

Comercio internacional en el Sur Global Jerarquías, conexiones y agrupaciones a través del análisis de redes sociales

International trade in the Global South Hierarchies, connections, and groupings through social network analysis

Elkin Argiro MUÑOZ-ARROYAVE
eamunoz@uniquindio.edu.co
elkin.munoz2015@gmail.com
Universidad del Quindío
(Colombia)

Alexandra LÓPEZ-MARTÍNEZ
alexandra.lopez55@tdea.edu.co
Tecnológico de Antioquia
(Colombia)

Luis David MARÍN-ZAPATA
luis.marin60@correo.tdea.edu.co
Tecnológico de Antioquia
(Colombia)

Alejandro ZAPATA-ORTIZ
alejandro.zapata@correo.tdea.edu.co
Tecnológico de Antioquia
(Colombia)

Resumen/Abstract

- 1. Introducción**
- 2. Marco teórico**
- 3. Metodología**
- 4. Resultados: configuración de la red de comercio en el Sur Global**
- 5. Análisis de resultados: implicaciones para el comercio internacional y Latinoamérica**
- 6. Conclusiones**
- 7. Bibliografía**

Comercio internacional en el Sur Global

Jerarquías, conexiones y agrupaciones a través del análisis de redes sociales

International trade in the Global South

Hierarchies, connections, and groupings through social network analysis

Elkin Argiro MUÑOZ-ARROYAVE
eamunoz@uniquindio.edu.co
elkin.munoz2015@gmail.com
Universidad del Quindío
(Colombia)

Alexandra LÓPEZ-MARTÍNEZ
alexandra.lopez55@tdea.edu.co
Tecnológico de Antioquia
(Colombia)

Luis David MARÍN-ZAPATA
luis.marin60@correo.tdea.edu.co
Tecnológico de Antioquia
(Colombia)

Alejandro ZAPATA-ORTIZ
alejandro.zapata@correo.tdea.edu.co
Tecnológico de Antioquia
(Colombia)

Citar como/cite as:

Muñoz-Arroyave EA, López-Martínez A, Marín-Zapata LD, Zapata-Ortiz A (2023). Comercio internacional en el Sur Global. Jerarquías, conexiones y agrupaciones a través del análisis de redes sociales. *Iberoamerican Journal of Development Studies* 12(2):170-191.
DOI: 10.26754/ojs_ried/ijds.780

Resumen

El comercio internacional puede ser una fuente de recursos para países en vías de desarrollo; sin embargo, es fundamental analizar a los socios comerciales a quienes se accede. Así, el objetivo del artículo es analizar las redes sociales compuestas por el comercio internacional entre los países del Sur Global y la manera en que América Latina puede aprovechar estas oportunidades para su desarrollo. Se utiliza una metodología cuantitativa basada en la técnica del análisis de redes sociales. Se concluye que la red está marcada por la cercanía geográfica entre los países del Sur Global; asimismo, Latinoamérica tiene un incipiente proceso de integración económica que se podría aprovechar más, así como ampliar su participación en los mercados del Sur Global.

Palabras clave: análisis de redes sociales, comercio internacional, Sur Global, teorías del comercio internacional, América Latina.

Abstract

International trade can be a source of resources for developing countries; however, it is essential to analyse the trade partners that are accessed. Thus, the objective of the article is to analyse the social networks made up of international trade between the countries of the Global South and the way in which Latin America can take advantage of these opportunities for its development. A quantitative methodology based on the social network analysis technique is used. It is concluded that the network is marked by the geographical proximity between the countries of the Global South; likewise, Latin America has an incipient process of economic integration that could be further exploited, as well as expanding its participation in the markets of the Global South.

Keywords: analysis of social networks, international trade, Global South, international trade theories, Latin America.

1 Introducción

América Latina, después de los años cuarenta del siglo XX, de manera general, toma una política económica centrada en la protección de su mercado local. Esto se basó en las recomendaciones cepalinas, en donde se veía como principal solución a los problemas de desarrollo la industrialización de los países y, así, sustituir importaciones por productos nacionales, de modo que se generaron las políticas de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) (Kerner 2003). Este modelo entra en crisis por diferentes circunstancias específicas de cada nación, pero también por una creciente deuda de los Estados que lleva a la llamada «década perdida de América Latina» de los años ochenta (Ocampo *et al.* 2014). Durante esta década, los países latinoamericanos entraron en negociaciones con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial para el pago de su deuda; a través de ello, estas entidades multilaterales fueron introduciendo la necesidad de ajustes a las economías latinoamericanas, como la privatización de empresas, la reducción del gasto público y, principalmente, la apertura a los mercados internacionales (Brieger 2002, Stallings 2014).

Si bien, desde los procesos de independencia, las nacientes naciones latinoamericanas realizaban un comercio internacional con otras naciones del mundo, es desde la década de los noventa que ese proceso ha tomado un carácter diferente a través del contexto globalizado. Desde esta década, se ha tomado el comercio internacional como una alternativa de desarrollo para los países latinoamericanos, impulsando diferentes iniciativas, como los tratados de libre comercio y otras estrategias de integración económica para lograrlo (Mesquita y Stein 2019). Sin embargo, estas políticas enmarcadas en el neoliberalismo han traído otro tipo de consecuencias económicas y sociales a la región (Danani 2008, Rojas 2015).

Estas problemáticas sociales son notorias respecto a los niveles de desigualdad que genera el modelo neoliberal, pero, en términos económicos, no se puede desconocer la importancia del comercio internacional en la actualidad. Es imposible que un país tome la decisión de cerrar sus mercados a ese comercio internacional, pero lo que sí es posible y necesario es identificar alternativas de mercados que posibiliten la producción de bienes de mayor valor agregado, que generen nuevos empleos dignos, con salarios adecuados y que realmente ayuden a cerrar brechas. En la actualidad, la mayoría de los socios comerciales de los países latinoamericanos son países del Norte a los que se les envían, principalmente, materias primas de bajo valor agregado, lo que limita los efectos positivos que pueda tener el comercio internacional.

En esta medida, la investigación se centra en una alternativa de socios comerciales para los países latinos; se trata del Sur Global. Esta expresión es relativamente de uso reciente y

en muchas ocasiones no es más que un sinónimo de Tercer Mundo, periferia o mundo subdesarrollado, y se referiría entonces solamente a un conjunto más o menos heterogéneo, desde el punto de vista cultural y político, de países, que, no obstante, comparten una posición estructural de periferia o semiperiferia en el sistema-mundo moderno (Cairo y Brinigel 2010, p. 43).

Constituye una nueva forma de comercialización y de relacionamiento entre países periféricos que podría generar beneficios económicos, sociales y políticos. Implica pensar y actuar desde una posición soberana de las necesidades locales y no de la posible función dada desde los países desarrollados. Así, el objetivo de este artículo es analizar las redes sociales compuestas por el comercio internacional entre los países del Sur Global y la manera en que América Latina puede aprovechar dichas oportunidades para su desarrollo. Se parte de analizar las relaciones que actualmente se tienen entre los países del Sur Global y qué tanta integración se ha logrado entre ellos, haciendo un énfasis particular en América Latina.

El artículo se estructura en cuatro epígrafes. En el primero se presentan aspectos teóricos del comercio internacional, el análisis de redes sociales (ARS) y las relaciones Sur-Sur. En el segundo, se plantea la metodología aplicada. En el tercero, se presentan los resultados del ARS del comercio internacional entre los países del Sur Global. En el cuarto, se hace la discusión respecto a las implicaciones para el comercio internacional de América Latina. Se cierra el artículo con una serie de conclusiones.

