no encaja la idea de que una economía pueda al mismo tiempo exportar e importar el mismo tipo de bienes. No obstante, debe reconocerse que los planteamientos de Ricardo y de H-O fueron desarrollados en un contexto histórico diferente al actual.

A la luz del marco explicativo actual el comercio intra-industrial aparece como el resultado de la existencia de rendimientos crecientes, diferenciación de productos y diversidad de preferencias en el consumo. En lo que se refiere a las economías de escala, éstas promueven la concentración productiva, originando intercambios comerciales intensos al tratar de abastecer amplias demandas desde un mismo punto de producción. Al mismo tiempo, cada empresa puede diferenciar productos respecto a empresas rivales para segmentar la demanda y mantener así un cierto grado de monopolio sobre su variedad. Adicionalmente, un requisito imprescindible para que surja el comercio intra-industrial es la existencia de una masa de consumidores finales con diferentes preferencias respecto a las múltiples variedades de producto ofertadas. Estas tres

condiciones que se acaban de señalar adquieren una mayor notoriedad en los procesos de integración económica en los que participan economías de cierto nivel de desarrollo; lo que explica por qué es en determinadas áreas de integración, como la europea, donde este tipo de intercambios adquiere un papel protagonista.

Por otro lado, existen diversos procesos que se han ido desarrollando de forma paralela al auge de los intercambios intra-industriales y que, en cierto modo, han resultado impulsados por estos. Destacan, en particular, los avances relativos a la liberalización comercial, especialmente en los productos industriales, que se han venido produciendo tanto a nivel mundial (GATT, OMC) como regional (UE, NAFTA, ASEAN, Mercosur, Mercado Común Centroamericano...). Estos cambios han venido acompañados en gran medida por la expansión del comercio intra-firma, por medio de la búsqueda de la libre movilidad de los bienes tanto intermedios como finales que favorece sobre todo a las empresas multinacionales. Diversos trabajos [6, 7, 8] introducen este último elemento en el análisis del comercio intra-industrial, centrándose en el papel desempeñado por las empresas multinacionales que se han convertido en las auténticas protagonistas del actual proceso de globalización.

En síntesis, se pueden identificar tres modelos explicativos del comercio intra-industrial: en primer lugar, el comercio intra-industrial basado en la diferenciación de productos y en las economías de escala (la explicación más general y extendida); en segundo lugar, el comercio intra-industrial de bienes funcionalmente homogéneos (íntimamente ligado al comercio fronterizo y al comercio periódico o estacional); y, por último, el

comercio intra-industrial basado en la brecha tecnológica así como en el ciclo de vida del producto y en la internacionalización del proceso productivo (comercio intra-firma)* [4].

Desde el punto de vista metodológico existen diversos indicadores para cuantificar la mayor o menor presencia de comercio intra-industrial en los intercambios de las diferentes economías. Uno de los más utilizados es el índice de Grubel y Lloyd (IGL), que se construye sobre la base de que los flujos comerciales bilaterales entre países se pueden dividir en dos grupos: uno correspondiente al comercio de tipo inter-industrial, y que se refiere al flujo comercial neto (exportaciones netas de un país con el resto del mundo), y otro al comercio de tipo intra-industrial, que coincide con el resto de los flujos comerciales (el flujo total menos el flujo neto). El IGL presenta valores entre 0 y 1 en función de la ausencia total (valor 0) o existencia plena (valor 1) de comercio intra-industrial. La fórmula del índice agregado de Grubel y Lloyd es la siguiente:

$IGL = 1 - [\sum |x_i - m_i| / \sum (x_i + m_i)]$, donde x_i y m_i es el valor de las exportaciones e importaciones del sector i respectivamente **.

Para el cálculo del índice a nivel agregado frecuentemente se utiliza una variante corregida del IGL (IGLc)*** con el fin de

* Otra forma de diferenciación es la que existe entre comercio intra-industrial vertical y horizontal. En este sentido, se habla de comercio intra-industrial horizontal cuando dos cadenas de producción independientes llevan al intercambio internacional de bienes de la misma industria con un mismo nivel de elaboración. Por su parte, hablamos de comercio intra-industrial vertical cuando una misma cadena de producción se localiza en diferentes países, dando lugar a la reexportación de bienes [9].

** Para simplificar le llamaremos Índice de Comercio Intra-industrial (ICI).

*** Para simplificar le denominaremos Índice de Comercio Intra-industrial corregido (ICIC).

evitar el efecto desequilibrador de la balanza comercial*. La versión corregida del índice agregado de Grubel y Lloyd viene dada por la expresión:

$$IGL_c = [\sum(x_i+m_i) - \sum|x_i-m_i|] / [\sum(x_i+m_i) - \sum x_i - \sum m_i]$$
, siendo x_i y m_i el valor de las exportaciones e importaciones del sector i respectivamente [4].

