

MEJORES VECINOS

HACIA UNA RENOVACIÓN DE LA INTEGRACIÓN
ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA



CHAD P. BOWN, DANIEL LEDERMAN,
SAMUEL PIENKNAGURA Y RAYMOND ROBERTSON

RESUMEN

RESUMEN

Mejores vecinos

*hacia una renovación de la integración
económica en América Latina*

Chad P. Bown, Daniel Lederman,
Samuel Pienknagura y Raymond Robertson

Esta publicación contiene el Resumen y un breve listado de los contenidos del libro titulado *Mejores vecinos: hacia una renovación de la integración económica en América Latina*, de próxima aparición (doi: 978-1-4648-0977-4). Una vez publicada la versión final del informe completo, la versión en pdf se encontrará disponible en openknowledge.worldbank.org y se podrán encargar versiones en papel en www.amazon.com.

© 2017 Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial
1818 H Street NW, Washington DC 20433
Teléfono: 202-473-1000; Sitio web: www.worldbank.com.

Reservados algunos derechos.

Esta obra ha sido realizada por el personal del Banco Mundial con contribuciones externas. Las opiniones, interpretaciones y conclusiones aquí expresadas no son necesariamente reflejo de la opinión del Banco Mundial, de su Directorio Ejecutivo ni de los países representados por este. El Banco Mundial no garantiza la exactitud de los datos que figuran en esta publicación. Las fronteras, los colores, las denominaciones y demás datos que aparecen en los mapas de este documento no implican juicio alguno por parte del Banco Mundial sobre la condición jurídica de ninguno de los territorios, ni la aprobación o aceptación de tales fronteras.

Téngase presente que el Banco Mundial no necesariamente es el propietario de todos los componentes del contenido de la obra, por lo que no garantiza su uso no viole los derechos de terceros. El riesgo de reclamación derivado de dicha violación correrá por exclusiva cuenta del usuario.

Nada de lo establecido en el presente documento constituirá o se considerará una limitación o renuncia a los privilegios e inmunidades del Banco Mundial, los cuales se reservan específicamente en su totalidad.

Derechos y autorizaciones



Esta publicación está disponible bajo la licencia Creative Commons de Reconocimiento 3.0 IGO (CC BY 3.0 IGO) <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo>. Bajo la licencia Creative Commons de Reconocimiento, queda permitido copiar, distribuir, transmitir y adaptar esta obra, también para fines comerciales, bajo las siguientes condiciones:

Cita de la fuente: La obra debe citarse de la siguiente manera: Bown, Chad P., Daniel Lederman, Samuel Pienknagura y Raymond Robertson. 2017. “*Mejores vecinos: hacia una renovación de la integración económica en América Latina*.” Resumen. Washington, DC: Banco Mundial. Licencia: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.

Traducciones: En caso de traducirse la presente obra, la cita de la fuente deberá ir acompañada de la siguiente nota de exención de responsabilidad: “La presente traducción no es obra del Banco Mundial y no deberá considerarse una traducción oficial de dicho organismo. El Banco Mundial no responderá por el contenido ni los errores de la traducción.”

Adaptaciones: En caso de adaptarse la presente obra, por favor añádase la siguiente nota de exención de responsabilidad: “Esto es una adaptación de una obra original del Banco Mundial. La responsabilidad por las opiniones y posturas expresadas en la adaptación pertenece exclusivamente al autor o autores de la misma y no están respaldadas por el Banco Mundial.”

Contenidos de terceros: El Banco Mundial no necesariamente es el propietario de todos los componentes del contenido de la obra, por lo que no garantiza que el uso de algún componente individual propiedad de terceros o de alguna parte contenida en el informe no viole los derechos de dichos terceros. El riesgo de reclamación derivado de dicha violación correrá por exclusiva cuenta del usuario. Si usted desea reutilizar algún componente de la obra, es su responsabilidad determinar si es necesario solicitar permiso y, si procede, obtenerlo de los propietarios de los derechos de autor. Los ejemplos de componentes pueden incluir, pero no se limitan a tablas, gráficos o imágenes.

Cualquier consulta sobre derechos y licencias deberá dirigirse a la siguiente dirección: World Bank Publications, The World Bank Group, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, EE. UU.; fax: 202-522-2625; correo electrónico: pubrights@worldbank.org.

Imagen de la portada: © rnmunes /Can Stock Photo. Imagen utilizada con permiso. Para reutilizarla deben solicitarse permisos adicionales.

Diseño de la portada: Critical Stages.

Índice

<i>Agradecimientos</i>	<i>v</i>
<i>Abreviaturas</i>	<i>vii</i>
Introducción	1
Incluso en la era de la globalización, la geografía afecta al comercio, los flujos de factores y el desempeño económico	4
El comercio regional en LAC y en las Américas: comparación internacional y determinantes	6
Los argumentos conceptuales en favor de una renovación del Regionalismo Abierto	12
Hacia la renovación del Regionalismo Abierto en las Américas: de los esfuerzos pasados a los retos actuales	17
Hace falta una región competitiva para lograr una economía competitiva	30
Apéndice A. Clasificación de las regiones	31
Notas	32
Bibliografía	34

Agradecimientos

Un equipo liderado por Chad P. Bown, Daniel Lederman, Samuel Pienknagura, y Raymond Robertson preparó este informe. Asimismo, Erhan Artuc, Simone Bertoli, Emily Blanchard, Juan José Bravo, Tatiana Didier, Enrique Fanta, Michael Ferrantino, Rebecca Freeman, Constantino Hevia, Russell Hillberry, Ruth Llovet Montanes, Anna Maria Mayda, Caglar Ozden, Gabriela Schmidt, Sergio Schmukler, Luis Servén, y Patricia Tovar realizaron aportaciones importantes. El equipo recibió excelente apoyo en la investigación por parte de Federico Bennett, Rebecca Freeman y Justin Lesniak. El trabajo se realizó bajo la supervisión general de Augusto de la Torre, Economista Jefe para la región de América Latina y el Caribe del Banco Mundial.

El equipo tuvo la fortuna de recibir los consejos y el asesoramiento inestimables de los siguientes revisores: Caroline Freund, Paolo Giordano, Mauricio Mesquita Moreira, Marcelo Olarreaga, Jose Guilherme Reis y Pablo Sanguinetti. También agradecemos los valiosos comentarios de Anabel González,

David Michael Gould, Jesko Hentschel, Ha Nguyen, Dante Mossi, José Daniel Reyes, Sebastián Sáez, Peter Siegenthaler, Joana Silva y de los participantes en el seminario organizado por los autores el 27-28 de octubre de 2015. Si bien nos hemos beneficiado y agradecemos el asesoramiento y los comentarios recibidos, el equipo principal es el responsable de los errores, omisiones o interpretaciones que se deriven del informe.

El diseño del libro, la edición y la producción fueron coordinados por Aziz Gokdemir, Susan Graham y Mark Ingebretsen bajo la supervisión de Patricia Katayama. Estamos muy agradecidos por su ayuda. También agradecemos el apoyo provisto por Alejandra Viveros y Marcela Sánchez-Bender en las actividades vinculadas con la publicación y la diseminación del informe. Anna Sanz de Galdeano estuvo a cargo de la traducción. Agradecemos enormemente su excelente trabajo. Por último, dejamos constancia de nuestro agradecimiento a Ruth Delgado Flynn y Jacqueline Larrabure por su constante apoyo administrativo.

Abreviaturas

APEC	Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés, <i>Asia-Pacific Economic Cooperation</i>)
TIB	Tratado de inversión bilateral
CAFTA-DR	Tratado de Libre Comercio Centroamérica–República Dominicana (CAFTA-DR, por sus siglas en inglés, <i>Dominican Republic–Central America Free Trade Agreement</i>)
CEPII	<i>Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales</i>
IMC	Integración del mercado de capitales
EAP	Asia oriental y el Pacífico (EAP, por sus siglas en inglés, <i>East Asia and Pacific</i>)
ECA	Europa y Asia Central (ECA, por sus siglas en inglés, <i>Europe and Central Asia</i>)
UE15+	Unión Europea extendida de los 15
IED	Inversión extranjera directa
ALC	Acuerdo de libre comercio
PIB	Producto Interior Bruto
CGV	Cadena global de valor
HO	Heckscher-Ohlin (modelo)
TIC	Tecnologías de la información y la comunicación
LAC	América Latina y el Caribe (LAC, por sus siglas en inglés, <i>Latin America and the Caribbean</i>)
MENA	Oriente Medio y Norte de África (MENA, por sus siglas en inglés, <i>Middle East and North Africa</i>)
NMF	Nación más favorecida
MILA	Mercado Integrado Latinoamericano
CMN	Corporación multinacional
NAFTA	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés, <i>North American Free Trade Agreement</i>).
MCO	Mínimos cuadrados ordinarios
RA	Regionalismo abierto
PPMV	Estimador de Poisson de pseudo-máxima verosimilitud
ACP	Acuerdo de comercio preferencial
PWT	<i>Penn World Table</i>

I+D	Investigación y desarrollo
VCR	Ventaja comparativa revelada
NO	Normas de origen
SAR	Asia meridional (SAR, por sus siglas en inglés, South Asia Region)
SSA	África Subsahariana (SSA, por sus siglas en inglés, <i>Subsaharian Africa</i>)
WDI	Indicadores del desarrollo mundial (WDI, por sus siglas en inglés, <i>World Development Indicators</i>).
OMC	Organización Mundial del Comercio

Resumen

Introducción

En una ruptura clara con el pasado, América Latina y el Caribe (LAC, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*) y, en especial, América del Sur, experimentaron un impulso en el crecimiento acompañado de equidad durante la primera década del siglo XXI.¹ De hecho, la tasa de crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) de LAC se situó en torno al 4 por ciento, cifra claramente superior al promedio histórico regional del 2 por ciento. Además, el ingreso de los hogares más pobres de muchos países de la región creció más rápido que el de los hogares más ricos. Desafortunadamente, parece que esta última fase de prosperidad se ha desvanecido y, con unas pocas excepciones en América Central y el Caribe, los países de la región se enfrentan de nuevo a una realidad caracterizada por el crecimiento bajo.

Conforme se han ido alejando los buenos tiempos, se ha comprendido claramente que semejante desempeño fue el resultado de un auge de la demanda impulsado por el incremento de los precios de las exportaciones de LAC con respecto al de sus importaciones (esto es, por una mejora en los términos de intercambio) (de la Torre, Filippini e Ize,

2016). Además, la ralentización del crecimiento ha hecho que regresen los temores a la inestabilidad económica. No cabe duda de que no hay por el momento evidencia que indique que LAC va a regresar a los días volátiles de la década de los ochenta, en parte debido a las mejoras de su marco macrofinanciero. No obstante, es innegable que dichos temores existen, especialmente en el contexto de las expectativas de incrementos en los tipos de interés globales. En este contexto, los responsables de las políticas de LAC están buscando fuentes de crecimiento y estabilidad a largo plazo.

La integración regional es un ámbito de las políticas que ha adquirido protagonismo. De hecho, desde al menos la década de los sesenta LAC ha experimentado con varias formas de integración regional con la esperanza de que el reforzamiento de los lazos económicos regionales pueda generar el tipo de éxito económico que la región busca desde hace tanto tiempo. El impulso actual hacia la integración regional ha estado influenciado por el éxito de Asia oriental y el Pacífico (EAP, por sus siglas en inglés, *East Asia and Pacific*), donde el comercio intraregional, las exportaciones al resto del mundo y el ingreso per cápita han crecido conjuntamente al tiempo que el ingreso regional

sigue acortando distancias con el de Estados Unidos (de la Torre, Lederman y Pienknagura, 2015). Si esta coincidencia de los resultados comerciales y de crecimiento se deriva de políticas comerciales de la región u otras políticas o si, en cambio, fue el propio crecimiento regional el que causó el crecimiento del comercio intraregional y las exportaciones globales, son preguntas que van más allá del alcance de este informe. No obstante, EAP no deja de ser una fuente de inspiración para los latinoamericanos.