2 Marco teórico

Las dinámicas internacionales de consumo de las sociedades modernas han generado necesidades que, antiguamente, no eran tan marcadas en las poblaciones, como lo es el acceso y adquisición de tecnología, la mejora de maquinaria e insumos o el estar hiperconectados, exigencias a condiciones de calidad de vida, crecimiento y desarrollo económico, entre muchas otras. Por tal motivo, se ha llevado a los Estados, personas y a la sociedad *per se* a adelantar nuevos y diferentes procesos, con el ánimo de satisfacer esas «necesidades» que surgen producto de esas interrelaciones. El comercio internacional, sin duda alguna, es uno de esos mecanismos mediante los cuales se favorece a que se vean satisfechas tales necesidades. Así pues, en una primera parte de este epígrafe, se presentan dos teorías alternativas de comercio internacional: una anclada en la diferencia entre las economías y cómo el comercio

permite su complementariedad y otra que parte de las semejanzas en las economías, lo que hace que el comercio internacional se dé a partir de los excedentes tras la satisfacción interna.

Inicialmente, es importante mencionar la teoría neoclásica del comercio; concretamente, la teoría de la dotación de factores o más conocida como Heckscher-Ohlin por los economistas que la crearon, en la cual su planteamiento inicial es el de explicar el origen de las ventajas comparativas, en lo que se asemeja a David Ricardo y a la incidencia que pueden tener la intensidad y abundancia de los factores de producción (tierra, trabajo y capital) en la consolidación de estas. Asimismo, se analizan los factores que inciden sobre los precios relativos del comercio internacional; es decir, que un país sea abundante en un factor que hace referencia a la comparación entre la cantidad de cada factor con la que cuentan los países que desean comercializar, mientras que la intensidad se relaciona con los requerimientos de factores que se necesitan para producir un bien u otro.

Por ende, un país exportará aquellos bienes que sean intensivos en el factor de producción en el que es relativamente abundante e importaría los productos que son intensivos en los factores de producción más escasos internamente. Una implicación importante de esta teoría es que, en la medida en que se da ese tipo de comercialización, los precios diferentes de los factores también tenderán a igualarse entre los países:

conforme tiene lugar el comercio entre dos países, se comienza a sustituir esencialmente el movimiento de factores entre dichos países, lo cual lleva a un aumento en el precio del factor abundante y a una baja en el precio del factor escaso en cada uno de los países participantes, hasta que los precios relativos de los factores se igualan (Oros 2015, p. 56).

Esto tiene una implicación importante, que es el teorema de Stolper-Samuelson, y es que los dueños del factor abundante aumentan sus ingresos, mientras que los dueños del factor escaso disminuyen sus ingresos. Como corolario de esto, se lograría una reducción de brechas en países como los latinoamericanos, que son relativamente abundantes en trabajo y con cierta escasez en capital, puesto que los trabajadores tendrían mayores ingresos y los de los dueños del capital disminuirían. El problema es que esto no sucede plenamente en la realidad; por ejemplo, el amplio comercio internacional entre Estados Unidos y México no ha llevado a esa igualación de precios en los factores de producción (Pimentel 2014).

Por lo tanto, en los estudios de Heckscher-Ohlin, se establece un importante punto de partida, ya que es la forma como tradicionalmente se explica el comercio internacional, donde básicamente lo que se hace con las exportaciones e importaciones es buscar complementar los aparatos productivos internos de los países. Esto, en cierta medida, permite explicar por qué los países en vías de desarrollo podrían enfocarse en comercializar con países desa-

rrollados, debido a que estos últimos producirían bienes intensivos en capital en lo que son relativamente abundantes respecto a los países en vías de desarrollo, mientras que los países pobres tienden a ser más abundantes en trabajo y, por tanto, tenderían a exportarle a los países ricos productos intensivos en trabajo.

Sin embargo, esto limita o no permite explicar la forma en que se podrían relacionar dos países en vías de desarrollo, ya que ambos serían abundantes en trabajo y no habría muchos incentivos para comercializar entre ellos. Por ello, se analizan otras teorías que puedan responder a esa posibilidad de relacionamiento Sur-Sur. En este caso, la teoría de la semejanza entre países desarrollada por Linder, en la cual plantea que el comercio entre países puede ocurrir cuando las estructuras en torno a la demanda son similares como los gustos, hábitos y niveles de economías semejantes. De esta forma,

el argumento de Linder (1961) es que el nivel de ingresos per cápita de un país genera un patrón particular de gustos. Estos gustos de «consumidores representativos» en el país a su vez generarán demandas de productos, las cuales generarán una respuesta de producción por parte de las firmas en ese país. De este modo, las clases de bienes producidos en un país reflejan su nivel de ingreso per cápita. Este conjunto de bienes particulares forma la base de la cual surgen las exportaciones (Oros 2015, p. 61).

Es así como un país tiende a exportar los excedentes después de cubrir su demanda local (capacidad exportadora), donde esto se hace con el ánimo de aumentar la producción. Los beneficios de esta teoría residen en que los países, al ser similares, no incurren en otros costes, como lo puede ser la cadena de suministros, o hacer adaptaciones significativas que impliquen un mayor coste, debido a que los productos que se comercializan, por lo general, no tienen un valor agregado significativo; por ende, tienden a ser aplicables a cada entorno.

Los hallazgos de Linder (1961) particularmente aportan a la presente investigación, en la medida en que dan un sustento teórico al relacionamiento entre países en vías de desarrollo o, específicamente, una interrelación de los países que pertenecen al Sur Global, develando esos posibles frentes en los cuales se pueden establecer alianzas gubernamentales de integración comercial o también para la expansión de nuevos mercados, en función de las condiciones macro que comparte cada uno de los países o actores.

En este orden de ideas, el Sur Global surge con la intención de dar nombre a los fenómenos que han nacido producto de las transiciones de descolonización en torno a los diferentes frentes de acción de la sociedad, como lo es la política, la economía, la naturaleza o la cultura, entre otros. Asimismo, cuando se habla del Sur Global, se hace referencia al conjunto de países en vías de desarrollo o subdesarrollados, concepto con el que se han desarrollado diversos trabajos a nivel internacional (Gosens 2020, Hickel *et al.* 2022).

El sustento a este concepto viene dado desde las teorías decoloniales, ya que estas se encargan de abordar los postulados en torno a la descripción de fenómenos de constricción de las sociedades colonizadas, producto de la expansión destructora a las diferentes colonias a lo largo de la historia. Estas se plantean como un mecanismo de reflexión en donde se abordan las herencias que dejó las diferentes colonizaciones a lo largo del mundo, como fueron las de los diferentes imperios y Estados a lo largo de los siglos de colonia.

Siguiendo esta línea de pensamiento, es importante resaltar que esta teoría propende a la eliminación de creencias, conocimientos y pensamientos de corte eurocentrista, donde «[...] la provincialización o descentramiento de Europa debe poner atención, no solo a los diferentes colonialismos sino también los diferentes procesos de descolonización» (Santos 2006, p. 52), debido a que las colonias no occidentales han estado bajo el yugo o dominación de imperios de diferentes índoles, lo cual ha generado que la emancipación haya sido un proceso particular en cada parte del territorio, teniendo mejor aceptación en algunos lugares que en otros.

En este sentido, ha surgido un nuevo panorama mundial que debe ser aprovechado por América Latina, ya que

el surgimiento contemporáneo del Sur Global ha configurado otro Orden Global caracterizado por la multicomplejidad y la no polaridad. Este otro Orden Global representa una significativa oportunidad para que los países de América Latina diversifiquen sus relaciones internacionales y puedan tener una relativa mayor autonomía y capacidad de agencia. Este Orden Global contemporáneo tiene el potencial de ser más legítimo, representativo, participativo e incluyente (Miranda 2019, p. 194).