Un aspecto adicional a tener en cuenta en la medición del comercio intra-industrial es que éste resulta sensiblemente afectado por el nivel de desagregación utilizado. En este sentido, lo más conveniente es emplear la mayor desagregación sectorial disponible con la finalidad de no catalogar como comercio intra-industrial flujos comerciales que en realidad son de naturaleza inter-industrial**. En el presente trabajo, en general se hace uso de una desagregación a nivel de dos dígitos (capítulos) del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, con información procedente del United Nations Commodity Trade Statistics database (UN Comtrade). Teniendo en cuenta lo anterior y dado que se trata de un nivel de desagregación relativamente bajo, se debe tener presente que el comercio intra-industrial que se pueda observar a nivel general seguramente esté sobrevalorando su importancia real. En cualquier caso, el principal objetivo de este trabajo es capturar

* Otros trabajos, como el de Cárdenas y Dussel (2011), utilizan también el índice propuesto por Hamilton y Kniest el cual mide el comercio intra-industrial marginal, es decir solamente sobre el comercio total añadido.

** En ocasiones puede ocurrir que se tengan índice Grubel y Lloyd (GL) altos por un error de agregación y no necesariamente se trate de un indicador de Comercio Intra-industrial (el comercio de Haití en artículos manufacturados con Estados Unidos es una buena ilustración; el índice GL alto resulta del funcionamiento de operaciones de ensamblaje que reflejan dotaciones y precios de factores diferentes) [10].

las tendencias más generales, como forma de aproximación preliminar a este emergente contexto analítico.

Por último, es necesario señalar que una de las singularidades más destacables de este trabajo es que se aborda el estudio del comercio intra-industrial desde una perspectiva Sur-Sur, al contemplar el comercio entre países emergentes y/o en desarrollo. De este modo, adopta un enfoque diferente al convencional, que se ha venido orientando fundamentalmente al comercio Norte-Norte, desde sus inicios.

2. El comercio de Rusia con el mundo y América Latina y el Caribe

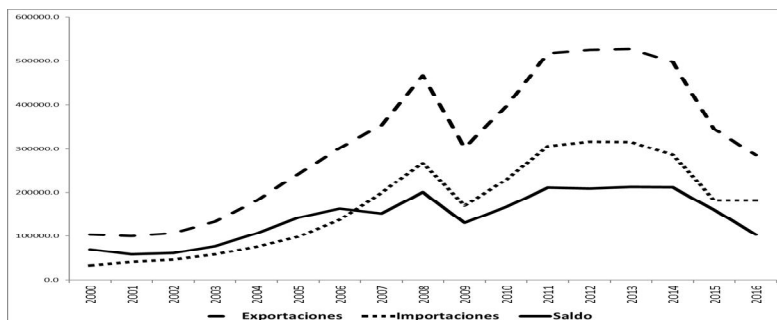
Rusia es un país que pertenece a los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), que es una asociación económico-comercial que agrupa, primero a 4 países desde 2001, que se denominaban BRIC, hasta que en 2011 se le unió Sudáfrica. Fue Jim O'Neill, entonces el jefe de Investigaciones Económicas Globales de Goldman Sachs, quien lanzó la denominación BRIC en el año 2001 [11]. Los BRICS, en 2016 representaban el 41,8% de la población mundial, el 31,1% del PIB mundial y el 18,1% de las exportaciones y el 14,6% de las importaciones mundiales [12].

Rusia a lo largo del periodo 2000 a 2015 ha tenido un saldo comercial favorable y una tendencia creciente de las exportaciones con dos caídas, la crisis 2007-2009 y la que viene del 2013 al 2016 y que está asociada a la disminución del precio de los combustibles, que es el principal producto de exportación de Rusia.

Rusia tiene una estructura comercial de un país subdesarrollado, pese a su potencial científico y tecnológico,

pues básicamente sus exportaciones se componen en buena medida de productos industriales asociados a recursos naturales, en donde los combustibles fósiles son el principal rubro de exportación y por mucho, mientras que sus importaciones son básicamente productos manufacturados.

Gráfica 1
Exportaciones, Importaciones y Saldo comercial de Rusia con el mundo (2000-2016)



Fuente: elaboración del autor en base de: [13]

Cuadro 1

Exportaciones e importaciones de Rusia en el mundo, principales capítulos (% de las exportaciones e importaciones totales de Rusia al mundo, calculado a base de los precios corrientes)

Exportaciones de Rusia al mundo	2015	TMVA* 2000-2015
Combustibles y derivados	62.8	9.9
Hierro y Acero	4.4	6.1
Productos no especificados	3.1	-0.7
Fertilizantes	2.6	12.2
Aparatos mecánicos, calderas y sus partes	2.5	7.6
Total capítulos seleccionados	75.4	8.6

Importaciones de Rusia del mundo	2015	TMVA* 2000-2015
Aparatos mecánicos, calderas y sus partes	18.7	14.8
Máquinas, aparatos y material eléctrico	11.5	17.3
Vehículos automóviles y sus partes	8.4	19.2
Productos farmacéuticos	4.8	13.8
Productos químicos diversos	4.2	16.4
Total capítulos seleccionados	47.6	16.0

Fuente: elaboración del autor en base de: [7].