Así pues, la creencia de que parte del problema de crecimiento de LAC es su escasa integración intraregional está detrás del impulso a favor de profundizar en esta. En efecto, los niveles de integración de LAC palidecen al lado de los de la Unión Europea, EAP y Europa y Asia Central (ECA, por sus siglas en inglés, *Europe and Central Asia*). Es así que si uno cree en la relación entre la integración regional y el crecimiento, estas diferencias sugieren que el fomento de acuerdos formales con el potencial de fortalecer los vínculos económicos dentro de la región podría impulsar el crecimiento de LAC.

El objetivo de usar los acuerdos de comercio formales para acelerar el crecimiento es evidente en muchos de los acuerdos comerciales vigentes en la región. Por ejemplo, un objetivo de la Alianza del Pacífico —el acuerdo de integración de 2012 entre Chile, Colombia, México, y Perú— es “generar mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías y sus miembros”.² Análogamente, el Tratado de Libre Comercio Centroamérica–República Dominicana (CAFTA-DR, por sus siglas en inglés, *Dominican Republic–Central America Free Trade Agreement*) incluye entre sus resoluciones la creación de “oportunidades nuevas para el desarrollo económico y social” y “crear oportunidades de empleo y mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios”.³ Además, aunque el acuerdo no lo plantea explícitamente, muchos ven a Mercosur —la unión aduanera formada por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y la República Bolivariana de

Venezuela—como un vehículo útil para lograr un crecimiento mayor en los países del Cono Sur (Fanelli 2007).

El objetivo de aprovechar la integración regional para impulsar el crecimiento no es nuevo para LAC. De hecho, la región ha explorado varios modelos de integración para conseguir este objetivo, pasando del regionalismo “antiguo”, que prevaleció hasta finales de los años ochenta y enfatizó el papel de la integración regional y de la sustitución de las importaciones como pilares integrales de las estrategias de industrialización, al regionalismo “nuevo” que surgió con la ola de reformas implementadas en la región en los años noventa (véase BID 2002). Cabe destacar que esta versión más reciente de la integración regional considera el regionalismo como un primer paso hacia el objetivo de la integración global, motivo por el cual se lo ha etiquetado como “Regionalismo Abierto” (RA en lo sucesivo).⁴

Este estudio revisita el concepto de RA y presenta evidencia que apoya la idea de que una estrategia de RA revitalizada puede contribuir al crecimiento combinado con equidad mediante la explotación de las complementariedades entre la integración económica global y regional. En concreto, este estudio plantea una estrategia basada en cinco pilares: (i) reducir los aranceles (externos) de nación más favorecida (NMF), (ii) profundizar la integración entre América del Sur, América Central y América del Norte, (iii) armonizar las normas y procedimientos que regulan el intercambio de bienes, servicios y factores de producción, (iv) incrementar los esfuerzos para que los elevados costos del comercio se reduzcan en LAC e (v) integrar los mercados de trabajo y capitales en las Américas. Así pues, esta agenda plantea ni más ni menos que una renovación exhaustiva de la noción de RA.

Desde los años noventa, el RA en LAC se ha centrado sobre todo en los acuerdos comerciales preferenciales y en su relación con las políticas comerciales que afectan al comercio con socios extra-regionales (Bergsten 1997). En última instancia,

el objetivo de la renovación de la estrategia de RA es mejorar la competitividad de la región con respecto al resto del mundo mediante políticas inteligentes (a la par que complejas) que impulsen la integración económica intra-regional al tiempo que reducen las barreras al comercio internacional con el resto del mundo. Dado que la magnitud de los flujos comerciales y migratorios bilaterales dependen de la distancia geográfica entre los socios económicos, uno de los retos analíticos clave es evaluar el potencial de que se produzcan ganancias de eficiencia en toda la región gracias a los esfuerzos de integración regional (más allá de los aspectos geográficos) combinados con reformas estructurales internas y una mayor liberalización del comercio con el resto del mundo. La mayoría de la evidencia recopilada para este estudio sugiere que la manera en que las Américas se integren puede afectar a las perspectivas de largo plazo de crecimiento y estabilidad de la región, precisamente porque los factores geográficos implican que la integración global impulsora del crecimiento no puede conseguirse sin reforzar nuestra propia región. Una consecuencia crucial de esta idea es que la renovación del RA incluya reformas estructurales capaces de incrementar la eficiencia económica de las Américas en su conjunto.

Vale la pena aclarar que el análisis que este resumen presenta no cuantifica el impacto que el RA ha tenido sobre LAC en el pasado ni tampoco las ganancias potenciales de la renovación del RA, sino que se basa en la literatura económica existente para identificar a través de qué canales los diferentes modos de integración económica pueden estimular el crecimiento y la estabilidad, lo que a su vez puede verse como una manera indirecta de evaluar las prioridades de la renovación del RA en las Américas. Este informe se basa en dos ramas fundamentales de la teoría económica. La primera sostiene que las ganancias del comercio dependen de las diferencias entre los países. En estos modelos “neoclásicos” dichas diferencias suelen modelarse como derivadas de la oferta de factores (por ejemplo, hay países que tienen

“escasez de capital”) o de la tecnología. La segunda rama de la teoría económica sostiene que el comercio facilita el aprendizaje, ya sea mediante la experiencia de exportar o mediante la exposición ante nuevos productos e ideas que traen consigo las importaciones. Pese a que estas no son las únicas teorías que explican el comercio y las ganancias que de este se derivan, sí son las que probablemente tienen una historia más arraigada en economía internacional.⁵ Además, las intuiciones de estos modelos pueden, en cierto modo, aplicarse también a la integración de los mercados de factores.

Para no dispersar el análisis, este resumen deja de lado dos aspectos importantes de la integración regional. En primer lugar, no analiza los efectos de la integración económica sobre la pobreza y la desigualdad, un tema que ha sido ampliamente estudiado en la literatura existente.⁶ Aunque es importante considerar los efectos potenciales de la integración internacional sobre la pobreza y la desigualdad, estos quedan fuera del objeto de este estudio. Por el momento, basta con decir que hay evidencia según la cual la integración global probablemente haya contribuido a reducir la desigualdad en LAC. Tras la liberalización comercial generalizada de los años noventa, la desigualdad salarial terminó por reducirse en América Latina (López-Calva y Lustig 2010; Messina y Silva, de próxima aparición). La reducción de la desigualdad podría vincularse al comercio, tal y como predice la teoría neoclásica (Robertson 2004). Un aspecto quizás más importante es que, en general, se considera que los problemas relacionados con la pobreza y la desigualdad se abordan de modo menos efectivo con políticas comerciales que con otras medidas alternativas como la expansión de la cobertura de la educación pública, la mejora de la educación en los barrios pobres o las transferencias condicionadas de efectivo, entre otras políticas que no obstaculizarían ni al crecimiento ni a la eficiencia económica. La segunda limitación de este estudio es que no analiza las consecuencias y objetivos no económicos de la integración económica.⁷

El resto de este resumen se organiza en torno a los temas clave relativos a los argumentos que se presentan. En primer lugar, se analiza la importancia de la geografía a la hora de moldear tanto el desempeño económico como los patrones de integración en todo el mundo. Una vez abordada la relevancia de la geografía, este resumen analiza los patrones observados de integración regional y, a continuación, evalúa los beneficios de la integración bajo el prisma de dos teorías diferentes: una que sostiene que las ganancias de eficiencia potenciales dependen de cuánto se complementen los países entre sí, y otra según la cual los beneficios de la integración dependen de cuánto pueden aprender unos países de otros. Una vez recopilada toda esta evidencia, se plantea la estrategia de cinco pilares para la renovación del RA en las Américas. Al abordar cada pilar de dicha estrategia, se describen tanto el estado actual de las políticas en la región como los retos que quedan por delante.

Incluso en la era de la globalización, la geografía afecta al comercio, los flujos de factores y el desempeño económico

En las últimas décadas, el mundo ha experimentado cambios económicos y tecnológicos significativos que han transformado las relaciones económicas internacionales. Estos cambios han hecho que muchos sostengan que “la distancia ha muerto” o que “el mundo es plano”. En resumen, cabe esperar que en un “mundo plano” el desempeño económico de un país no se vea afectado por su ubicación geográfica.⁸ Internet y las mejoras en el transporte ciertamente han afectado a los patrones de comercio y han facilitado nuevas relaciones comerciales (véase el recuadro 1).

Sin embargo, por muy relevantes que estos cambios sean, parece que el efecto de la distancia no ha desaparecido. Tal y como se describe en el recuadro 1, los aspectos geográficos también son determinantes importantes de la integración económica. Es decir, incluso aunque no existiesen políticas favorables a la integración regional, la

proximidad la facilitaría. Este sesgo se deriva de los costos vinculados con el movimiento entre fronteras de bienes, personas y, en menor medida, capitales. No en vano, la literatura especializada ha mostrado que estos costos aumentan con la distancia.

El efecto de la geografía sobre el comercio y los flujos de factores (capital y trabajo) tiene implicaciones importantes para los patrones de integración observados en distintas regiones. En concreto, se espera que los países más cercanos geográficamente a sus socios regionales estén más integrados que los países más distantes.

Además, el desempeño económico también está geográficamente agrupado en todo el mundo. En concreto, el desempeño económico en el largo y corto plazo de un país está muy correlacionado con el de sus vecinos. Así, la probabilidad de que dos países experimenten simultáneamente episodios prolongados de crecimiento alto o bajo se reduce con la distancia (gráfico 1, panel a). Análogamente, la probabilidad de que dos países atraviesen la misma fase de un ciclo económico se reduce con la distancia geográfica (gráfico 1, panel b). Además, la importancia de los factores geográficos que moldean el desempeño económico no se ha reducido con el tiempo, sino que ha aumentado. Este estudio presenta investigaciones nuevas que muestran que los factores geográficos que afectan al crecimiento del PIB han ganado importancia en los últimos años hasta el punto de que, en un país promedio del mundo, su relevancia ha superado a la de los factores específicos de cada país y a la de los factores globales como determinantes clave de las fluctuaciones macroeconómicas (gráfico 2).

Los factores regionales también han ganado importancia con el tiempo en los países de América Latina, y en el periodo 1995–2011 fueron tan importantes como los factores específicos de cada país. Sin duda alguna, el motor de este incremento tiene que ver con la creciente relevancia de factores que afectan de modo similar a muchos países de la región pero que están vinculados con lo que acaece en otros lugares del mundo.

RECUADRO 1 ¿Ha muerto la distancia? La tecnología y su impacto sobre la integración internacional

El advenimiento de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) e Internet se considera probablemente el cambio más drástico que ha afectado a las interacciones económicas internacionales en los últimos treinta años. No en vano, ha llevado a muchos analistas a sugerir que las interacciones económicas y empresariales ya no están limitadas por la geografía (la hipótesis de “la muerte de la distancia”). Una interpretación literal de esta hipótesis es que, en el caso extremo, la distancia geográfica no debería afectar a los flujos comerciales y de factores. Pese a alguna evidencia anecdótica a favor de la hipótesis de la muerte de la distancia (Friedman 2007), hay un gran número de artículos académicos que indican que la distancia sigue siendo un determinante relevante de las interacciones económicas.

¿Cómo se puede reconciliar la expectativa de que la tecnología facilite las interacciones económicas internacionales, especialmente entre países lejanos, con la realidad de que la distancia todavía juega un papel importante en la determinación de los flujos comerciales? La respuesta es que la mayoría de la evidencia de la literatura económica apoya la idea de que la tecnología ha afectado al comercio, especialmente mediante la reducción de los costos fijos vinculados con la exportación (Freund y Weinhold 2004). Estos no son los costos vinculados con el movimiento de bienes y servicios de un país a otro del mundo, sino los costos asociados al establecimiento de una relación comercial que incluyen desde las transacciones que los exportadores deben realizar antes de exportar un bien o servicio hasta los costos de adquirir la información necesaria para los compradores y los vendedores. No obstante, no existe evidencia robusta de cambios sistemáticos en los costos vinculados con los movimientos de bienes y servicios a lo largo de los últimos treinta años.