Una vez se cuenta con estos elementos teóricos del comercio internacional y del Sur Global, en este epígrafe de cierre, se quiere mostrar los estudios que internacionalmente se han realizado tomando en cuenta el concepto y método central de este artículo: el ARS. Este se puede entender como

una serie de procedimientos formales para el análisis de las relaciones, así como una perspectiva teórica, desarrollándose en la intersección de varias disciplinas, como la sociología, la antropología, las matemáticas, la psicología y la física. El ARS ha desarrollado herramientas metodológicas para cartografiar y analizar la estructura de las relaciones y las posiciones (por ejemplo, Borgatti *et al.* 2009, Freeman 2004, Watts 2004). El ARS difiere fundamentalmente de los modelos típicos de la «sociología centrada en variables» (Abbott 1988), porque se examinan las relaciones y, por tanto, se asume la dependencia de sus unidades de análisis [traducción propia] (Mützel 2009, pp. 881-882).

Así, Anugerah *et al.* (2022) muestran que, hace algunas décadas, los estudios basados en el ARS estaban principalmente relacionados con la sociología y la antropología, pero más recientemente se han ido insertando en otros tipos de estudios, como el de los negocios, el comercio internacional y, en general, en la economía y

la administración. Sin embargo, según estos autores, los estudios de este tipo aún siguen siendo limitados. Adicionalmente, el ARS «se ha empleado en numerosos temas, como la gestión de proyectos, la gestión de riesgos, la gestión del turismo, la cadena de suministro, la gestión del conocimiento y la gestión tecnológica» (Anugerah *et al.* 2022, p. 11).

En particular, es interesante comprender que, en esta postura teórico-metodológica en la economía y su interdisciplinariedad, se entiende a los mercados como «sistemas de redes y se reconoce que las actividades empresariales internacionales tienen lugar en el contexto de las relaciones de red» (Kurt y Kurt 2020, p. 1). Por ello, no se propone como una nueva manera de funcionamiento del comercio internacional, sino como una postura epistemológica y metodológica particular desde la cual se pueden abordar los fenómenos socioeconómicos que se observan en el comercio internacional. Esto se debe a que

la premisa esencial del ARS es que el mundo social y los actores que lo componen se crean y configuran principalmente mediante relaciones y patrones formados por estas relaciones (Marin y Wellman 2011). Por lo tanto, se adopta una perspectiva fundamentalmente diferente de las metodologías individualistas y basadas en atributos para explicar los comportamientos de los actores y los resultados sustantivos. Se considera el mundo social en términos de interacciones, en lugar de en una agregación de actores que actúan de forma independiente y, por tanto, se centra en patrones de relaciones como unidad de análisis (Marin y Wellman 2011) (Kurt y Kurt 2020, p. 2).

Es decir, se entiende que las transacciones en el comercio entre naciones se basan en relaciones que tienen unas características históricas, están cargadas de poder y no responden únicamente a condiciones económicas; de ahí que el artículo se centre en los países del Sur Global, el análisis de su comercio y la exploración de sus relaciones.

De otro lado, en diferentes estudios, se ha analizado la importancia de la pertenencia de la empresa a una red para su presencia en los mercados internacionales, como su incidencia en el ámbito político (Welch y Wilkinson 2004), la evolución histórica de las redes y cómo esta forma de análisis puede explicar mejor los fenómenos inmersos en los negocios internacionales (Buchnea y Elsahn 2022), las relaciones interpersonales y las redes empresariales como una manera de sobrepasar las diferencias culturales en el comercio internacional (Khakhar y Gulzar 2013) o la robustez teórica y metodológica que el análisis de redes empresariales puede dar para entender los conflictos y relaciones de poder a nivel internacional (Welch y Wilkinson 2005), entre otros estudios, desde la perspectiva del ARS (De Andrade y Rêgo 2018, Kim y Shin 2002, Mahutga 2006, Setayesh *et al.* 2022, Smith *et al.* 2019, Smith y Sarabi 2022, Sommer y Gamper 2018, Zhou *et al.* 2016).

En este último sentido, es de destacar los siguientes análisis. Una de las principales aplicaciones del ARS al comercio internacional es el realizado por Lovric *et al.* (2018), quienes muestran que esta metodología permite recoger una nueva información sobre las relaciones comerciales entre los países a nivel internacional; ellos lo hacen específicamente en el mercado forestal y concluyen que un aspecto relevante en estas relaciones son los efectos de diversas políticas aplicadas entre los países. De otro lado, Zhang *et al.* (2019) analizan, a través del ARS, las características estructurales y la evolución del comercio del petróleo; concluyen que el comercio tiene una estructura poco cambiante y que está todavía correlacionado a la geopolítica. Finalmente, Htwe *et al.* (2020) hacen un análisis sobre las redes que se forman internacionalmente a partir de los tratados comerciales entre los países, mostrando la importancia de estos acuerdos para impulsar el comercio internacional y las redes que se generan, para lo cual el vínculo entre tratados comerciales y de inversión resulta crucial.

3 Metodología

La presente es una investigación principalmente cuantitativa, ya que se parte de una realidad cuantificable y, a partir de técnicas cuantitativas, se realiza el análisis. Se parte de la recopilación de datos de importaciones y exportaciones de 96 países ubicados en África, Asia y América que representarían el Sur Global para esta investigación (véase tabla 1); esta información es tomada del Observatory of Economic Complexity (OEC) para el año 2019. Con dichos datos, se ejecuta un análisis basado en el ARS, para identificar las relaciones que se generan por medio del comercio entre estos países.

América	África	Asia
Argentina	Angola	Filipinas
Bolivia	Argelia	Malasia
Ecuador	Benín	Singapur
Brasil	Botsuana	Tailandia
Chile	Burkina Faso	Vietnam
Colombia	Burundi	Camboya
Perú	Cabo Verde	Laos
Uruguay	Camerún	India
Paraguay	Comoras	Indonesia
Venezuela	Costa de Marfil	Mongolia
México	Egipto	Corea del Norte
Costa Rica	Etiopía	Birmania
El Salvador	Gabón	Arabia Saudita

América	África	Asia
Guatemala	Gambia	Baréin
Honduras	Ghana	Catar
Nicaragua	Guinea	Chipre
Panamá	Guinea Ecuatorial	Emiratos Árabes Unidos
Cuba	Kenia	Irak
República Dominicana	Liberia	Irán
Jamaica	Libia	Israel
Trinidad y Tobago	Madagascar	Jordania
	Malawi	Kuwait
	Mali	Líbano
	Marruecos	Omán
	Mauricio	Palestina
	Mauritania	Siria
	Mozambique	Turquía
	Namibia	Yemen
	Níger	
	Nigeria	
	Ruanda	
	República del Congo	
	República Democrática del Congo	
	Santo Tomé y Príncipe	
	Senegal	
	Seychelles	
	Sierra Leona	
	Somalia	
	Sudáfrica (República)	
	Sudán	
	Chad	
	Tanzania	
	Túnez	
	Togo	
	Uganda	
	Zambia	
	Zimbabue	

Tabla 1

Países del Sur Global seleccionados

Fuente: elaboración propia.

Se seleccionaron estos países debido a que la investigación se centra en el Sur Global y la construcción de sus relaciones comerciales; por ello, se decidió seleccionar los países de América Latina, de África y de Asia considerados en vías de desarrollo y con un relativamente bajo nivel de decisión en el contexto internacional; es por esta razón que China no forma parte de este grupo, pero la India sí. La información recolectada permitía conocer el total de

exportaciones realizada entre los países y, para normalizar la información, se decidió utilizar la siguiente estrategia para convertir los datos en valores entre 0 y 1:

$$X'_{ij} = \frac{X_{ij} - MáxX}{MáxX - MínX} \quad (1)$$

En donde X'_{ij} es el valor normalizado de las exportaciones del país i al país j ; X_{ij} es el valor de las exportaciones del país i al país j ; $MáxX$ es el valor máximo de toda la base de datos y $MínX$ es el valor mínimo. Esta transformación de los datos permite construir la matriz base para el ARS, siendo una matriz cuadrada que relaciona a un país con cada uno de los demás. Una vez construida dicha matriz, se hace uso del *software* Gephi para la construcción de los grafos de la red, los cuales permiten observar gráficamente el tipo de relaciones entre los diferentes países que pertenecen a la red.