Nota: *Tasa media de variación anual (%).

Se puede observar que en el rubro de las importaciones existe menor concentración que por el lado de las exportaciones rusas y que la tasa de crecimiento de los principales productos importados es mucho mayor.

Ahora bien, entre los rasgos que caracterizan el comercio entre Rusia y los países latinoamericanos debe resaltarse la desigual importancia de los diferentes intercambios bilaterales, en los que adquiere un peso destacado el comercio entre Rusia y Brasil, que representa el 43,2% del comercio las exportaciones de Rusia a América Latina y el 37,1% de las importaciones en 2016, seguido a bastante distancia del comercio de Rusia con México por el lado de las exportaciones (25,7%), Venezuela (8,1%) y Perú (5,1%), mientras que por el lado de las importaciones le seguirían, Ecuador (17,8%), Paraguay (10,3%) y Argentina (10,1%). Los otros once países (Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Nicaragua, Panamá, Paraguay y Uruguay) se reparten el 17,9% de las exportaciones de Rusia y el 24,7% de las importaciones (Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, México,

Relaciones comerciales (intra e interindustriales) de Rusia con América Latina y el Caribe (Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela) [Calculado a partir de: 13].

Cuadro 2

El comercio de Rusia con América Latina y el Caribe, principales capítulos (% sobre el total de las exportaciones e importaciones de Rusia con América Latina)

Exportaciones de Rusia a América Latina	2015	TMVA* 2000-2015
Fertilizantes	49.7	12.7
Hierro y Acero	19.7	10.9
Combustibles	8.2	6.2
Maquinaria y equipo eléctrico	3.0	15.5
Caucho y sus manufacturas	2.8	18.5
Total capítulos seleccionados	83.4	11.5
Importaciones de Rusia de América Latina	2015	TMVA* 2000-2015
Carne y despojos comestibles	29.5	32.4
Frutas y frutos comestibles	17.9	13.5
Semillas y frutos oleaginosos; granos diversos	11.3	61.5
Pescados, crustáceos y moluscos	5.1	53.1
Tabaco y sucedáneos	3.9	11.2
Total capítulos seleccionados	67.6	20.9

Fuente: elaboración del autor en base de: [13].

Nota: * Tasa media de variación anual (%).

El peso de los países, que aparentemente son aliados de Rusia, es más importante para Rusia como mercado que como proveedores, pues representan el 9,5% de las exportaciones rusas a los países de América Latina y el Caribe, pero apenas el 0,8% de las importaciones. Si excluimos Venezuela por el lado de las exportaciones y consideramos Cuba, Bolivia y Nicaragua, apenas representarían el 1,5% de las exportaciones rusas a 15

países de América latina. Es decir, Brasil, es por mucho el principal socio comercial de Rusia en América Latina.

Si analizamos los principales capítulos de exportaciones e importaciones de Rusia con América Latina, podemos observar que, en 2015, los principales productos son fertilizantes, hierro y acero, combustibles, maquinaria y equipo eléctrico, y caucho y sus manufacturas. Es decir, el grueso de las exportaciones rusas son materias primas, en donde los fertilizantes, hierro y acero son los principales rubros de exportación y por mucho, mientras que sus importaciones son básicamente productos primarios, casi se puede decir que América Latina y el Caribe es la despensa de Rusia.

Un aspecto interesante, es que si se analiza todo el periodo 2000-2015, aparece el capítulo 93 de armas, municiones, sus partes y accesorios como entre los 5 capítulos más importantes de las exportaciones de Rusia a América Latina.

3. El comercio intra-industrial de Rusia con América Latina y el Caribe

En términos generales, se observa que el comercio entre Rusia y América Latina evidencia una escasa integración intra-industrial, predominando el comercio de carácter complementario (inter-industrial), básicamente productos primarios versus productos primarios. Sin embargo, ello no obsta para que también se observe de forma incipiente un escaso comercio intra-industrial incipiente.

Desde el punto de vista empírico, trataremos de mostrar a continuación en qué medida se observan avances en los flujos de comercio de carácter intra-industrial o inter-industrial de Rusia

con algunos países clave para sus relaciones comerciales con América Latina y el Caribe en el periodo 2000-2015.

Es importante analizar el comportamiento de su economía producido por un choque externo de esa magnitud, dada la dependencia que Rusia tenía del mercado CAME y los países que se independizaron con los cuáles tenía su propia división socialista del trabajo. “En los años 90, Rusia disminuyó considerablemente su peso en la economía mundial e incluso en el comercio internacional en comparación con los tiempos de la Unión Soviética” (14, p. 5).

La mayoría de los estudios que se han realizado sobre Rusia no han abordado qué pasó con el comercio intra-industrial e inter-industrial y que adecuaciones se dieron sobre la marcha. Sin embargo, la peculiaridad de este análisis es que involucra el comercio de un país que fue la segunda potencia mundial, pero que se vio obligado a hacer cambios con recomposición de los socios comerciales y favoreciendo la inversión extranjera.