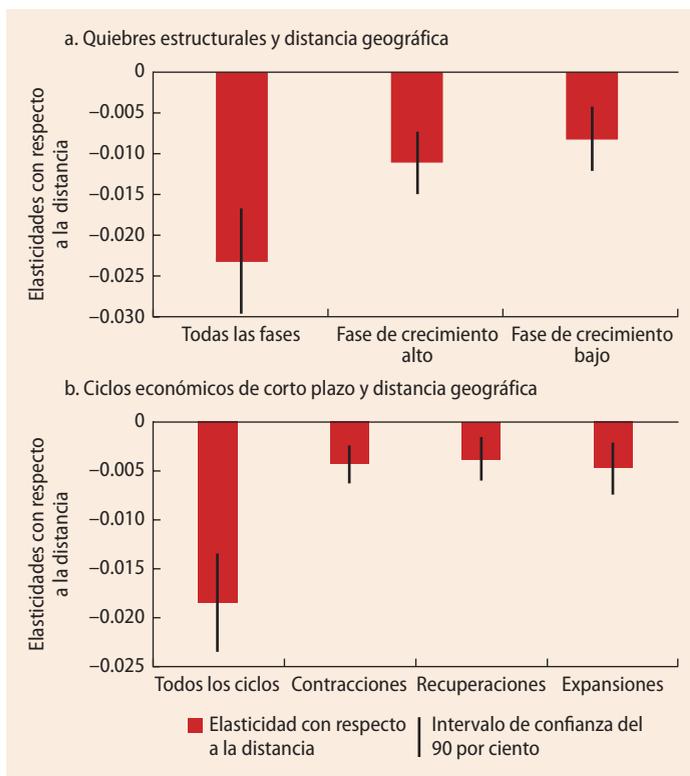
Para ilustrar el impacto que la tecnología tiene sobre los costos fijos es útil concentrarse en los mercados en línea como Amazon o eBay, y compararlos con los mercados tradicionales. Si un vendedor quiere abastecer a empresas y consumidores extranjeros a través de un mercado tradicional tendrá que establecer redes de clientes y de suministro en cada destino. En cambio, un vendedor que opera mediante mercados en línea puede evitar estos costos accediendo a las redes de la plataforma en línea. En este sentido, los mercados en línea reducen la duplicación innecesaria de costos de transacción.

El papel de la tecnología en la facilitación de las transacciones empresariales mediante la disminu-

ción de los costos de información se puede ilustrar a través de la evaluación de las diferencias entre los mercados en línea y tradicionales desde el punto de vista de los compradores. Los compradores toman decisiones relativas a los bienes que adquieren basadas en parte en la información que tienen acerca de los bienes y sus productores. Una transacción empresarial es más probable si el comprador confía y tiene información de mejor calidad sobre un bien y sus productores. En los mercados tradicionales la información es dispersa y costosa de adquirir, lo que reduce la probabilidad de que una transacción se materialice. En cambio, en los mercados en línea es sencillo acceder a información. Una implicación de los efectos de la reducción de los costos informativos en los mercados en línea es que estos facilitan que las empresas pequeñas o de países menos conocidos exporten (Lendle *et al.* 2012).

¿Qué evidencia existe sobre la relación entre la tecnología y los costos directamente vinculados con el movimiento de bienes y servicios entre fronteras? La literatura ha mostrado dos resultados que sugieren que, al menos para un conjunto amplio de bienes, estos costos todavía se ven afectados por la distancia. Por ejemplo, Berthelon y Freund (2008) mostraron que hay una gran heterogeneidad entre bienes en términos de cuán sensibles son los flujos comerciales bilaterales a la distancia. De hecho, la mayoría de los bienes tienen elasticidades grandes y negativas con respecto a la distancia, lo que en parte refleja costos de transporte y de seguros. Por descontado, es innegable que la tecnología (las TIC e Internet concretamente) ha reducido los costos de transporte de ciertos servicios (Freund y Weinhold 2002). Por ejemplo, un arquitecto que vende sus servicios a un cliente extranjero puede hacerlo al mismo costo (cercano a cero) independientemente de la ubicación del cliente. Sin embargo, para una gran parte de los bienes y servicios que se intercambian en el mundo, los costos de transporte todavía son altos y no se han reducido significativamente con el tiempo (Hummels 2007).

En resumen, las TIC e Internet han cambiado el comercio mundial, pues han reducido los costos de transacción y los costos de información, lo que permite que más compradores y vendedores participen en los mercados globales. No obstante, mover bienes y servicios entre fronteras sigue siendo costoso y estos costos aumentan con la distancia. En este sentido, los flujos comerciales y de factores siguen estando limitados por la geografía.

GRÁFICO 1 Desempeño económico y distancia geográfica

Fuentes: Cálculos del Banco Mundial basados en PWT (Penn World Table) 8.1 (ver Feenstra, Inklaar y Timmer 2015) y fuentes nacionales.

Nota: Las fases son episodios prolongados de crecimiento promedio alto o bajo. El inicio de los episodios se corresponde con quiebres estructurales, los cuales se identifican empleando el algoritmo propuesto por Bai y Perron (2003). Las elasticidades de distancia en el panel a muestran los coeficientes del logaritmo de la distancia resultantes de una regresión de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) de una variable dicotómica que toma el valor de uno si un par de países atraviesa de manera simultánea la misma fase económica (crecimiento alto o crecimiento bajo), tomando como controles el logaritmo de la distancia, efectos fijos por país, controles gravitacionales adicionales, y la distancia económica calculada como el valor absoluto de la diferencia entre el logaritmo natural del producto interno bruto (PIB) per cápita de cada par de países. Las elasticidades de distancia en el panel b muestran los coeficientes del logaritmo de la distancia resultantes de una regresión de MCO de una variable dicotómica que toma el valor de uno si un par de países atraviesa de manera simultánea el ciclo económico de corto plazo (contracción, recuperación y expansión), tomando como controles el logaritmo de la distancia, efectos fijos por país, controles gravitacionales adicionales, y la distancia económica calculada como el valor absoluto de la diferencia entre el logaritmo natural del producto interno bruto (PIB) per cápita de cada par de países.

En concreto, es probable que este resultado se deba al aumento de la importancia de China en la economía global y al impacto que ha tenido en LAC (véase de la Torre *et al.* 2015).

Hay al menos dos hipótesis que pueden explicar la agrupación geográfica del desempeño económico. Una es que se trata de una consecuencia del comercio y de la integración de los mercados de trabajo y capitales, que a

su vez están también agrupados geográficamente (véase Calderón, Chong, y Stein 2007). La otra hipótesis es que las dotaciones, las instituciones y otros determinantes del desempeño económico están agrupados geográficamente.

Sea cual sea la explicación, la agrupación geográfica del desempeño económico y el modo en que ha evolucionado a lo largo del tiempo afectan a las ganancias de la integración predichas por los modelos de comercio neoclásicos basados en diferencias en dotaciones o en diferencias tecnológicas y por los modelos de aprendizaje a través del comercio. Análogamente, es de esperar que los factores geográficos afecten a los niveles observados de integración regional. El resto de este resumen analiza estos dos aspectos en detalle, de modo que el análisis planteado orientará el debate relativo a las políticas que puedan apuntalar la renovación propuesta del RA.

El comercio regional en LAC y en las Américas: comparación internacional y determinantes

Los flujos de comercio regional son una parte integral de los flujos de comercio internacionales. Aproximadamente la mitad del total de los flujos comerciales se producen entre socios regionales. No obstante, hay diferencias significativas entre regiones en la importancia relativa de los flujos comerciales intraregionales con respecto a los flujos totales. En un extremo se sitúa la UE15+ (esto es, la Unión Europea extendida de los 15) y EAP, regiones en las que las exportaciones intraregionales dieron cuenta del 60 y el 50 por ciento del comercio total en 2014, respectivamente (gráfico 3). En el extremo opuesto están regiones como Asia meridional (SAR), África Subsahariana (SSA, por sus siglas en inglés, *Subsaharian Africa*) y Oriente Medio y Norte de África (MENA, por sus siglas en inglés, *Middle East and North Africa*), donde las exportaciones intraregionales representaron solo entre un 10 y un 15 por ciento del comercio total en 2014.

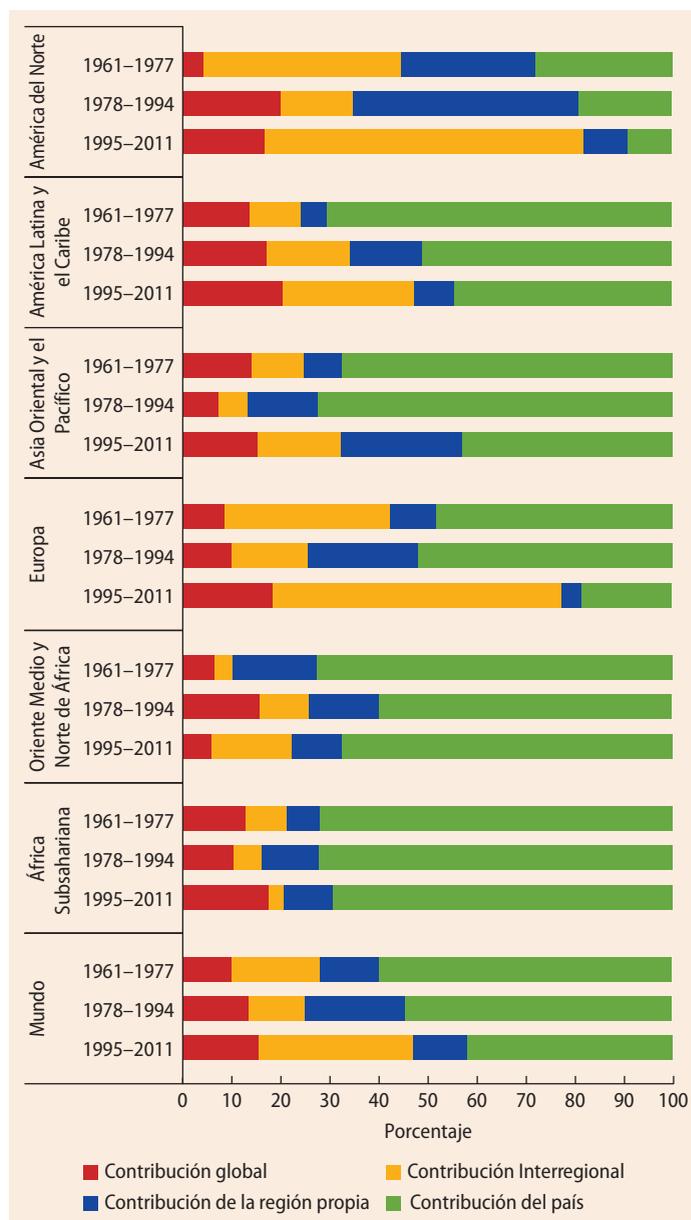
Como se ha mencionado antes, el desempeño destacable de EAP en términos de integración comercial regional ha llamado la atención de otras regiones, LAC incluida. Sin embargo, replicar la experiencia de EAP ha resultado un reto complejo para LAC. La región ha realizado esfuerzos de integración regional a través de acuerdos de integración comercial formales desde los años sesenta, y dichos esfuerzos se han intensificado desde mediados de los noventa. De hecho, antes del año 2000, un país promedio de LAC tenía un acuerdo de comercio preferencial con aproximadamente cuatro socios regionales, mientras que para el año 2013 dicha cifra ya estaba cerca de diez. A pesar de estos esfuerzos, la importancia relativa de las exportaciones intraregionales con respecto al total de las exportaciones de LAC ha permanecido estable en torno al 20 por ciento.

Así pues, el análisis previo plantea la siguiente pregunta: ¿por qué la región no está más integrada? O, más concretamente, ¿cuáles son las restricciones al impulso del comercio regional a las que se enfrentan los responsables de las políticas de LAC? Para responder a estas preguntas, el resto de este apartado explora una explicación potencial derivada de la literatura sobre el comercio internacional que apunta al tamaño económico y las fricciones comerciales relacionadas con la distancia como factores gravitacionales que moldean los flujos comerciales.