De manera general, se puede decir que el ARS es el estudio de la estructura social entre un grupo de actores, organizaciones y personas, entre otros (Madariaga y Ávila 2012). Para la presente investigación, los nodos de esta red son los países del Sur Global y las conexiones que se generan son comerciales, representadas mediante exportaciones e importaciones (expresadas en dólares estadounidenses); con ello, se busca identificar el peso que tiene cada país dentro del comercio del Sur Global y, en general, dentro de la red. Es de resaltar que lo que interesa acá no es tanto la capacidad de exportación que tiene cada país, sino que este dato muestra el grado de relacionamiento que alcanza a tenerse entre los países.

4 Resultados: configuración de la red de comercio en el Sur Global

A partir de la información estadística del comercio internacional entre los países del Sur Global, se construyó una red de relaciones entre estos países. En la figura 1, es posible observar que las relaciones más fuertes entre estos países se logran entre los asiáticos y del Medio Oriente. En esta figura, las líneas más gruesas muestran los niveles de exportaciones más altos; por tanto, son países que han logrado un comercio internacional dinámico entre ellos y que, relativamente, frente al resto de relaciones de la red analizada, son los de mayor valor de exportaciones. Es de especial atención la relación entre Emiratos Árabes Unidos e India, así como entre este último y Arabia Saudita. Entre ellos, lo que más representación tiene es la comercialización de petróleo crudo, convertida en una fuente de energía fundamental para una economía de alto crecimiento como lo es la India, mientras esta

última envía principalmente joyería, petróleo refinado y diamantes a Emiratos Árabes Unidos.

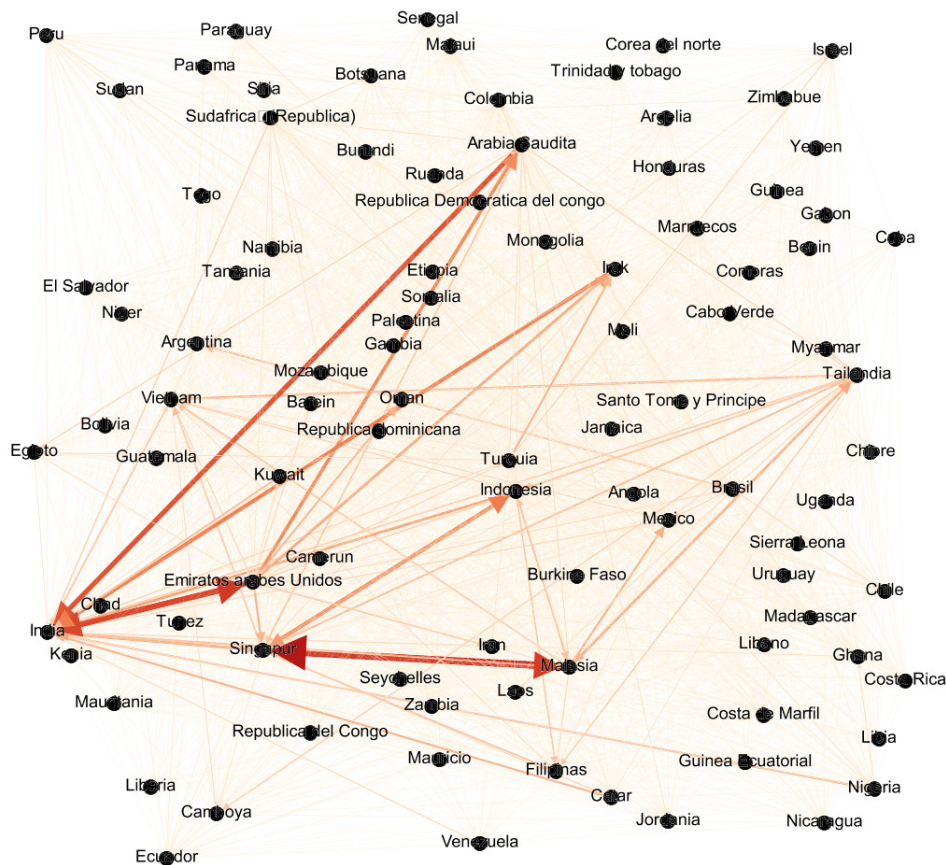


Figura 1
Red de relaciones de comercio internacional entre países del Sur Global
Fuente: elaboración propia con base en OEC (2019).

Otro par de países que tienen una estrecha relación de comercio internacional son Singapur¹ y Malasia, los cuales devienen fundamentales para la dinamización del Sur Global; de hecho, a través del fortalecimiento económico del Sudeste Asiático y del Medio Oriente, surge esta oportunidad de relacionamiento Sur-Sur. En particular, Singapur exporta a Malasia maquinaria y productos minerales, mientras que Malasia exporta a Singapur también maquinaria y productos minerales, lo que puede reflejar, en cierta medida, el cumplimiento de la teoría de Linder.

De igual forma, se hizo un análisis de *cluster* y se encontraron para esta red un total de cinco agrupaciones. Estas comprenden los grupos de países que presentan unas relaciones un poco más estrechas entre sí. El primer grupo es el que tiene un mayor relacionamiento con otros países de la red; allí se encuentran, básicamente, países del Sudeste Asiático y el caso particular de México (véase figura 2). El segundo grupo es el más numeroso y comprende a países de Asia, el norte de África y Medio Oriente, los cuales han logrado un fuerte relacionamiento entre sí. Un tercer grupo es el del bloque latinoamericano, los cuales principalmente comercian

1 Singapur es un caso particular, ya que es una ciudad-Estado que ha transformado su economía a partir del fortalecimiento de sus exportaciones y, en las décadas recientes, se ha transformado en un *hub* logístico que media en muchas de las exportaciones realizadas por otras naciones. A pesar de ello, para el análisis esto no se convierte en una contradicción, ya que se están analizando las relaciones entre los países, por lo que los datos de Singapur, a pesar de no representar producción propia, sí muestran el grado de relacionamiento de este con el resto de los países del Sur Global, lo que finalmente interesa representar en este estudio. Lo mismo sucede con otros países que presenten este mismo comportamiento.

entre ellos, siendo no muy notoria su participación con los demás. Finalmente, se encuentran dos agrupaciones poco relacionadas con el resto de la red, que son el sur de África y el occidente de este mismo continente.