La peculiaridad del comercio de Rusia es que se trata de un gran país con una economía de mercado que exhibe profundos desequilibrios y en la cual el comercio exterior es muy importante, ya que es superavitaria, pero con un comercio exterior muy concentrado en productos primarios, básicamente combustibles y que importa buena parte de los bienes manufacturados que consume. En 1988, hasta antes de la caída de la Unión Soviética, el comercio de Rusia dependía de los países del Este y tenía escasa relación comercial con los países fuera del bloque. Cuba era su principal socio comercial en América Latina y el Caribe. En Cuba ese espacio fue ocupado por China.

El comercio entre Rusia y sus socios comerciales de América Latina y el Caribe tiene la característica de ser una especie de comercio periferia-periferia, productos primarios versus productos primarios.

3.1. El comercio intra-industrial de Rusia con algunos socios comerciales

En este apartado nos interesa comprender que ha pasado en el comercio de Rusia con algunos países de América Latina, Brasil su principal aliado geopolítico en los BRICS y principal socio comercial, Cuba su principal aliado desde tiempos de la exURSS y México, que ha cobrado relativa importancia en el comercio de Rusia.

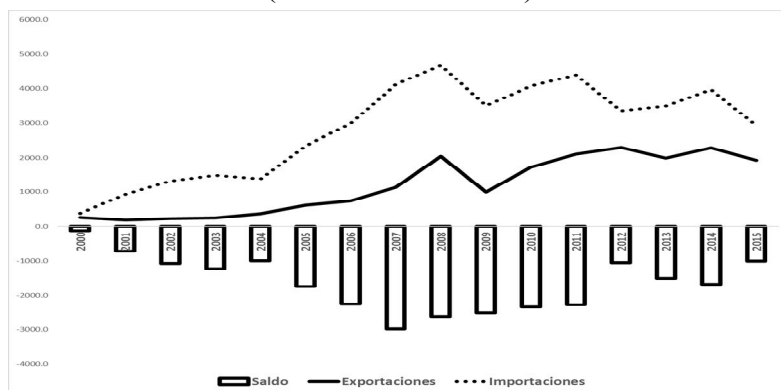
3.1.1 El comercio de Rusia con Brasil

Es necesario realizar la descripción de la tendencia del comercio internacional de Rusia en relación a Brasil, quien se suscribe como un aliado geopolítico de Rusia y principal socio comercial en América Latina y el Caribe.

Brasil se ha convertido en el principal socio comercial de Rusia en pocos años. El saldo de la balanza comercial es desfavorable para Rusia y para Brasil las importaciones de Rusia son cruciales para su sector agropecuario. Rusia tenía un déficit estructural en el comercio con Brasil de 2000 a 2015.

Se puede ver que el grueso de las exportaciones de Rusia a Brasil es de fertilizantes y combustibles, ya que ambas representan el 87,2 % de las exportaciones totales en 2015. Brasil exporta básicamente carne, semillas y tabaco a Rusia.

El comercio de Rusia con Brasil 2000-2015
(millones de dólares)



Fuente: elaboración del autor en base de: [13]

Cuadro 3

El comercio de Rusia con Brasil (%), calculado a base de los precios corrientes sobre el total de las exportaciones e importaciones de Rusia con Brasil)

Capítulos	Exportaciones		Importaciones	
	2000	2015	2000	2015
Fertilizantes	80.6	81.1	-	-
Combustibles	4.3	6.1	-	-
Caucho y sus manufacturas	0.0	4.9	-	-
Hierro y acero	10.5	3.3	0.5	3.7
Sal, azufre, cemento	0.6	2.1	-	-
Carne y desechos comestibles	-	-	5.8	52.3
Semillas y frutos oleaginosos	-	-	0.0	9.6
Tabaco y sucedáneos	-	-	13.7	9.1
Azúcar	-	-	72.3	4.9

Fuente: elaboración del autor en base de: [13]

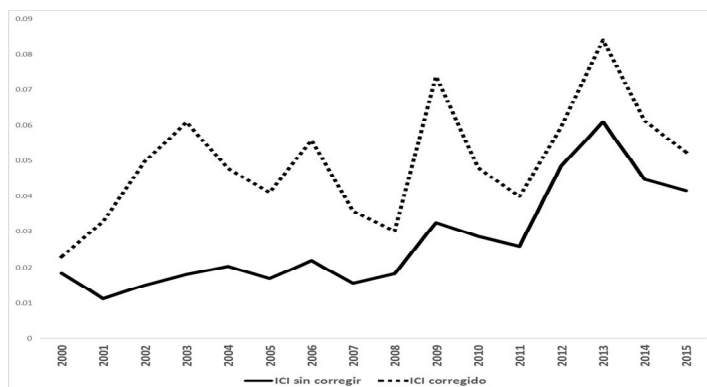
Las importaciones rusas de Brasil se encuentran menos concentradas y más diversificadas, ya que las principales 5 en 2000 eran equivalentes al 92,3% y en 2015 del 79,6% (Cuadro 3); hay un cambio sustantivo, los rusos pasaron de importar principalmente azúcar en 2000 a carne en 2015. Sin embargo, las 5 principales exportaciones rusas y sus 5 principales importaciones de Brasil son productos primarios. Es decir, el comercio de Rusia con Brasil aparece como un comercio periferia-periferia, de acuerdo a la visión del estructuralismo cepalino.