El tamaño y la distancia geográfica son importantes para los flujos comerciales

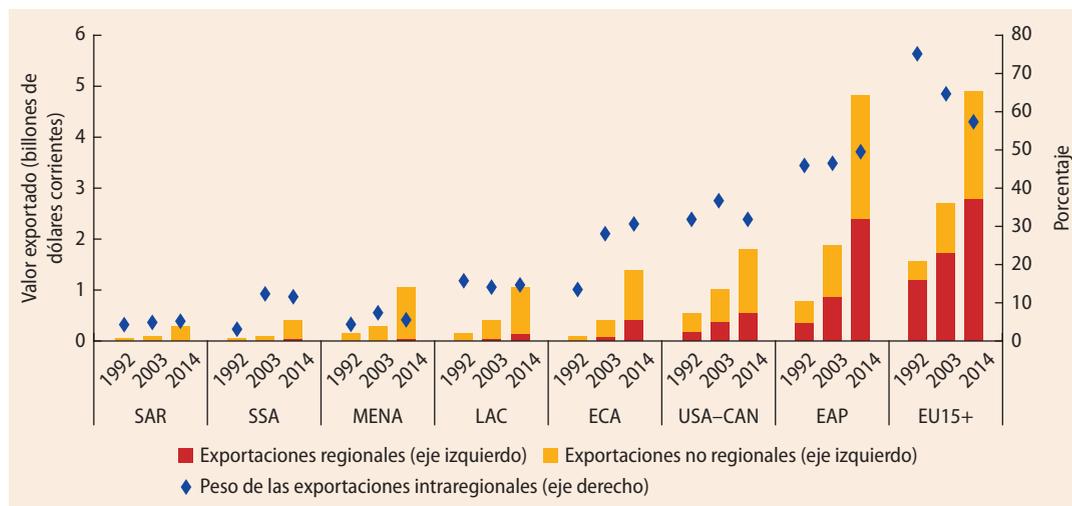
La comprensión de los determinantes de los patrones de comercio internacional es un objetivo de investigación que se remonta a comienzos del siglo XIX. Los modelos de comercio internacional neoclásicos se centraron en el papel de la tecnología (modelos ricardianos) y en las diferencias en las dotaciones de factores (modelo de Heckscher-Ohlin) para explicar los patrones comerciales observados. Pese al atractivo indudable de las ideas de estos modelos, los estudios realizados en los años setenta, ochenta y noventa

GRÁFICO 2 Descomposición de varianza por región y subperíodo



Fuente: Hevia y Servén 2016.

Nota: Los valores para cada región corresponden a la contribución de cada uno de los tres factores a la varianza del crecimiento para el país promedio de la región. La contribución global es la porción de la varianza del crecimiento del producto interno bruto (PIB) real de un país que es explicada por un factor global—esto es, un factor que es común a todos los países del mundo. La contribución regional es la porción de la varianza del crecimiento del producto interno bruto (PIB) real de un país que es explicada por un factor regional—esto es, un factor que es común a todos los países de la región. El factor regional para cada región se divide entre dos componentes, uno que es ortogonal a los de las otras regiones (el de la región propia) y otro que está correlacionado con los de las otras regiones. Finalmente, la contribución del país es la porción de la varianza del crecimiento del PIB real de un país que es explicada por un factor idiosincrático. Ver el apéndice A para una lista de los países de cada región.

GRÁFICO 3 Comercio intraregional, por región

Fuente: Cálculos del Banco Mundial basados en datos de UN COMTRADE.

Nota: El peso de las exportaciones intraregionales se calcula como el ratio entre las exportaciones intraregionales y las exportaciones totales. LAC = América Latina y el Caribe; EAP = Asia Oriental y el Pacífico; ECA = Europa y Asia Central; EU15+ = EU15 más Islandia, Noruega y Suiza; MENA = Oriente Medio y Norte de África; SAR = Sur de Asia; SSA = África Subsahariana; USA-CAN = Estados Unidos y Canadá. Ver el apéndice A para una lista de los países de cada región.

dieron con poca evidencia favorable a estas teorías como explicación de los patrones comerciales observados porque la mayor parte del comercio global se producía entre los países ricos y sus vecinos.⁹

Un modelo empírico que parece adaptarse a los datos de comercio especialmente bien es el llamado modelo “gravitacional” del comercio.¹⁰ Su principio fundamental es que los flujos comerciales deberían ser proporcionales al PIB de los socios comerciales e inversamente proporcionales a su distancia geográfica. La relación positiva entre los flujos comerciales bilaterales y el PIB de los socios comerciales refleja la idea de que los países grandes y ricos demandan y ofrecen más bienes de y al resto del mundo en comparación con los países más pequeños, lo que hace que los niveles de comercio sean altos entre ellos.¹¹ La relación inversa entre el comercio y la distancia refleja la idea de que el comercio implica movimiento de bienes y es de esperar que el costo de trasladar bienes aumente con la distancia.¹² Por lo tanto, es de esperar que los precios cobrados por los productores más lejanos sean mayores que los cobrados por los productores más cercanos,

lo que a su vez reduce la demanda de exportaciones (variedades) de países más distantes. Así pues, los efectos de la distancia pueden hacer que los países no alcancen a comprobar las ganancias del comercio predichas por los modelos neoclásicos.

La relación predicha por el modelo gravitacional tiene implicaciones importantes para la comprensión de los patrones de integración regional previamente expuestos. En primer lugar, la relación negativa entre los flujos de comercio y la distancia predicha por el modelo gravitacional y observada en los datos implica que, a igualdad de otros factores, los flujos comerciales serán mayores entre socios cercanos que entre socios lejanos. Dicho de otro modo, aunque las políticas comerciales de todo el mundo fuesen no discriminatorias, el modelo gravitacional predice que el comercio será en buena medida regional debido a los costos comerciales que varían sistemáticamente con la distancia geográfica.

Otra implicación relevante del modelo gravitacional es que las diferencias en el tamaño y la distancia entre países dentro de la misma región pueden jugar un papel importante a la

hora de explicar las diferencias entre regiones en la importancia del comercio regional. En concreto, se espera que las regiones con países de PIB elevado y distancia escasa entre ellos tengan mayores flujos comerciales como porcentaje del comercio total que las demás regiones, manteniendo constantes los demás factores.

La tabla 1 plantea una descripción preliminar a algunas de las características que podría haber detrás de las diferencias entre regiones en los patrones de integración regional ilustrados en el gráfico 3. Por ejemplo, Europa es, además de una de las regiones más integradas en términos de flujos comerciales, también una de las regiones con un PIB promedio mayor y con la menor distancia promedio entre los pares de países que componen la región. EAP, otra región muy integrada, tiene una situación difícil en términos de distancia, pero también tiene el tercer PIB más alto de todas las regiones (incluye Japón y otros países de ingreso alto). En cambio, SSA, la región con el segundo nivel de integración más bajo, tiene el PIB promedio más bajo y la segunda distancia promedio más alta entre los pares de países de la región.

Así pues, la lógica del modelo gravitacional parece corresponderse con los datos.

Se puede ahondar más en los puntos destacados en la tabla 1 usando una definición alternativa de las regiones. El gráfico 4, en el panel a, muestra los niveles de integración de las Américas incluyendo LAC, Estados Unidos y Canadá, y de EAP excluyendo Japón. Así, el ejercicio añade dos países grandes a LAC (lo que conduce a más integración regional que la de LAC en su definición original) y elimina una gran economía de EAP (lo que conduce a menos integración regional que la de la definición original de EAP). Los resultados confirman la importancia para el nivel de integración de una región del tamaño de los países que la componen. El porcentaje de las exportaciones regionales de las Américas (LAC más Estados Unidos y Canadá) está en torno al 50 o al 60 por ciento del comercio total, un nivel más alto que el 20 por ciento de LAC y el 35 por ciento de Estados Unidos y Canadá en la clasificación original. Análogamente, la integración regional de EAP se reduce del 50 por ciento cuando Japón se incluye al 40 por ciento cuando Japón se excluye.

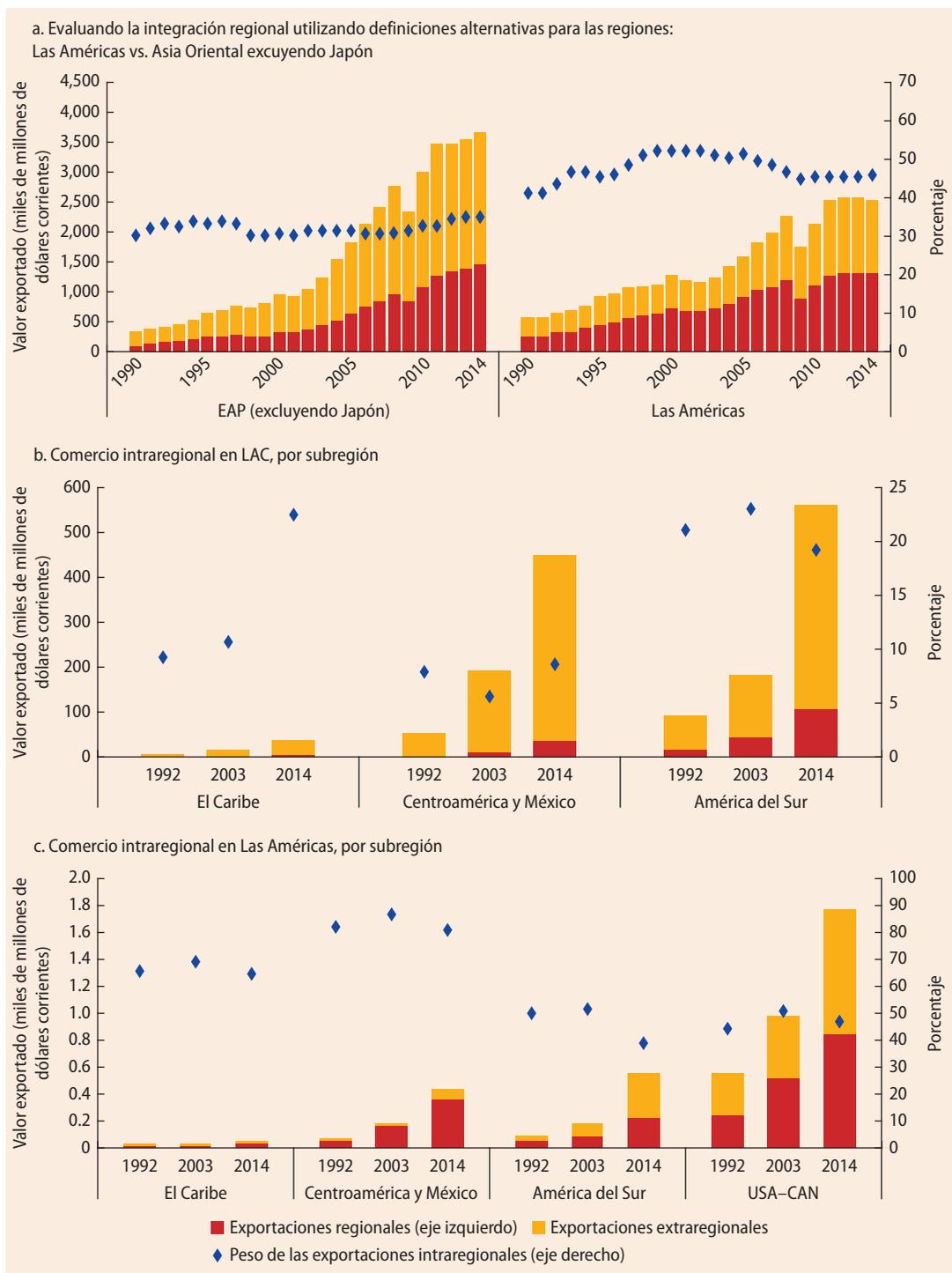
TABLA 1 Variables gravitacionales, por región

	Distancia entre pares de países dentro de la región, en kilómetros		PIB en 2014 como % del PIB de EE.UU.		PIB per cápita en 2014 como % del PIB per cápita de EE.UU.	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
SSA	3,360	3,120	0.24	0.07	4.91	1.91
EAP	4,840	4,464	5.23	1.07	29.45	7.92
ECA	2,190	1,864	1.00	0.30	19.22	16.78
EU15+	1,260	1,242	6.55	3.08	90.98°	87.87
LAC	2,816	2,531	1.08	0.17	16.06°	13.63
MENA	2,193	1,952	1.04	0.63	35.69	12.27
SAR	1,735	1,710	2.14	0.43	4.59	2.44
Centroamérica y México	795	571	1.23	0.25	11.62	7.29
El Caribe	1,366	1,236	0.07	0.02	18.41	15.20
América del Sur	2,504	2,376	2.40	1.18	16.63	13.52

Fuente: Cálculos del Banco Mundial basados en datos de Indicadores de Desarrollo Mundial (WDI, por sus siglas en inglés, World Development Indicators) y Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII).