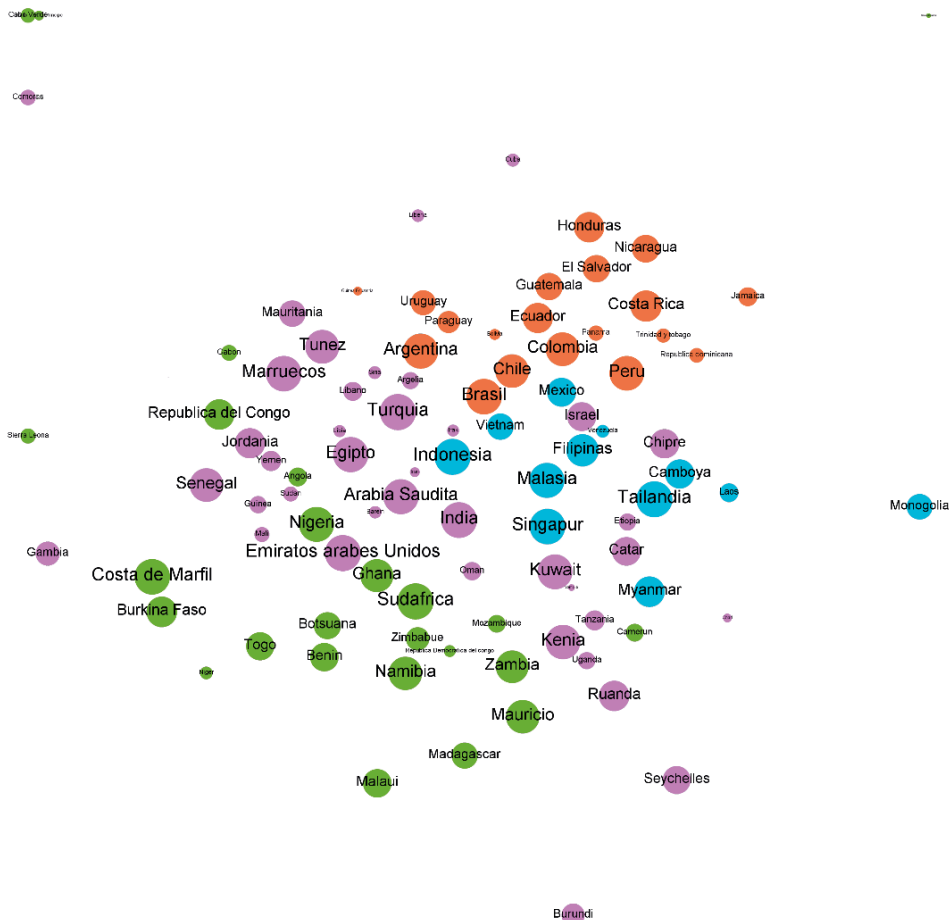


Figura 2
Agrupaciones de países en la red de comercio del Sur Global
Fuente: elaboración propia con base en OEC (2019).

En la figura 2, también es importante resaltar que el tamaño del nodo de cada país representa su grado de centralidad en la red. Mientras más pequeño sea, tiene una menor importancia dentro de ese comercio entre países del Sur Global. Asimismo su posición, mientras más se acerque al centro de la red, es porque dicho país tiene un mayor peso en la red: aquellos que están más alejados tienen una menor importancia, lo que también se relaciona con el menor tamaño de sus nodos.

Finalmente, un último resultado que se realizó con esta red fue el conjunto de los siguientes análisis: análisis de *cluster*, análisis de centralidad, análisis de peso de las aristas y análisis gravitatorio. El resultado de esto se puede observar en la figura 3. En esta figura, se resumen todos los análisis propuestos y permite observar que hay una fuerte interacción entre los grupos 1 y 2 (representados con azul y rosado, respectivamente). Estos son los que dominan la parte central de la red, por lo que son los que alcanzan el mayor peso en términos comerciales y de relacionamiento con el resto de

los países del Sur Global. Asimismo, es posible observar que hay unos países totalmente alejados de la red y representan a actores que no han logrado estrechar relaciones con los demás miembros de la red. En este caso, se trata de países con algunas dificultades internas o de determinados bloqueos internacionales, como lo son: Corea del Norte, Santo Tomás y Príncipe, Cabo Verde, Mongolia, Comoras y Gambia.

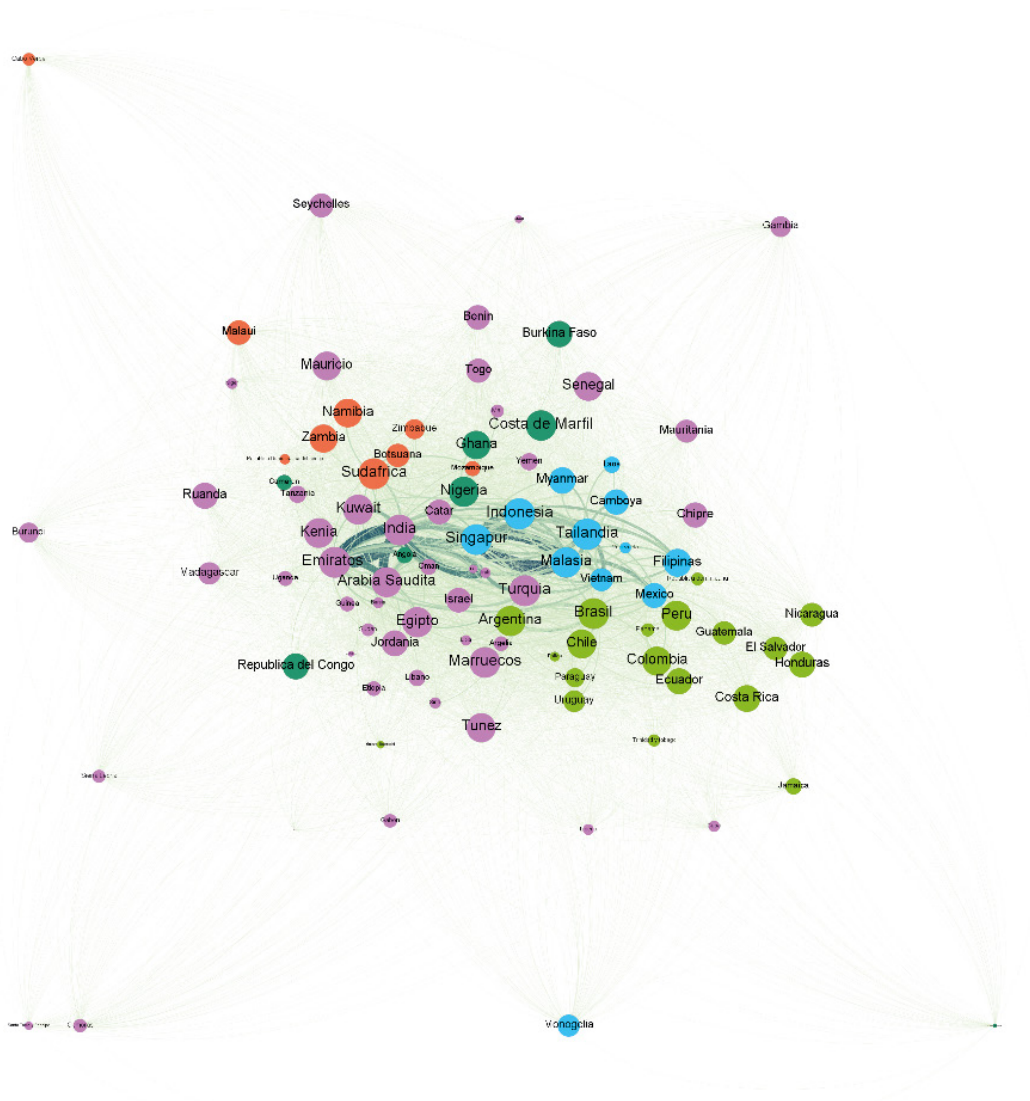


Figura 3
Análisis del conjunto de la red de comercio en el Sur Global
Fuente: elaboración propia con base en OEC (2019).

5 Análisis de resultados: implicaciones para el comercio internacional y Latinoamérica

El estudio realizado permite afirmar que la mayoría de los países del Sur Global mantienen unas relaciones de comercio interna-

cional relativamente estrechas. La mayoría de los países parece tener entre este grupo de países a socios comerciales importantes, mas no se podría decir que sean los principales. De igual forma, parece que las barreras geográficas, idiomáticas e históricas limitan esa posibilidad de acercamiento entre países de diferentes regiones globales. Esto se puede afirmar porque la mayoría de las agrupaciones creadas prácticamente responde a condiciones geográficas de cercanía, lo que muestra que, en la actualidad, la mayoría de estos países se relaciona con otros del Sur Global, teniendo en cuenta la vecindad.

Es decir, no se perciben grandes relaciones comerciales entre países de diferentes continentes, a pesar de tener unas condiciones socioeconómicas relativamente similares, que es lo que los hace pertenecer al Sur Global. Esto se convierte en un obstáculo para el crecimiento de esas relaciones Sur-Sur que se ha tomado como aspecto fundamental de las teorías decoloniales. Una explicación a esto desde la teoría económica neoclásica del comercio internacional podría basarse en dos elementos centrales: por una parte, los costes de transporte y logísticos del comercio entre estos países; por otra, sería el poco grado de complementariedad que se podría lograr entre ellos dado que, en general, presentan economías con una estructura relativamente similar, por lo que, en esos casos, el comercio internacional no podría complementarlos, sino que generaría competencia entre sus sectores principales de exportación.