3.1.2 El comercio intra-industrial de Rusia con Brasil

En relación al comercio de Rusia con Brasil se trata de un comercio inter-industrial casi puro que responde a la lógica de la vieja división internacional de trabajo. Es un comercio inter-industrial de tipo periferia-periferia. Esa la razón de que el Índice de Comercio Intra-industrial (ICI) y el Índice de Comercio Intra-industrial corregido (ICIC) sean de centésimas.

Gráfica 3

Índice de Comercio Intra-industrial y el Índice de Comercio Intra-industrial corregido de Rusia con Brasil



Fuente: elaboración del autor en base de: [13]

La Gráfica 3 nos revela que el comercio intra-industrial es casi nulo, luego entonces se trata de comercio inter-industrial que responde al modelo de ventajas comparativas clásicas.

3.2.1 El comercio de Rusia con Cuba

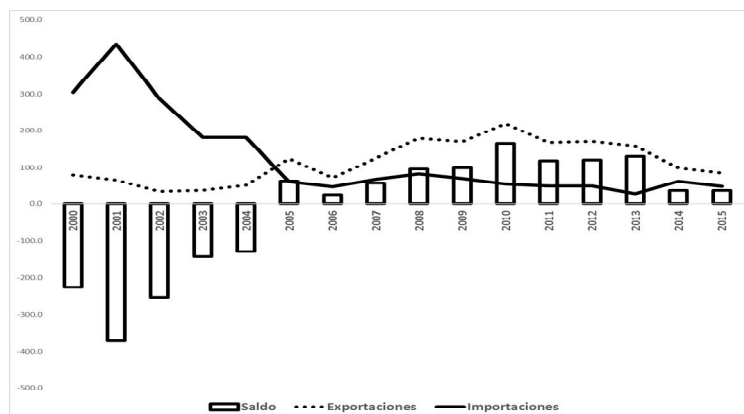
Rusia fue el aliado y sostén de la revolución cubana a partir de 1960 hasta 1989, cerca de tres décadas. Es necesario realizar la descripción de la tendencia del comercio internacional de Rusia en relación a Cuba, quien desde el punto de vista retórico se sigue suscribiendo como un aliado geopolítico de Rusia. Sin embargo, el comercio con la Isla pasó de varios miles de millones de dólares a apenas cientos. En 1992 el comercio de Rusia con Cuba ascendía a US\$832.1 millones y ya venía en descenso por la desintegración de la URSS. Eso se debió a que, en los años 90, Rusia disminuyó considerablemente su peso en la economía mundial e incluso en el comercio internacional en comparación con los tiempos de la Unión Soviética. Uno de los vínculos más perjudicados fue el latinoamericano, en especial con aquellos países con los que se había construido una relación político-estratégica, como Cuba [14], que era su principal socio comercial en América Latina y el Caribe.

Las importaciones de Rusia provenientes de Cuba han experimentado un descenso por lo menos durante el periodo de 2001 a 2005 y se han estabilizado por debajo de los EU\$85 millones de 2005 a 2015, lo que indica que Cuba ha dejado de ser proveedor importante de Rusia. Sin embargo, las exportaciones de Rusia han venido creciendo de forma errática, pero de tal suerte que a partir de 2005 Rusia comienza a tener un superávit comercial con la Isla. Las importaciones cubanas de Rusia son cruciales en muchos de sus sectores y ramas económicas, ya que su débil planta industrial dependía de la tecnología soviética y Cuba proveía de productos tropicales a la

exUnión Soviética. En términos generales, aunque disminuida en los flujos, se conserva el patrón de comercio.

Gráfica 4

El comercio de Rusia con Cuba 2000-2015 (millones de dólares)



Fuente: elaboración del autor en base de: [13].

Se puede observar que lo grueso de las importaciones de Rusia procedentes de Cuba en 2000 y en 2015 son casi totalmente de azúcar. Sin embargo, en este último año los 5 primeros capítulos representan el 100% de las importaciones de Rusia provenientes de Cuba. Se trata de productos primarios, destacando el azúcar.

En relación a las exportaciones a Cuba procedentes de Rusia se puede observar que se trata de productos manufacturados, pero que hay mayor diversificación y menor concentración, pero responden a la lógica de la dependencia tecnológica que tenían de la exUnión Soviética y ahora con Rusia. Se trata de un comercio de tipo centro-periferia.