Nota: LAC = América Latina y el Caribe; EAP = Asia Oriental y el Pacífico; ECA = Europa y Asia Central; EU15+ = EU15 más Islandia, Noruega y Suecia; MENA = Oriente Medio y Norte de África; PIB = producto interno bruto; SAR = Sur de Asia; SSA = África Subsahariana. Ver el apéndice A para una lista de los países de cada región.

GRÁFICO 4 Una ilustración de las fuerzas gravitacionales del comercio internacional



Fuente: Cálculos del Banco Mundial basados en datos de UN COMTRADE.

Nota: El peso de las exportaciones intraregionales se calcula como el ratio entre exportaciones intraregionales y exportaciones totales. LAC = América Latina y el Caribe; Las Américas = LAC más Estados Unidos y Canadá (USA-CAN); EAP = Asia Oriental y el Pacífico. Ver el apéndice A para una lista de los países de cada región.

Además, el ejercicio con definiciones regionales alternativas demuestra la importancia de la distancia para la integración regional. Con las definiciones regionales habituales, el panel b del gráfico 4 muestra que América del Sur tiene los niveles más altos de integración con el conjunto de LAC (20-25 por ciento de los flujos comerciales totales) y Centroamérica y México en cambio tienen los niveles más bajos (por debajo del 10 por ciento). Cuando Estados Unidos y Canadá se incluyen en las Américas el *ranking* se invierte (gráfico 4, panel c). Por tanto, mientras que la inclusión de dos países grandes aumenta los niveles de integración regional en general, también favorece desproporcionadamente a los países cercanos.

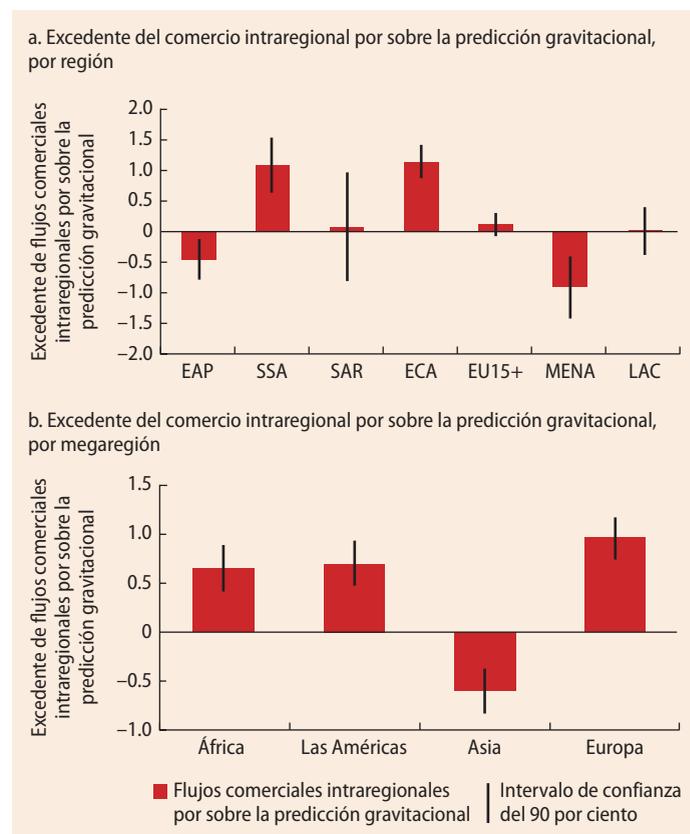
La ecuación gravitacional sugiere que, para evaluar cuidadosamente la situación de LAC en términos de integración regional y para comprender los factores que la determinan, hay que tener en cuenta el impacto de la geografía y el tamaño en los flujos comerciales. Las investigaciones que han servido de soporte para este estudio siguen esta estrategia y comparan la situación de LAC con la de otras regiones en términos de comercio intraregional una vez se ha descontado el efecto de estas variables.¹³

Los resultados de este ejercicio muestran que una pareja promedio de países de LAC, con un nivel originalmente bajo de comercio regional, tienen flujos de comercio intraregional que coinciden o superan a los predichos por las variables gravitacionales.¹⁴ En cambio, EAP, la región que ocupa el segundo lugar en la comparación original de flujos comerciales intraregionales, presenta niveles de comercio intraregional que son estadísticamente inferiores a los predichos por las variables gravitacionales.

Naturalmente, tal y como ilustra el gráfico 4, las diferencias en integración regional dentro de LAC dependen de la definición de región considerada, pues la inclusión o exclusión de países puede cambiar el tamaño y la distancia del par promedio de países de la región. Esto, a su vez, afectará a los patrones de comercio intraregional debido al rol de la geografía y el tamaño a la hora de moldear los flujos comerciales. Por ejemplo, una

evaluación de la integración en las Américas genera conclusiones sustancialmente distintas a las de la evaluación presentada en el panel a del gráfico 5. El análisis de mega-regiones muestra que el comercio dentro de las Américas es estadísticamente superior a lo que las variables gravitacionales pronosticarían, lo que indica que la inclusión de Estados Unidos y Canadá impulsa el comercio en las Américas más allá de lo que su tamaño y su distancia de los países de LAC predecirían (gráfico 5, panel b).

GRÁFICO 5 Calculando niveles de referencia para la integración regional a partir de un modelo gravitacional de comercio



Fuente: Cálculos del Banco Mundial basados en Artuc, Hillberry y Pienknagura 2016.

Nota: En ambos paneles los coeficientes muestran el excedente del comercio intraregional de una región (megaregión) en relación a su comercio con sus socios extraregionales, controlando por características gravitacionales. Las líneas verticales muestran el intervalo de confianza del 90 por ciento. Se emplea un clustering de los errores estándares al nivel del importador. En el panel a, LAC = América Latina y el Caribe; EAP = Asia Oriental y el Pacífico; ECA = Europa y Asia Central; EU15+ = EU15 más Islandia, Noruega y Suiza; MENA = Oriente Medio y Norte de África; SAR = Sur de Asia; SSA = África Subsahariana. En el panel b, África = OMNA más SSA; Las Américas = LAC más Estados Unidos y Canadá; Asia = AOP más SA; Europa = EU15+ más ECA. Ver el apéndice A para una lista de los países de cada región.

Los resultados destacados en este apartado muestran que, si uno de los objetivos de los responsables de las políticas de LAC es aumentar el comercio dentro de LAC o dentro de las Américas, tienen dos opciones. Los países de la región podrían crecer más rápidamente que el país promedio del mundo o bien podrían reducir las fricciones comerciales vinculadas con las políticas y la distancia. Está claro que el crecimiento es un objetivo de las políticas en sí mismo y que, además, es mucho más importante que la integración regional *per se*. Por ello, en lugar de centrarse en iniciativas de las políticas encaminadas únicamente a impulsar la integración regional, el resto de este resumen explica las estrategias de integración que pueden ayudar a LAC a alcanzar un crecimiento elevado y estable.

Los argumentos conceptuales en favor de una renovación del Regionalismo Abierto

Este estudio evalúa los beneficios de distintas estrategias de integración desde la perspectiva de dos ramas prominentes de la teoría económica. La primera está inspirada por los modelos neoclásicos según los cuales las ganancias del comercio y, más en general, de la integración económica dependen crucialmente de cuánto difieran las economías en términos de sus dotaciones y tecnologías. Así, es de esperar que las ganancias sean mayores cuanto más difieran los socios comerciales. Análogamente, se espera que las ganancias en términos de estabilidad sean mayores cuando el comercio se produzca entre países más distintos porque estarán expuestos a *shocks* de tipos diferentes.

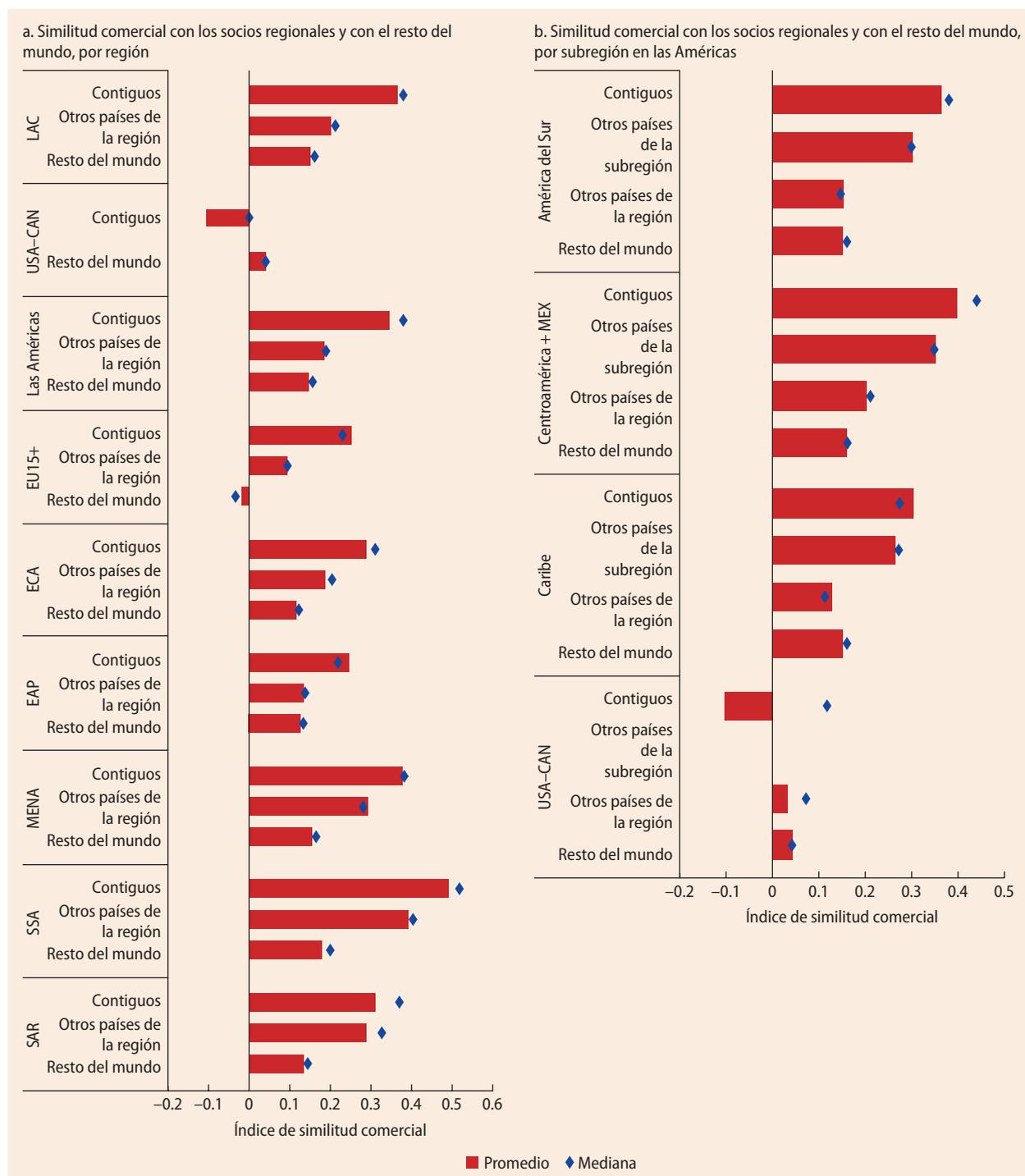
La segunda rama de la teoría económica subraya el papel de la integración económica como un vehículo para la difusión tecnológica y el aprendizaje. Por ejemplo, según estas teorías, los países podrían aprender del contenido tecnológico incorporado en los bienes que importan. Este componente de conocimiento depende de los esfuerzos innovadores de los socios del país y de los socios de estos (Coe y Helpman, 1995; Lumenga-Neso,

Olarreaga, y Schiff 2005). Análogamente, la integración económica puede ayudar a que las empresas de un país aprendan sobre los bienes, procesos productivos y relaciones empresariales en los terceros mercados de las empresas de otro país con las que interactúan. Esto, a su vez, puede facilitar los aumentos de la productividad y la entrada y la supervivencia en terceros mercados (Morales, Sheu, y Zhaler 2014; Chaney 2011). Cabe destacar que, según estas teorías, las características de los socios de un país afectan a los beneficios derivados del aprendizaje. Se espera que las ganancias sean mayores cuando los socios de un país son polos de conocimiento (invierten en investigación y desarrollo [I+D]) o cuando son abiertos (tienen más conexiones empresariales y comerciales con polos de conocimiento).