Sin embargo, desde las teorías decoloniales, se plantean estas relaciones, no solo de comercio internacional, como una oportunidad de crecimiento conjunto entre estas naciones. Son una forma de limitar la dependencia histórica de alguna de las potencias hegemónicas del Norte; lograr acercamientos culturales, de infraestructura y demás acciones que rompan con la visión alienante del mundo occidental.

Es bastante llamativo que los países con una mayor centralidad en la red son cercanos geográficamente y han logrado una mayor articulación política, histórica y cultural. Tal es el caso de los países asiáticos, del Medio Oriente y algunos africanos. Esto ratifica también la importancia de la geopolítica mundial donde, por ejemplo, China ha apostado por la construcción de una infraestructura para reactivar su ruta de la seda, que atraviesa principalmente a estos países. Pero no solo se habla de una geopolítica de manera prospectiva, como es la posible consolidación de China como el nuevo país hegemónico mundial, sino también de la incidencia que ha tenido esa geopolítica en la división entre los países del Sur Global.

La necesidad de contar con zonas de influencia que permita equilibrar los poderes internacionales ha ocasionado que, desde la Segunda Guerra Mundial, los países del Sur Global estén supedita-

dos a alguna de estas potencias; por ejemplo, América Latina con Estados Unidos, África con Europa, Medio Oriente entre Europa y Estados Unidos, y Asia con Rusia, Japón, el surgimiento de China y cierta influencia dada desde Australia. Esto ha generado una visión más centrada en esas potencias y los vecinos regionales. Solo recientemente se ha comenzado a hablar de iniciativas en las que se contemplen otras regiones de ese Sur Global. Tal es el caso de la Alianza del Pacífico que, si bien es una iniciativa que se compone principalmente de países latinoamericanos, tiene como finalidad acercar comercial, política y culturalmente a estos países con Asia-Pacífico.

En esta misma vía, a continuación, el análisis se centra en América Latina. Esta región es, quizá, la más homogénea en términos culturales e idiomáticos de todas las que componen el Sur Global. Esto ha permitido que históricamente se hayan planteado diversas iniciativas de comercio internacional y de integración entre estos países; por ejemplo, Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (Celac), Mercado Común del Sur (Mercosur), Mercado Común Centroamericano (MCCA), Comunidad Andina de Naciones (CAN), Alianza del Pacífico, Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP), Sistema de Integración Centroamericana (SICA) o Comunidad del Caribe (Caricom), entre otros. La creación de tantas iniciativas es una muestra de que, incluso en el interior de la región, no se ha sabido cómo generar una integración que realmente represente la diversidad cultural, política y económica latinoamericana.

Con estas iniciativas de integración, sobre todo las que han alcanzado un nivel de estabilización y profundización, se ha logrado que, poco a poco, Estados Unidos pierda el principal papel como socio comercial de la región y sean estos mismos países los principales socios de la mayoría de las naciones latinoamericanas. A pesar de esto, áreas como las de Colombia, México, Centroamérica y Ecuador continúan teniendo a Estados Unidos como su principal socio comercial. La Unión Europea representa un pequeño porcentaje como destino de las exportaciones latinas, mientras que China ha tomado un papel predominante para economías como Brasil, Venezuela, Perú y Chile.

En la tabla 2, se muestra que la gran mayoría de los socios comerciales principales de los países latinoamericanos están ubicados en el Norte. De hecho, Cuba, Jamaica, México y Perú son países que, entre los cinco principales socios, no cuentan con ninguno del Sur Global. Asimismo, es muy interesante el caso de Bolivia, pues cuenta con una alta relación con países del Sur Global; a pesar de ello, no surgió como un país central en las redes analizadas, debido al volumen de exportaciones que maneja.

	Primer destino	%	Segundo destino	%	Tercer destino	%	Cuarto destino	%	Quinto destino	%
Argentina	Brasil	16,2	China	10,8	Estados Unidos	6,94	Chile	4,93	Vietnam	4,43
Bolivia	Argentina	15,5	Brasil	15,4	Emiratos Árabes Unidos	11,8	India	9,93	Estados Unidos	5,53
Brasil	China	27,6	Estados Unidos	13,2	Argentina	4,28	Países Bajos	3,97	Japón	2,43
Chile	China	31,8	Estados Unidos	13,7	Japón	8,98	Corea del Sur	6,63	Brasil	4,46
Colombia	Estados Unidos	30,7	China	11,3	Panamá	5,83	Ecuador	4,83	Brasil	3,63
Costa Rica	Estados Unidos	37,8	Países Bajos	5,72	Bélgica	5,44	Guatemala	4,85	Panamá	4,54
Cuba	China	38,2	España	10,5	Países Bajos	5,44	Alemania	5,37	Chipre	4,05
Ecuador	Estados Unidos	29,5	China	12,5	Panamá	8,39	Chile	6,56	Perú	4,34
El Salvador	Estados Unidos	40,4	Guatemala	15,4	Honduras	15,1	Nicaragua	6,35	Costa Rica	4,29
Guatemala	Estados Unidos	33,3	El Salvador	11,7	Honduras	8,37	México	4,85	Nicaragua	4,68
Honduras	Estados Unidos	53,2	El Salvador	8,04	Guatemala	5,31	Nicaragua	4,78	Canadá	3,6
Jamaica	Estados Unidos	32	Países Bajos	10,8	Alemania	9,35	Canadá	7,21	Islandia	6,5
México	Estados Unidos	75,1	Canadá	4,43	China	1,85	Alemania	1,82	China Taipéi	1,45
Nicaragua	Estados Unidos	60,4	El Salvador	5,38	México	5,31	Honduras	4,41	Costa Rica	2,88
Panamá	Ecuador	19,7	Guatemala	13,5	China	8,29	Estados Unidos	6,23	Países Bajos	5,67
Paraguay	Brasil	32,4	Argentina	22,4	Chile	8,02	Rusia	7,79	Estados Unidos	2,43
Perú	China	29	Estados Unidos	12,4	Canadá	5,24	Corea del Sur	4,96	Suiza	4,87
República Dominicana	Estados Unidos	53,8	Suiza	7,65	Canadá	4,87	India	4,55	China	4,5
Trinidad y Tobago	Estados Unidos	33	Guayana	9,09	España	6,46	China	6,32	Países Bajos	3,33
Uruguay	China	28,9	Brasil	12,3	Estados Unidos	5,32	Países Bajos	5,32	Argentina	4,81
Venezuela	India	33,8	China	28,4	Estados Unidos	12,4	España	5,57	Malasia	3,78

Países del Norte

Países del Sur

Tabla 2

Principales destinos de las exportaciones latinoamericanas, 2019

Fuente: elaboración propia con base en OEC (2019).

El caso de México es de especial interés, ya que tiene sus exportaciones más concentradas y, adicionalmente, están dirigidas hacia el Norte, ya que su principal socio comercial es Estados Unidos. Esto explica por qué era de los pocos países que se ubicaba por fuera del grupo formado por países latinoamericanos en la red de la figura 2; es decir, lo que sucede es que su comercio no está dirigido hacia países latinoamericanos y esto es lo que hace que no se haya agrupado

con los demás. Lo mismo sucede con Venezuela, ya que está articulado en la red del Sur Global, pero no con el resto de América Latina, puesto que incluso su principal socio comercial para 2019 fue la India.

Retomando la integración regional que se ha venido dando, algunos autores ya han planteado que esa integración regional es fundamental para el crecimiento de América Latina (Cepal 2021). Sin embargo, la diversificación comercial también permite transformar la estructura productiva nacional; por ello, países de otras regiones se convierten en un potencial real para Latinoamérica. Asimismo, esta creciente integración regional la convierte en un mercado llamativo para estas otras regiones del Sur Global, posibilitando el intercambio que enriquezca a las contrapartes. Por tanto, estas bajas relaciones con África, Medio Oriente, Oceanía y Asia son una oportunidad para el crecimiento del comercio internacional latinoamericano.