El comercio de Rusia con Cuba (% , calculado a base de los precios corrientes sobre el total de las exportaciones e importaciones de Rusia con Cuba)

Capítulos	Exportaciones		Importaciones	
	2000	2015	2000	2015
Máquinas y aparatos mecánicos	99.4	82.2	-	-
Vehículos y tractores	0.1	8.6	-	-
Manufacturas de hierro y acero	0.0	6.3	-	-
Aparatos y material eléctrico	0.4	1.1	-	-
Papel y cartón	0	0.7	-	-
Azúcar y confitería	-	-	99.4	90.6
Tabaco	-	-	0.0	5.0
Bebidas y líquidos alcohólicos	-	-	0.1	3.9
Café	-	-	0.0	0.4
Preparaciones de hortalizas	-	-	0.0	0.1

Fuente: elaboración del autor en base de: [13].

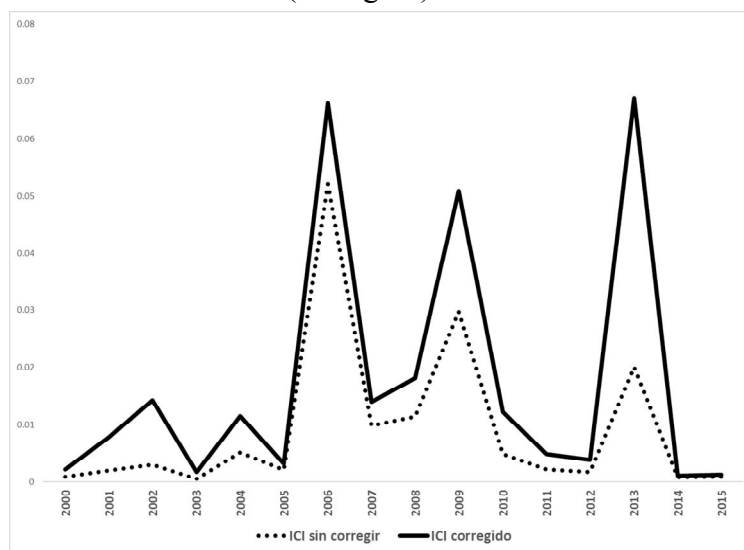
3.2.2 El comercio intra-industrial de Rusia con Cuba

En relación al comercio de Rusia con Cuba, se repite la historia, se trata de un comercio inter-industrial casi puro, que responde a la lógica de la vieja división internacional de trabajo. Es un comercio inter-industrial, pero de tipo centro-periferia entre países del Sur, ya que Rusia exporta bienes manufactureros e importa productos primarios. Esa la razón de que el Índice de Comercio Intra-industrial (ICI) y el Índice de Comercio Intra-industrial corregido (ICIC) sean de centésimas.

La gráfica 5 nos indica que el comercio intra-industrial es casi nulo, luego entonces se trata de comercio inter-industrial. Es decir, se repite la misma historia que con Brasil, pero agravada ya que las exportaciones de Cuba son básicamente azúcar y las importaciones son productos manufacturados.

Gráfica 5

Índice de Comercio Intra-industrial y el Índice de Comercio Intra-industrial (corregido) de Rusia con Cuba



Fuente: elaboración del autor en base de: [13]

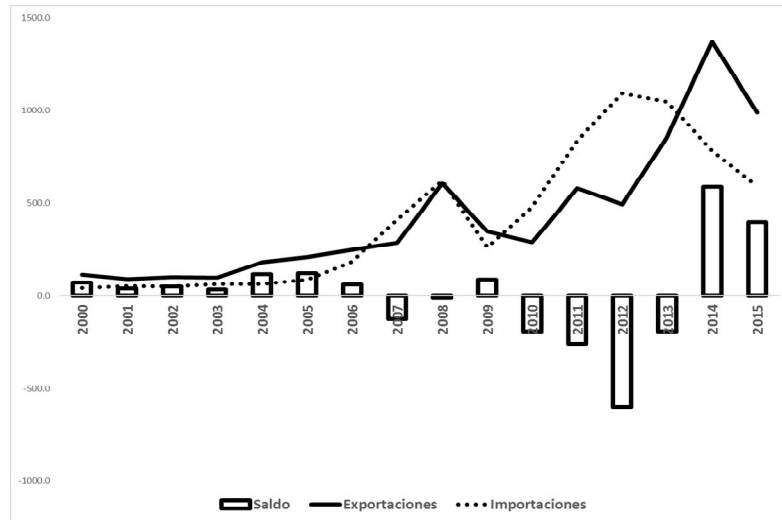
3.3.1 El comercio de Rusia con México

El comercio de Rusia con México es relativamente escaso, tomando en cuenta que México forma parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y que su principal socio comercial es Estados Unidos. No hay registros históricos en COMTRADE del comercio de México con Rusia, pero en 1996, que es el primer año de registro, apenas alcanzan las

Relaciones comerciales (intra e interindustriales) de Rusia con América Latina y el Caribe exportaciones rusas los 14.3 millones de dólares y las importaciones 34.8 millones. Es decir, el comercio bilateral no llegaba siquiera a los 50 millones de dólares.