¿Qué implicaciones tienen estas dos ramas a la hora de evaluar el atractivo de las diferentes estrategias de integración económica de los países de LAC? Desde el punto de vista de los modelos neoclásicos, los países de la región obtendrían el máximo beneficio buscando socios comerciales que estén alejados de ellos. Este argumento queda ilustrado en el panel a del gráfico 6, que presenta un índice que refleja la similitud en la estructura de las exportaciones netas para distintos pares de países. Para el país promedio de una región, el índice evalúa cuán similar es su patrón de exportaciones netas con respecto a los patrones de los socios regionales y no regionales. Una cifra positiva indica un patrón más similar de ventaja comparativa, lo que implicaría que hay menos margen para que la integración comercial genere ganancias de eficiencia si las teorías neoclásicas son válidas. Los resultados muestran que, en todas las regiones, la integración con el resto del mundo parece generar ganancias potenciales mayores que la integración regional. No obstante, el par de países promedio en LAC parece mucho más similar comparado con el par de países promedio de regiones en desarrollo como EAP o ECA.

En cualquier caso, hay aún diferencias importantes entre los países de LAC que podrían apuntar a ganancias del comercio de

GRÁFICO 6 Similitud comercial



Fuente: Cálculos del Banco Mundial basados en datos de UN COMTRADE.

Nota: Los cálculos se llevan a cabo utilizando datos para 2014. La similitud de las exportaciones entre dos países se calcula como la correlación de rango de Spearman del vector de ventajas comparativas reveladas de los dos países. El ranking va de -1 (menos similar) a 1 (más similar). Para las correlaciones bilaterales se excluyeron todos los productos con comercio igual a cero en ambos países. Los valores regionales muestran la correlación promedio entre los países de la región y los socios en el grupo de socios comerciales relevantes. LAC = América Latina y el Caribe; EAP = Asia Oriental y el Pacífico; ECA = Europa y Asia Central; EU15+ = EU15 más Islandia, Noruega y Suiza; MENA = Oriente Medio y Norte de África; MEX = México; SAR = Sur de Asia; SSA = África Subsahariana; USA-CAN = Estados Unidos y Canadá. Ver el apéndice A para una lista de los países de cada región.

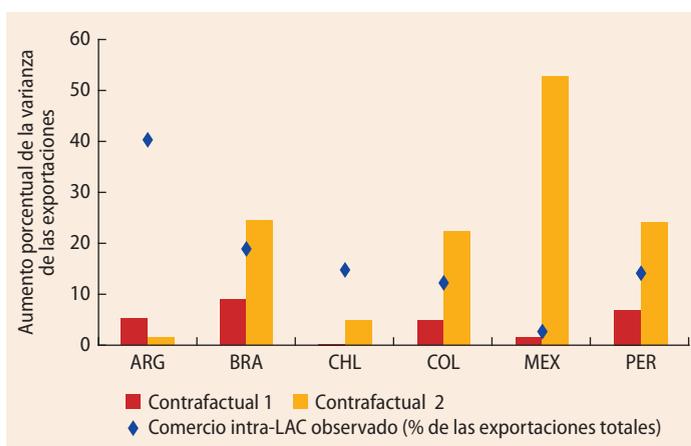
estilo neoclásico. Los datos muestran que hay una relación positiva entre la similitud de la ventaja comparativa revelada (VCR) de un determinado par de países y las similitudes de dicho par en términos de tamaño económico. Del mismo modo, hay diferencias destacadas en términos de los patrones de VCR entre los países de América del Sur y los de América Central y del Norte (gráfico 6, panel b). De hecho, las ganancias de eficiencia promedio que los países de LAC podrían obtener del comercio con socios regionales de fuera de su sub-región son comparables a las que podrían alcanzar con socios de otros lugares del mundo. Estos resultados sugieren que la integración más profunda entre los países más grandes y más pequeños de LAC y entre América del Sur, América Central y América del Norte podría generar ganancias de eficiencia si las teorías neoclásicas fuesen válidas.

Además de limitar las ganancias de eficiencia predichas por los modelos de comercio neoclásicos, la similitud en las estructuras comerciales de los países de LAC, en especial de aquellos que son cercanos, también limita las perspectivas de que la integración regional genere estabilidad. Las economías de

LAC suelen estar expuestas a *shocks* similares (por ejemplo, *shocks* a los términos de intercambio), lo que limita la capacidad de la integración regional para diversificar los riesgos específicos de cada país. Este argumento lo ilustra el gráfico 7, que presenta los resultados de dos ejercicios contrafactuales que evalúan el efecto que un aumento de la integración comercial regional tiene sobre la volatilidad del crecimiento de las exportaciones. El primer ejercicio asume que el peso de la integración comercial regional sobre el comercio total se duplica, mientras que el segundo asume que el peso del comercio con el resto del mundo se reduce a la mitad. En ambos casos crece la volatilidad de las exportaciones de LAC como resultado del aumento del peso de los socios regionales, cuyas demandas de importaciones suelen estar correlacionadas y ser muy volátiles.

Los modelos de aprendizaje no brindan mucho más apoyo a la integración regional. Los países de LAC no tienen tantas conexiones comerciales como otros países del mundo e invierten poco en I+D, lo cual limita los beneficios que estos modelos pronostican. Ciertamente, la integración con determinados socios es más deseable cuanto más transferible sea el conocimiento entre países. Si el conocimiento es totalmente transferible, las características de los socios de un país se vuelven irrelevantes porque los países pueden basarse en el *stock* de conocimientos del mundo. En este caso, el *stock* de conocimiento de un país se lo pueden apropiar los socios comerciales de dicho país, los socios de estos socios y así sucesivamente. Este argumento se ilustra en el panel a del gráfico 8, que muestra el *stock* total de conocimiento promedio de un país (aproximado mediante la intensidad de la I+D) asumiendo que puede producir conocimiento internamente o bien importarlo de sus socios comerciales y que hay muy pocas fricciones en las transferencias de conocimiento. En cambio, si el conocimiento y el aprendizaje no se difunden en el espacio de modo sencillo, las características de los socios comerciales de un país se vuelven más importantes y los países diferirán en sus *stocks* de conocimiento

GRÁFICO 7 La integración regional y su efecto sobre la volatilidad de las exportaciones en países seleccionados



Fuente: Cálculos del Banco Mundial basados en Bennett et al. 2016.

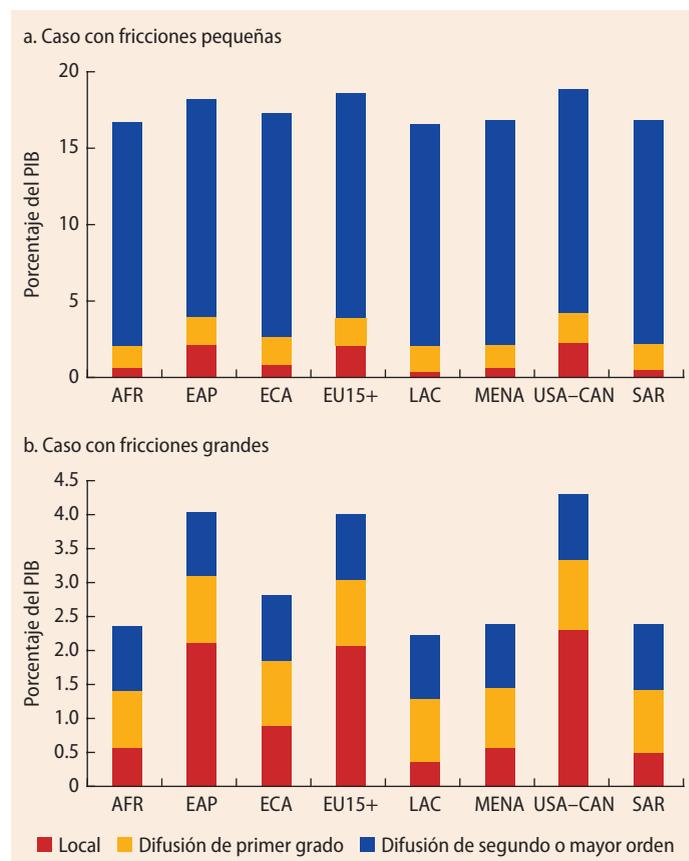
Nota: Los cambios de la varianza de las exportaciones se calculan con respecto a dos ejercicios contrafactuales. El primero supone que el peso de las exportaciones intra-LAC en las exportaciones totales de cada país se duplica con respecto a lo observado. El segundo supone que el peso de las exportaciones al resto del mundo (fuera de LAC) en las exportaciones totales de cada país se reduce a la mitad con respecto a lo observado. LAC = América Latina y el Caribe; ARG = Argentina; BRA = Brasil; CHL = Chile; COL = Colombia; MEX = México; PER = Perú.

(gráfico 8, panel b). Es de esperar que los países con niveles elevados de inversión interna en I+D que además están rodeados de socios cuyas inversiones en I+D también son elevadas tengan mayores *stocks* de conocimiento. Hay evidencia que apoya la hipótesis de que hay fricciones en la difusión del conocimiento y el aprendizaje, lo que sugiere que la identidad de los socios es importante (Keller 2002). Además, las fricciones parecen aumentar con la distancia, tanto en términos geográficos como de desarrollo, lo que significa que las ganancias potenciales del comercio desde el punto de vista de los modelos de aprendizaje dependerán de las características de los socios cercanos del país. Es de esperar que un país tenga más margen para el aprendizaje cuando sus socios cercanos sean polos de conocimiento o tengan lazos comerciales fuertes con polos de conocimiento.

Así pues, parece existir cierta tensión entre los factores geográficos y las políticas que facilitan la integración regional y las predicciones de los modelos económicos que empujan a los países de LAC a buscar ganancias de eficiencia más allá de en sus vecinos inmediatos. De hecho, existe una tensión entre los acuerdos de comercio preferencial que incentivan el comercio intraregional quizás a expensas del comercio con el resto del mundo, y el hecho de que la geografía favorece el comercio intraregional de manera natural. ¿Por qué debería LAC promover una estrategia de integración que combina la integración global y la regional? La respuesta breve es que hay complementariedades importantes entre la integración regional y la global que hacen que la competitividad internacional de LAC y su capacidad de llegar a los mercados de fuera de la región dependan de la integración regional. Por lo tanto, una renovación exhaustiva del RA puede incrementar la competitividad de LAC en los mercados globales.

Hay varios motivos por los que un equilibrio entre la integración regional y la global puede impulsar la competitividad de LAC. En primer lugar, es poco probable que el efecto de la geografía desaparezca en el corto plazo, lo que implica que los vínculos comerciales

GRÁFICO 8 Stocks de conocimiento en distintas regiones: El rol de las fricciones en la difusión del conocimiento



Fuente: Cálculos del Banco Mundial basados en Lumenga-Neso, Olarreaga y Schiff 2005.

Nota: Los stocks de conocimiento se calculan como en Lumenga-Neso, Olarreaga y Schiff 2005. En particular, el stock total de investigación y desarrollo (I+D) de un país i se calcula como $I + D_i^j = I + D_i^j + (1-p) \sum_{j \neq i} m_{ij} I + D_j^j$, donde j es un índice que captura los socios comerciales de un país, m captura las porciones del comercio correspondientes y p captura las fricciones a la difusión del conocimiento. El panel a supone $p = 0.1$; el panel b $p = 0.9$; AFR = África; LAC = América Latina y el Caribe; EAP = Asia Oriental y el Pacífico; ECA = Europa y Asia Central; EU15+ = EU15 más Islandia, Noruega y Suiza; MENA = Oriente Medio y Norte de África; PIB = producto interno bruto; SAR = Sur de Asia; USA-CAN = Estados Unidos y Canadá. Ver el apéndice A para una lista de los países de cada región.

con los países cercanos afectarán a la competitividad global de los países de la región. El vínculo entre la integración regional y la competitividad global se ilustra muy claramente en el caso de los “bienes intercambiados regionalmente”. Se trata de bienes y servicios para los que los costos relacionados con la distancia son tan elevados que suelen intercambiarse solo entre países vecinos y para los que las barreras al comercio no son los aranceles a la importación sino los marcos reguladores. En el caso de estos bienes y

servicios, los esfuerzos para la integración regional equivalen a integración global. Algunos ejemplos destacados en lo que a estos bienes y servicios se refiere son la electricidad y el transporte terrestre. Por lo tanto, los esfuerzos regionales destinados a garantizar la calidad y la provisión eficiente de estos tipos de bienes y servicios serán cruciales para el crecimiento y las perspectivas de estabilidad de LAC, así como para la capacidad de la región de aumentar su competitividad internacional en sectores que usan intensivamente estos “bienes intercambiados regionalmente”.