Finalmente, también se hizo un ARS para el caso latinoamericano, el cual es plasmado en la figura 4. Allí se observa que hay tres agrupaciones dentro de la región. Por un lado, países integrantes del Mercosur (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay), junto con Chile y Bolivia, presentan una comercialización amplia con ellos. En este grupo se escenifica la mayor fuerza de comercio de toda la región y es una muestra del éxito de esta forma de integración económica. Un segundo grupo es el de algunos países de la Comunidad Andina de Naciones (Colombia, Perú o Ecuador); México, que forma parte de la Alianza del Pacífico, junto con Colombia y Perú, y algunos países caribeños. Muestra que hay cierta importancia en la integración económica de la CAN y la Alianza del Pacífico. El último grupo es el de los países centroamericanos, los cuales cuentan con procesos también marcados de comercialización e integración económica.

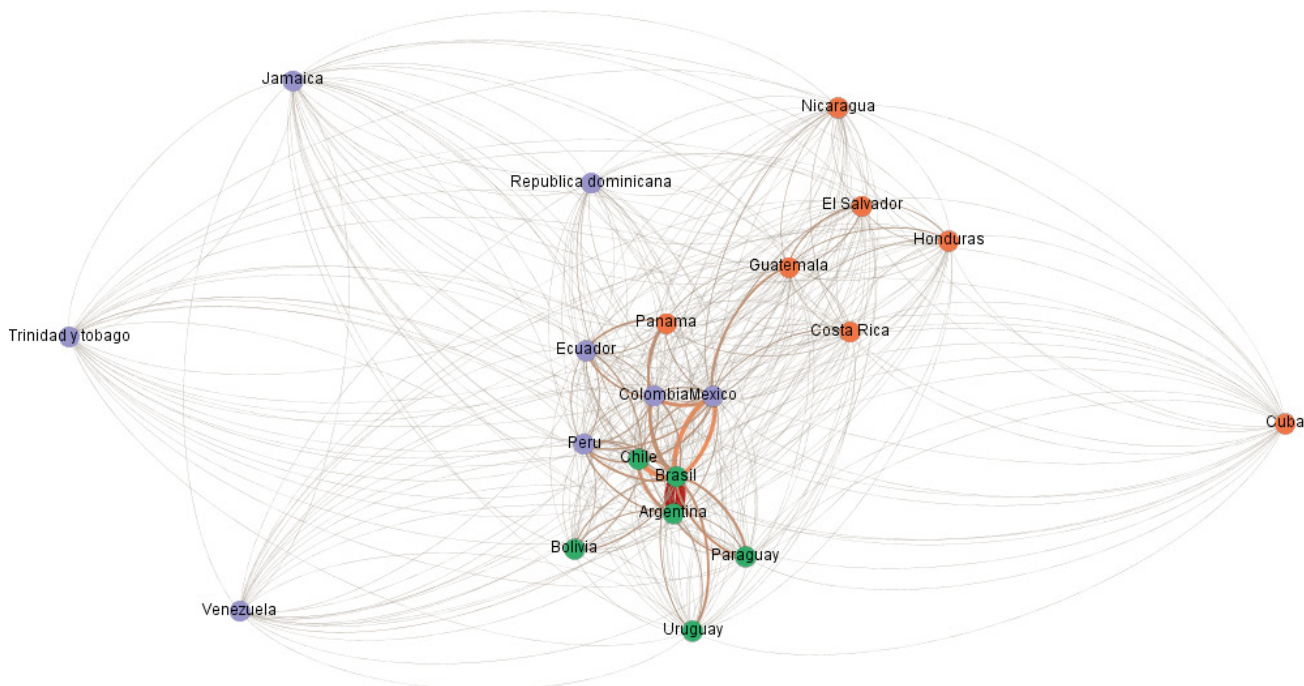


Figura 4
Análisis de la red de comercio de América Latina
Fuente: elaboración propia con base en OEC (2019).

Precisamente, estos procesos de integración económica en América Latina han permitido el afianzamiento de las llamadas «multilatinas». Estas «son empresas cuya casa matriz se encuentra en un país de América Latina y que han experimentado un proceso de internacionalización» (Leone 2015, p. 834) centrado, principalmente, en otras economías latinoamericanas; es decir, la integración económica en sí misma ha permitido fortalecer estas empresas y, al mismo tiempo, el crecimiento de estas impulsa aún más acuerdos y políticas de integración entre varias de las economías regionales.

Se ha mostrado que una de las estrategias más utilizadas para el crecimiento de estas empresas son las adquisiciones y fusiones (Casilda 2018), siendo un reflejo de la acumulación de capital que han logrado dentro de su economía, dado su papel protagónico local en su sector particular. Es así como se busca invertir en países de la región para afianzar el crecimiento y expansión empresarial, debido a que el mejor relacionamiento lingüístico, cultural, histórico y geográfico les permite ver allí una oportunidad cercana. Es así como el fenómeno de las multilatinas refleja la importancia del relacionamiento que se ha mencionado a lo largo de este estudio para el impulso del comercio internacional y del crecimiento económico.

Lo que muestra este último ejercicio es que los procesos de integración económica que se han dado en la región han generado determinados niveles de comercialización entre los países latinos, propiciando relaciones comerciales importantes; es decir, podría ser un mecanismo para buscar, si se espera estrechar relaciones con las otras regiones del Sur Global: incentivar la firma de acuerdos comerciales o de integración económica.

6 Conclusiones

El comercio internacional puede constituir una oportunidad para las economías de los países latinoamericanos, no necesariamente al nivel al que se aspira desde los modelos neoliberales radicales que esperarían a través de este lograr un desarrollo amplio de los países, pero sí puede conseguirse una generación de recursos que puedan ser empleados en la reducción de brechas socioeconómicas. Sin embargo, la selección de los socios va a ser fundamental para los resultados de ese comercio internacional. Cuando se tienen socios comerciales que solo se centran en productos de bajos valores, el beneficio de esas exportaciones será reducido. Lo que se debería encontrar son socios con quienes se puedan comercializar productos de mayor valor agregado.

Es, en este punto, donde se pone en duda la tradicional forma de comercialización de los países latinoamericanos, que se

muestran altamente dependientes de los países del Norte y de los cambios de los precios internacionales de las *commodities*. Por ello, en este artículo, se buscó indagar en las relaciones con el Sur Global, que sería un grupo de países que permitirían una comercialización de productos de mayor valor agregado y, probablemente, con unas relaciones más equilibradas, puesto que la similitud en términos económicos, sociales y políticos así lo induciría.

Se observa que hay una marcada comercialización con base en la posición geográfica de estos países. Aún no se ha logrado romper la división internacional construida por las grandes potencias porque, en su momento, la misma infraestructura global solo permitía la relación entre la periferia y los países centrales, y era poca la comunicación entre países de la periferia. Los adelantos tecnológicos han permitido una mayor comunicación entre países de ese Sur Global, pero aún eso no se ha materializado en consolidar unas relaciones comerciales fuera de las regiones geográficas.

América Latina tiene una creciente relación comercial en su interior, marcada principalmente por las estrategias de integración económica de mayor historia (CAN y Mercosur). Sin embargo, son limitadas sus relaciones con el resto del Sur Global, e incluso hay un amplio margen de crecimiento en la comercialización regional, esto último debido a que todavía los principales socios de la mayoría de los países latinos se encuentran en el Norte y muy pocos cuentan con otro país latino como un importante socio. En definitiva, se encuentra un amplio potencial en la consolidación de estas relaciones tanto dentro de la región latinoamericana como con el resto del Sur Global.