Gráfica 6

El comercio de Rusia con México 2000-2015
(millones de dólares)



Fuente: elaboración del autor en base de: [13]

Se puede observar que el comercio de Rusia, al menos hasta 2006 era insignificante con México, comienza a tener importancia en 2007 y crece hasta llegar a alcanzar el comercio bilateral los más de 2, 150 millones de dólares en 2014. Es por eso que el saldo de la balanza comercial es en un número mayor de años favorable a Rusia y ha sido de crecimiento considerable a partir de 2010, con una caída en 2015.

Cuadro 5

Comercio de Rusia con México, 2000-2015 (% calculado a base de los precios corrientes sobre el total de las exportaciones e importaciones de Rusia con México)

Capítulos	Exportaciones		Importaciones	
	2000	2015	2000	2015
Hierro y acero	24.0	73.8		
Fertilizantes	59.2	8.5		
Aluminio y sus manufacturas	0.0	7.3		
Combustibles	0.0	2.9		
Cereales	0.0	2.6		
Máquinas y aparatos mecánicos			3.3	21.9
Vehículos y partes			0.2	18.7
Maquinaria y equipo eléctrico			2.8	17.6
Óptica y material quirúrgico			1.1	10.7
Bebidas y líquidos alcohólicos			8.6	7.6

Fuente: elaboración del autor en base de: [13]

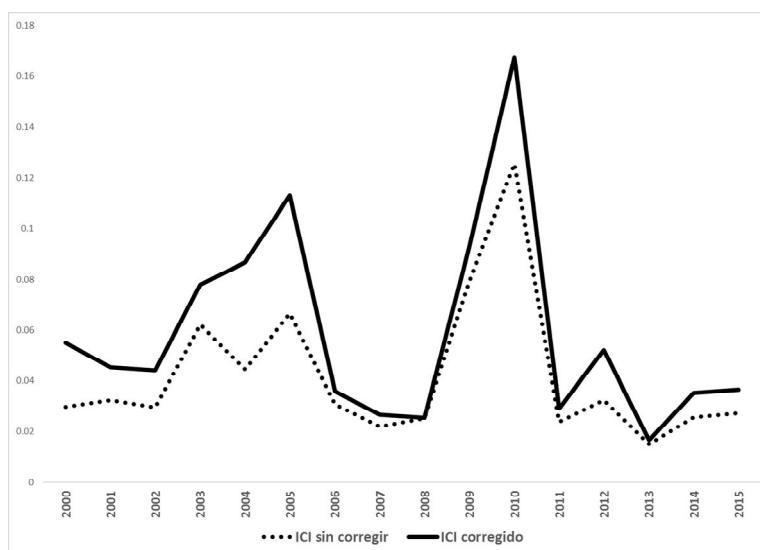
En relación a las exportaciones de Rusia a México son básicamente productos primarios y en buena medida hierro y acero y fertilizantes, mientras que las importaciones rusas desde México se concentran en manufacturas, pero con menor concentración y mayor diversificación. México parece ser centro y Rusia periferia, ya que el primero exporta manufacturas y el segundo materias primas.

3.3.2 El comercio intra-industrial de Rusia con México

En relación al comercio de Rusia con México, se repite la historia, se trata de un comercio inter-industrial básicamente, que responde a la lógica de la vieja división internacional de trabajo. Es un comercio inter-industrial, pero de tipo centro-periferia entre países del Sur, ya que Rusia exporta productos primarios e importa productos manufactureros. Esa la razón de que el Índice de Comercio Intra-industrial (ICI) y en Índice de Comercio Intra-industrial corregido (ICIc) sean muy reducidos.

Gráfica 7

Índice de Comercio Intra-industrial y el Índice de Comercio Intra-industrial corregido de Rusia con México



Fuente: elaboración del autor en base de: [13]

La Gráfica 7, nos indica que el comercio intra-industrial es muy bajo, luego entonces se trata de comercio inter-industrial.

Es decir, se repite la misma historia que con Brasil y Cuba, pero agravada ya que las exportaciones de Rusia son básicamente hierro y acero, así como fertilizantes y las importaciones son productos manufacturados.

Conclusiones

Desde 2000 la composición del comercio exterior de Rusia con América Latina y el Caribe y con tres países analizados - Brasil, Cuba y México - ha evolucionado hacia la especialización “natural” de Rusia: exportación de productos primarios e importaciones de carne, semillas y frutos oleaginosos, azúcar, tabaco y bebidas alcohólicas, excepto con México que importa productos manufacturados y con Cuba que exporta productos manufacturados.

El comercio de Rusia con estos tres países de América Latina no es significativo, excepto con Brasil, pero aun así no está dentro de sus 15 principales socios comerciales. En 2016 Brasil ocupa el lugar 37 de los destinos de las exportaciones rusas y el 15 en las importaciones. México ocupa el lugar 42 como destino de las exportaciones rusas y el 44 en las importaciones. Cuba, por su parte, que es una economía pequeña, que era el principal socio comercial de la URSS. Sin embargo, con Rusia, después no aparece en estadísticas del comercio exterior cubano hasta principios del 2000. Se observa que Rusia ha venido disminuyendo la importancia de este mercado, ya que en el 2001 el comercio bilateral llegó a rebasar los 500 millones de dólares, mientras que en 2015 es de apenas 133.8 millones de dólares. Cuba ocupa el lugar 77 como destino de las exportaciones rusas y el 93 en las importaciones de Rusia. En 2016 Rusia aumenta su participación como resultado del

proceso de distensión de Cuba con los Estados Unidos de América y con el afán de no abandonar a su antiguo socio.