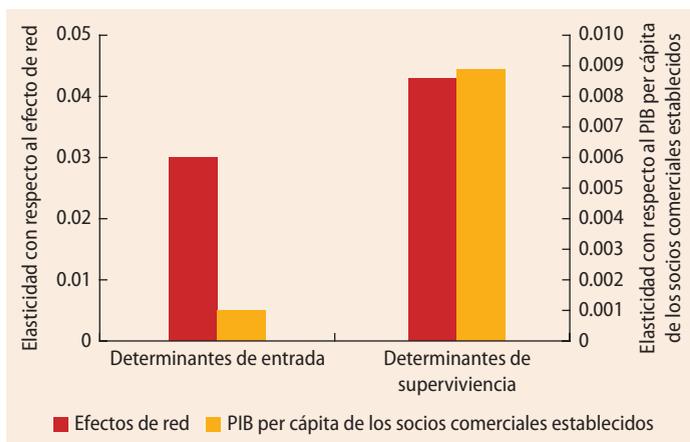
Se puede razonar de modo similar en el caso de los mercados laborales. Las decisiones migratorias dependen de los costos a los que los emigrantes se enfrentan a la hora de trasladarse y adaptarse con éxito al país de acogida. Es de esperar que estos costos, que pueden ser tanto monetarios como no monetarios, aumenten con la distancia. Además, hay evidencia de que la brecha salarial entre

los países de LAC es persistente, lo que indica que hay margen para lograr aumentos en la eficiencia en toda la región mediante la mejora de la movilidad laboral intraregional. Así, la expansión de la base de talentos para los empleadores y de las opciones de empleo para los trabajadores podría facilitar la calidad del ajuste entre los trabajadores y los puestos de trabajo y aumentar la eficiencia en la asignación de los trabajadores entre países.

La geografía también parece afectar a la capacidad de las interacciones económicas internacionales para facilitar la difusión del conocimiento y la capacidad de cada país de aprender de las experiencias de sus pares. La difusión del conocimiento y el aprendizaje pueden ser mayores entre países vecinos. No obstante, la medida en que estos mecanismos afectan al crecimiento y la competitividad de un país estará a su vez influenciada por el *stock* de conocimiento, el nivel de desarrollo y el grado de integración global de sus pares. Por ejemplo, la probabilidad de que un país penetre y sobreviva en terceros mercados es mayor cuando sus socios comerciales actuales están exportando activamente a dichos mercados (gráfico 9). Esto implica que la capacidad de un país de aprender de las experiencias de sus socios cercanos depende de cuán abiertos estén al comercio global, lo que ilustra las complementariedades existentes entre la integración regional y la global.

Los esfuerzos regionales coordinados también pueden facilitar la competitividad de LAC con respecto al resto del mundo, incluso aunque estos esfuerzos no estén enfocados directamente a fortalecer el comercio regional y los vínculos en los mercados de factores. Este argumento se puede ilustrar fácilmente en el caso de las infraestructuras y la logística, dos áreas en las que el déficit regional es notable. Las políticas internas y regionales que tratan de mejorar la calidad de las infraestructuras y la conectividad de LAC pueden reducir los costos asociados a la distancia para todos los países de la región, costos que están entre los más altos del mundo. Asimismo, se espera que el potencial de ganancias de competitividad en toda la

GRÁFICO 9 Determinantes de la entrada y supervivencia en nuevos mercados de exportación



Fuente: Cálculos del Banco Mundial basados en datos de Indicadores de Desarrollo Mundial (WDI, por sus siglas en inglés, *World Development Indicators*) y Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII).

Nota: Las elasticidades son los coeficientes estimados a partir de una regresión de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) de la probabilidad de entrada a un nuevo mercado de exportación y otra de la supervivencia por uno o más años en un nuevo mercado de exportación, controlando por una serie de factores que incluyen experiencia de exportación previa, y efectos fijos por producto-año y exportador-importador-año. El efecto de red indica que un socio comercial establecido actual tiene lazos de exportación con el nuevo mercado. El producto interno bruto (PIB) per cápita de los socios comerciales establecidos es un promedio que toma las porciones del comercio con dichos socios como ponderadores. Un socio comercial establecido se define como un socio comercial hacia el cual un país ha exportado satisfactoriamente en cada uno de los cinco años previos a un nuevo episodio de entrada.

región sea mayor cuantos más países de LAC implementen estas políticas.

En resumen, la gran mayoría de la evidencia descrita previamente sugiere que, para poder acceder a los beneficios de la integración internacional, LAC debe explotar las complementariedades existentes entre los esfuerzos destinados a la integración regional y los enfocados en la integración global. En el pasado, la estrategia del RA de algunos países de la región se quedó corta con la “A” y se excedió con la “R”. De cara al futuro, sería deseable que haya un reequilibrio en la renovación del RA como medio para alcanzar un crecimiento mayor combinado con estabilidad.

Hacia la renovación del Regionalismo Abierto en las Américas: de los esfuerzos pasados a los retos actuales

Desde los años noventa, si bien con variaciones en las fechas concretas y la intensidad, la mayoría de los países de la región han planteado políticas con el objetivo central de diseñar una agenda de integración global (la “A”) mediante el fortalecimiento de las relaciones con sus vecinos inmediatos (la “R”). No obstante, el ímpetu inicial hacia el RA se ha disminuído en algunos países y se ha estancado totalmente en otros. Este informe trata de aportar evidencia que ilustre lo que podría hacerse en el futuro en lo que se refiere a los cinco pilares que constituyen la renovación del RA a la luz de los modelos económicos analizados previamente.

1. La liberalización arancelaria con el resto del mundo: una agenda inconclusa

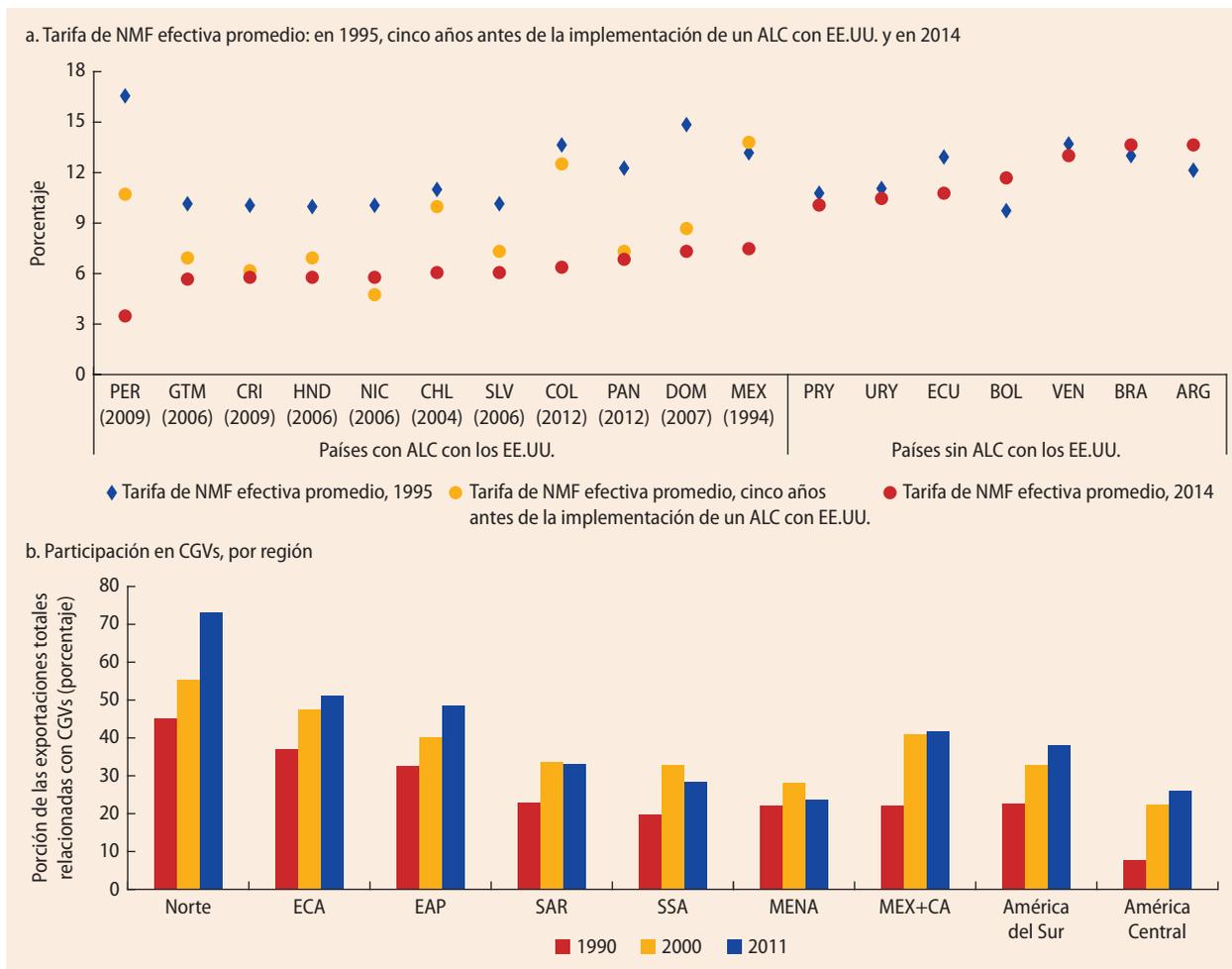
Es probable que los esfuerzos pasados más visibles en la agenda del RA sean los relacionados con las políticas comerciales. Desde los años noventa, los aranceles de NMF (aranceles externos aplicados a socios no preferenciales) se han reducido significativamente en la mayoría de los países de LAC. En algunos países, estas reducciones fueron el resultado

de las negociaciones para unirse a la Organización Mundial del Comercio (OMC). En otros, las reducciones de los aranceles de NMF van más allá de los compromisos con la OMC y parecen estar relacionadas con los progresos en los acuerdos regionales preferenciales. Por ejemplo, Estevadeordal, Freund, y Ornelas (2008) estudiaron las preferencias regionales y los aranceles de NMF en diez países de LAC durante el periodo 1990–2001 y encontraron que las reducciones arancelarias preferenciales en un determinado sector dieron lugar a una disminución del arancel de NMF en ese sector. Su evidencia apoya la idea de que el regionalismo en LAC durante los noventa fue de hecho un punto de partida fundamental hacia la integración comercial global, lo que satisface por tanto la definición de Bergsten (1997) de RA.

Esta agenda comercial de RA continuó hasta bien entrada la década de 2000 en muchos países de América Central, México y en algunos países de América del Sur como Chile, Colombia y Perú. Los aranceles de NMF en estos países son notoriamente menores hoy que a mediados de los años noventa. Paralelamente, los acuerdos preferenciales con los socios regionales y de fuera de la región han florecido a lo largo de los últimos quince años. En cambio, en otros países de América del Sur el efecto de punto de partida de los acuerdos regionales preferenciales parece haberse estancado.

Una causa probable de los caminos divergentes de los aranceles de NMF entre algunos países de América del Sur, especialmente los de Mercosur, y el resto de la región es la llegada de los acuerdos de libre comercio (ALC) con las economías de ingreso alto. Los aranceles de NMF cayeron marcadamente durante los años 2000 en países que firmaron acuerdos preferenciales con Estados Unidos y Europa y se mantuvieron estables en países que no lo hicieron (gráfico 10, panel a). Por lo tanto, el refuerzo positivo entre las preferencias regionales y la liberalización externa pareció mutar durante los años 2000. Las preferencias regionales, por sí solas, no parecen estar vinculadas con una mayor liberalización de los aranceles de NMF,

GRÁFICO 10 Tarifas de NMF, acuerdos preferenciales y la participación en CGVs



Fuentes: El panel a se construye a partir de datos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y de Indicadores de Desarrollo Mundial (WDI). El panel b es tomado de de la Torre et al. 2015.