7 Bibliografía

- ANUGERAH AR, MUTTAQIN PS, TRINARNINGSIH W (2022). Social network analysis in business and management research: a bibliometric analysis of the research trend and performance from 2001 to 2020. *Heliyon* 8(4):e09270. <https://doi.org/10.1016/J.HELIYON.2022.E09270>, acceso 15 de enero de 2023.
- BRIEGER P (2002). De la década perdida a la década del mito neoliberal. En: *La globalización económico financiera. Su impacto en América Latina*. Clacso, pp. 341-355.
- BUCHNEA E, ELSAHN Z (2022). Historical social network analysis: advancing new directions for international business research. *International Business Review* 31:1-11. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2022.101990>, acceso 15 de enero de 2023.
- CAIRO H, BRINGEL B (2010). Articulaciones del Sur Global: afinidad cultural, internacionalismo solidario e Iberoamérica en la globalización contrahegemónica. *Geopolítica(S)* 1(1):41-63.
- CASILDA R (2018). Las empresas multilatinas. *Boletín Económico de ICE* 3105:33-49.

- CEPAL (2021). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe. La integración regional es clave para la recuperación tras la crisis.* Cepal.
- DANANI C (2008). América Latina luego del mito del progreso neoliberal: las políticas sociales y el problema de la desigualdad. *Ciencias Sociales Unisinos* 44(1):39-48.
- DE ANDRADE RL, RÊGO LC (2018). The use of nodes attributes in social network analysis with an application to an international trade network. *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications* 491:249-270. <https://doi.org/10.1016/J.PHYSA.2017.08.126>, acceso 15 de enero de 2023.
- GOSENS J (2020). The greening of South-South trade: levels, growth, and specialization of trade in clean energy technologies between countries in the global South. *Renewable Energy* 160:931-943. <https://doi.org/10.1016/J.RENENE.2020.06.014>, acceso 15 de enero de 2023.
- HICKEL J, DORNINGER C, WIELAND H, SUWANDI I (2022). Imperialist appropriation in the world economy: drain from the global South through unequal exchange, 1990-2015. *Global Environmental Change* 73:102467. <https://doi.org/10.1016/J.GLOENVCHA.2022.102467>, acceso 15 de enero de 2023.
- HTWE NN, LIM S, KAKINAKA M (2020). The coevolution of trade agreements and investment treaties: some evidence from network analysis. *Social Networks* 61:34-52. <https://doi.org/10.1016/J.SOCNET.2019.08.005>, acceso 15 de enero de 2023.
- KERNER D (2003). La CEPAL, las empresas transnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericana. *Revista de La Cepal* 79:85-99.
- KHAKHAR P, GULZAR H (2013). Culture and business networks: International business negotiations with Arab managers. *International Business Review* 22(3):578-590. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2012.08.002>, acceso 20 de marzo de 2022.
- KIM S, SHIN E-H (2002). A longitudinal analysis of globalization and regionalization in international trade: a social network approach. *Social Forces* 81(2):445-468. <https://doi.org/10.1353/sof.2003.0014>, acceso 20 de marzo de 2022.
- KURT Y, KURT M (2020). Social network analysis in international business research: an assessment of the current state of play and future research directions. *International Business Review* 29(2):101633. <https://doi.org/10.1016/J.IBUS-REV.2019.101633>, acceso 15 de enero de 2023.
- LEONE M (2015). La relación entre el Estado y las multilaterales en el escenario del regionalismo postliberal. En: Congreso Vasco de Sociología y Ciencia Política. Universidad del País Vasco, pp. 833-846.
- LINDER S (1961). *An Essay on Trade and Transformation.* John Wiley and Sons, Nueva York.
- LOVRIC M, DA RE R, VIDALE E, PETTENELLA D, MAVSAR R (2018). Social network analysis as a tool for the analysis of international trade of wood and non-wood forest products. *Forest Policy and Economics* 86:45-66. <https://doi.org/10.1016/j.forpol.2017.10.006>, acceso 15 de enero de 2023.
- MADARIAGA C, ÁVILA JH (2012). Análisis de redes sociales. En: Ávila J (ed.). *Redes sociales y Análisis de redes. Aplicaciones en el contexto comunitario y virtual.* Corporación Universitaria Reformada, pp. 97-131.
- MAHUTGA M (2006). The persistence of structural inequality?: a network analysis of international trade, 1965-2000. *Social Forces* 84(4):1863-1889. <https://doi.org/10.1353/sof.2006.0098>, acceso 15 de enero de 2023.
- MESQUITA M, STEIN E (2019). De promesas a resultados en el comercio internacional. Lo que la integración global puede hacer por América Latina y el Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo.
- MIRANDA R (2019). Sur Global y América Latina en el Orden Global contemporáneo. *Humania Del Sur* 27:175-198.
- MÜTZEL S (2009). Networks as Culturally Constituted Processes. A Comparison of Relational Sociology and Actor-network Theory. *Current Sociology* 57(6):871-887. <https://doi.org/10.1177/0011392109342223>, acceso 15 de enero de 2023.
- OCAMPO J, STALLINGS B, BUSTILLO I, VELLOSO H, FRENKEL R (2014). *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica.* Cepal.

- OEC (2019). Observatorio de Complejidad Económica. Estadísticas Globales de Comercio Internacional. <https://oec.world/es>, acceso 20 de marzo de 2022.
- OROS L (2015). Análisis comparativo del modelo Heckscher-Ohlin y la teoría de Linder. *Tiempo Económico* 10(29):49-66.
- PIMENTEL G (2014). La igualación de los precios de los factores en el modelo Heckscher-Ohlin y la migración: un estudio comparativo de Estados Unidos y México. *Tiempo Económico* 9(28):40-54.
- ROJAS L (2015). Neoliberalismo en América Latina. Crisis, tendencias y alternativas. Clacso.
- SANTOS B de S (2006). Conocer desde el Sur. UNMSM, Programa de Estudios sobre Democracia y Transformación Global. Fondo Editorial de la Facultad de Ciencias Sociales, Lima (Perú).
- SETAYESH A, HASSAN Z, BAHRAK B (2022). Analysis of the global trade network using exponential random graph models. *Applied Network Science* 7(38):1-19. <https://doi.org/10.1007/s41109-022-00479-7>, acceso 15 de enero de 2023.
- SMITH M, SARABI Y (2022). How does the behaviour of the core differ from the periphery? – An international trade network analysis. *Social Networks* 70:1-15. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2021.11.001>, acceso 15 de enero de 2023.
- SMITH M, GORGONI S, CRONIN B (2019). International production and trade in a high-tech industry: a multilevel network analysis. *Social Networks* 59:50-60. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2019.05.003>, acceso 15 de enero de 2023.
- SOMMER E, GAMPER M (2018). Transnational entrepreneurial activities: a qualitative network study of self-employed migrants from the former Soviet Union in Germany. *Social Networks* 53:136-147. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2017.04.007>, acceso 15 de enero de 2023.
- STALLINGS I (2014). La economía política de las negociaciones de la deuda: América Latina en la década de los ochenta. En: Ocampo J, Stallings B, Bustillo I, Velloso H, Frenkel R (eds.). *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica*. Cepal, pp. 53-82.
- WELCH C, WILKINSON I (2004). The political embeddedness of international business networks. *International Marketing Review* 21(2):216-231. <https://doi.org/10.1108/02651330410531411>, acceso 15 de enero de 2023.
- WELCH C, WILKINSON I (2005). Network perspectives on interfirm conflict: reassessing a critical case in international business. *Journal of Business Research* 58(2):205-213. [https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(02\)00495-2](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(02)00495-2), acceso 15 de enero de 2023.
- ZHANG C, FU J, PU Z (2019). A study of the petroleum trade network of countries along «The Belt and Road Initiative». *Journal of Cleaner Production* 222:593-605. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.03.026>, acceso 15 de enero de 2023.
- ZHOU M, WU G, XU H (2016). Structure and formation of top networks in international trade, 2001-2010. *Social Networks* 44:9-21.