La ausencia de comercio intra-industrial relevante entre Rusia y sus socios comerciales analizados demuestra, que la industria manufacturera rusa no es relevante en el comercio exterior y que, probablemente, la crisis de inversión productiva después de la caída de la Unión Soviética provocó que la industria rusa se reorientara a las materias primas y productos industriales de la industria extractiva, básicamente combustibles, en los que tiene ventajas comparativas reveladas. Sin embargo, la pérdida de capacidad productiva desde inicios de los años 90 fue tan significativa que impactó la acumulación y modernización de capacidades productivas acordes con el cambio tecnológico acelerado que vive el mundo desde fines de siglo pasado y principios de este, así que Rusia se ha insertado en el mundo como proveedor de productos primarios y se mantiene anclado a la vieja división del trabajo basada en las ventajas comparativas y su comercio intra-industrial es incipiente. Se trata de comercio complementario y de bienes homogéneos.

Referencias References Ссылки

1. Grossman G.M., Helpman E. Trade, Innovation and Growth. *American Economic Review* (Papers and Proceedings), 1990, vol. 80, pp. 86-91.
2. Greenaway D., Hine R.C. Intra-Industry Specialization, Trade Expansion and Adjustment in the European Economic Space. *Journal of Common Market Studies*, 1991, vol. 29, No. 6, pp. 603-622.
3. Krugman P. Growing World Trade: Causes and Consequences. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995, vol. 1, pp. 327-377.
4. López J., Rodil O., Valdez S. The impact of China's incursion into the North American Free Trade Agreement (NAFTA) on intra-industry trade. En: *CEPAL Review*, 2014, 114, pp. 83-100.

5. Rodil Marzábal Óscar, María del Carmen Sánchez Carreira, Jorge Alberto López Arévalo y Emmanuel Arrazola Ovando. Avances en el Patrón de Comercio Intra-industrial entre la Unión Europea y América Latina: Los casos de Brasil y México. Scharlau GmbH, Hamburgo, 2016, 264 p.

6. Navaretti G.B., Haaland J.I., Venables A. Multinational corporations and global production networks: the implications for trade policy, CEPR report for the European Commission, 2002.

7. OCDE. Intra-industry and intrafirm trade and the internalization of production. *Economic Outlook*, 71, París, 2002, pp. 309-320.

8. Cárdenas H.L., Dussel E. El comercio intra-industrial en México: un comparativo entre China y Estados Unidos. *Comercio Exterior*, México DF, 2011, vol. 61, No. 4, pp. 46-49.

9. Dussel E., León-González A. El comercio intra-industrial en México, 1990-1999; *Comercio Exterior*. México, 2001 vol. 51, No. 7, pp. 652-664.

10. Bulmer-Thomas V. Regional Integration and Intraindustry Trade. Paper prepared for the Workshop on Regional Integration in Latin America and the Caribbean (LAC): An Evaluation of the Political Economy of Open Regionalism, 50th Congress of Americanists, Poland, Warsaw, 2000, July 11 to 14.

11. O'Neill Jim. Building Better Global Economic BRICs. *Global Economics Paper*, 2001, No. 66, Goldman Sachs Research. Available at: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf> (accessed 22.09.2017).

12. Banco Mundial (2017). Base de datos del Banco Mundial. World Development Indicators. Available at: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators#> (accessed 28.02.2017).

13. UN COMTRADE. Available at: <https://comtrade.un.org/data> (accessed 21.09.2017).

14. Davydov Vladímir M. Rusia en América Latina (y viceversa). *Nueva Sociedad*, No 226, marzo-abril de 2010, Buenos Aires, pp. 4-12.

Bibliografía Bibliography Библиография

1. Balassa B. European integration: Problems and Issues. *American Economic Review*, 1963, vol. 30, pp. 175-184.

2. Base de datos de UNCTAD World Investment Report 2017: Annex Tables: Available at: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx> (accessed 17.09.2017).

3. Grubel Herbert G. Intra-industry specialization and the pattern of trade. *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 1967, XXXIII, pp. 347-388.
4. Heckscher E. The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income. *Ekonomisk Tidskrift*, The Massachusetts Institute of Technology (MIT) Press, 1991, vol. 21, pp. 497-512.
5. Ohlin B. Interregional and International Trade. Harvard University Press, Cambridge, 1933, 617 p.
6. Verdoorn P.J. The intra-bloc trade of Benelux. In E.A. G. Robinson (Ed.). *The economic consequences of the size of nations*. New York: Macmillan, 1960, pp. 291-329.