Nota: En el panel a, los datos de México de 1989 fueron reemplazados por datos de 1991, los datos de Panamá (PAN) y República Dominicana (DOM) de 1995 fueron reemplazados por datos de 1997. Entre paréntesis se muestra el año en el que se implementó un acuerdo de libre comercio (ALC) con los Estados Unidos. Los países están ordenados de menor a mayor en función de la tarifa promedio de nación más favorecida (NMF) efectiva en 2014. En el panel b, la participación en cadenas globales de valor (CGVs) se aproxima a partir de la porción de las exportaciones de un país que son parte de un proceso comercial de múltiples etapas. Esta medida se construye sumando el valor agregado extranjero utilizado en las exportaciones de un país (vínculos con CGVs hacia atrás) y el valor agregado que se provee para las exportaciones de otros países (vínculos con CGVs hacia adelante), reescalando el total por las exportaciones totales de bienes y servicios de dicho país. Los países del Norte incluyen al G-7 y las economías de Europa Occidental. EAP = Asia Oriental y el Pacífico; ARG = Argentina; BOL = Bolivia; BRA = Brasil; CHL = Chile; COL = Colombia; CRI = Costa Rica; ECA = Europa y Asia Central; ECU = Ecuador; GTM = Guatemala; HND = Honduras; MEX+CA = México y Centroamérica; NIC = Nicaragua; MENA = Oriente Medio y Norte de África; PER = Perú; PRY = Paraguay; SAR = Sur de Asia; SLV = El Salvador; SSA = África Subsahariana; URY = Uruguay; VEN = República Bolivariana de Venezuela. Ver el apéndice A para una lista de los países de cada región. Las regiones excluyen los países incluidos en Norte.

sino que las liberalizaciones externas parecieron más bien seguir al establecimiento de acuerdos preferenciales con países cruciales en la economía global. Claramente, la evidencia existente no establece un vínculo causal entre ambas fuerzas ya que la relación puede estar sesgada o provocada por otros factores. No obstante, la evidencia ilustra los

caminos divergentes en la aplicación de aranceles de NMF de países que firmaron acuerdos preferenciales con economías grandes, como Estados Unidos y Europa, y de otros países que no lo hicieron.

Una causa más profunda y probablemente más interesante de estas diferencias es la intensidad con la que los países de LAC

participan en Cadenas Globales de Valor (CGV). Es de esperar que los aranceles a los bienes finales se reduzcan conforme el contenido nacional de las importaciones aumenta (Blanchard, Bown, y Johnson 2016). Por lo tanto, la participación en CGV da a los países un incentivo para reducir los aranceles. Esto concuerda con el hecho de que México y los países de Centroamérica, muy inmersos en CGV, tengan aranceles más bajos que otros países de América del Sur cuya participación en CGV es incipiente (gráfico 10, panel b).

Cabe destacar que las diferencias previamente descritas indican que la liberalización arancelaria con el resto del mundo dista mucho de haberse completado en muchos países de la región. Pese a las reducciones significativas de las dos últimas décadas, muchos países de la región, especialmente algunos países de América del Sur, todavía tienen aranceles de NMF relativamente altos (gráfico 10, panel a). Reducir dichos aranceles podría mejorar la capacidad de LAC para conectar con países que ofrecen grandes ganancias potenciales de eficiencia y oportunidades de aprendizaje según los modelos que constituyen el marco conceptual de este estudio.

Además, la mayoría de los países de la región, incluso aquellos cuyos aranceles de NMF son bajos, tienen niveles notables de *overhang* arancelario, definido como las diferencias entre las tasas aplicadas/efectivas de NMF y los compromisos arancelarios de los países con la OMC. El *overhang* arancelario introduce incertidumbre en las relaciones comerciales, ya que los gobiernos tienen la opción de subir los aranceles a las importaciones sin riesgo de ser sancionados por la OMC, lo cual distorsiona las decisiones de inversión. De ello se deduce que la reducción del *overhang* arancelario pueda generar mejoras en el bienestar (Handley y Limão 2015). No obstante, reducir los aranceles vinculantes y aplicados de NMF puede requerir decisiones políticas complejas. En el caso de las uniones aduaneras, por ejemplo, todos los países miembros deberían, en principio, acordar una reducción de los aranceles de NMF, y los

beneficios de este tipo de decisión pueden tardar en materializarse.

Apostar por reducciones adicionales de los aranceles de NMF y disminuir los *overhang* arancelarios observados podría contribuir a hacer de LAC una región más abierta y conectada globalmente, lo que a su vez podría generar ganancias dinámicas para los países de la región.

Hay investigaciones nuevas preparadas para este estudio que muestran que la entrada y la supervivencia en nuevos mercados de productos son más probables cuando los socios comerciales de un país tienen más conexiones comerciales. Estos resultados, junto con los factores geográficos, implican que una LAC más abierta puede facilitar la entrada de los países de la región en los mercados de exportaciones globales. Análogamente, la reducción del *overhang* arancelario puede reducir la incertidumbre de las políticas, estimular la actividad económica interna y atraer inversión extranjera.

2. Profundizando la integración global de las Américas mediante preferencias arancelarias

Los acuerdos de comercio preferenciales (ACP o ALC) son un componente integral de la arquitectura del comercio global actual. Además, su presencia ha ido en aumento, sobre todo en las últimas décadas. A principios de los años ochenta, un país promedio del mundo otorgaba preferencias arancelarias a aproximadamente seis socios, mientras que a principios de los años 2000 dicha cifra se duplicó y, en el año 2011, alcanzó los 28 países.

Los países de LAC no constituyen una excepción a este patrón. De hecho, el número creciente de ACP ha sido uno de los rasgos diferenciales de la agenda de la renovación del RA en LAC. En el frente regional, todavía hay margen para preferencias regionales adicionales, especialmente entre América del Sur y Centroamérica y del Norteamérica, que tienen patrones de exportaciones netas notablemente distintos. Esto concordaría con las

teorías neoclásicas de las ganancias derivadas del comercio. La tabla 2 resume el estado de los aranceles bilaterales en LAC. Las filas de la tabla muestran las preferencias arancelarias expresadas por los países importadores, mientras que las columnas caracterizan la recepción de los países exportadores de las preferencias arancelarias potencialmente disponibles. La tabla sugiere que existen, a grandes rasgos, dos grupos de países en LAC. El primer grupo (grupo A), que incluye fundamentalmente a los países miembros de Mercosur más Bolivia y Ecuador, se muestra en la parte superior de la tabla. Este grupo se caracteriza por tener aranceles de NMF relativamente altos, una cobertura bastante universal de preferencias arancelarias bilaterales ofrecidas a otros países del grupo, preferencias arancelarias bilaterales más modestas ofrecidas a otros países de la región, y ninguna preferencia arancelaria ofrecida a los países de ingreso alto. El segundo grupo (grupo B) incluye a Chile, Colombia, México, Perú y a los países de América Central y el Caribe. A grandes rasgos, estos países en general ofrecen preferencias arancelarias a países de ingreso alto y, o bien tienen aranceles relativamente bajos de NMF, u ofrecen preferencias arancelarias a un gran número de países de LAC, o adoptan las dos estrategias.

Claramente, no es sencillo lograr unas preferencias arancelarias más amplias entre los países de Mercosur, México y América Central, pues alcanzar este objetivo implicaría abordar restricciones complejas de economía política que limitan la capacidad de los países para establecer preferencias en sectores específicos. Estos retos se manifestaron en el contexto del pacto automotriz de México y Brasil, pues las visiones diferentes de ambos países dificultaron la eliminación de las cuotas de importación impuestas por dicho acuerdo.¹⁵ Estos sectores podrían ser especialmente importantes para el desarrollo del comercio basado en cadenas de valor que podría a su vez fortalecer a la región. Sin embargo, tal y como se ha subrayado previamente, las ganancias de eficiencia potenciales derivadas de integrar los dos extremos de las

Américas son demasiado grandes como para ser ignoradas.

Además de promover preferencias regionales más amplias, la tabla 2 también muestra que muchos países de LAC, especialmente los de Mercosur, todavía podrían ofrecer preferencias arancelarias a socios de ingreso alto, lo cual generaría por lo menos dos beneficios potenciales. En primer lugar, esta estrategia permitiría a los países de LAC obtener ganancias de eficiencia no aprovechadas al profundizar sus lazos comerciales con economías cuyas estructuras comerciales difieren de las de LAC y ofrecen un potencial de aprendizaje elevado. No en vano, una vez que se tienen en cuenta factores que afectan a los flujos comerciales como la geografía y el tamaño económico, el desempeño de los países de LAC supera en términos de comercio al de los países con los que tienen ACP, lo que sugiere que implementar ACP con socios de ingreso alto podría impulsar los flujos comerciales entre dichos países y los de Mercosur. Un segundo beneficio potencial se deriva de que, como sugiere el panel a del gráfico 10, firmar ACP con países de ingreso alto se ha vinculado con reducciones en los aranceles a los países de fuera de la región. Si los mencionados ACP se firmasen con múltiples socios de ingreso alto, esto funcionaría como un sustituto cercano de la liberalización arancelaria con las NMF.

No cabe duda de que las políticas comerciales de LAC han avanzado mucho para facilitar la inmersión de la región en los mercados globales y promover la integración económica de las Américas, aspectos en los que se concentró la estrategia original de RA que emergió en los años noventa. El camino que queda por delante requiere esfuerzos adicionales para reducir los aranceles de NMF y expandir las preferencias arancelarias dentro de las Américas. Además, la estrategia renovada del RA podría centrarse en algunos de los efectos nocivos del *spaghetti bowl* actual de acuerdos comerciales resultante de los esfuerzos iniciales del RA, aspecto que tratamos a continuación.

TABLA 2 Los productos importados por ALC con tarifas preferenciales disponibles e impuestas, 2014

Impone- dor de la política	Porción del total de productos HS06 con una tarifa bilateral impuesta menor que la tasa de la tarifa de NMF																						
	Exportadores grupo A									Exportadores grupo B									Otros exportadores seleccionados				
	Disponible*	ARG	BOL	BRA	ECU	PRY	URY	VEN	CHL	COL	CRI	DOM	GTM	HND	HTI	MEX	NIC	PAN	PER	SLV	USA	EUN	JPN
96.7	100	100	100	99.9	99.5	100	100	100	99.4	0	0	0	0	0	87.8	0.7	84.3	99.8	0	0	0	0	0
93.7	100	100	66.5	100	100	61.5	61.5	64.5	61.5	0	0	0	0	0	98.9	0	61.2	1.7	0	0	0	0	0
96.8	99.9	99.9	99.9	99.3	99.9	99.9	99.8	99.9	99.9	0	0	0	0	0	90.4	1	88	99.9	0	0	0	0	0
59.6	89.1	46.3	89.6	88.6	83.7	39.6	39.6	97.7	39.6	0	0	0	0	0	39.8	0	38.9	1.2	0	0	0	0	0
89.2	99.8	99.9	99.8	97.9	99.8	99.7	99.9	99.6	99.6	0	0	0	0	0	68	0	65.7	99.7	0	0	0	0	0
87.6	99.8	99.9	99.8	95.5	99.4	99.8	99.9	99.7	99.7	0	0	0	0	0	98.6	0	70.4	84.5	0	0	0	0	0
98.1	99.8	84.9	99.7	86.6	99.8	99.8	99.8	98.4	89.9	6.5	0	6	6	20.3	83.3	6	83.4	0.9	0	0	0	0	0
99.8	100	100	100	99	100	100	99.4	100	100	97	0	95.6	99.6	99.9	99.6	99.7	99.7	99.9	0	100	98.8	96.1	0
54.2	99.1	77.3	98.7	77.3	99.6	99.4	83.6	100	100	2.2	0	0.4	1.8	30.3	99.3	0.6	75.6	3.1	0	87.5	77.5	0	0
51.7	0	0	89.6	0	0	0	0	0	0	99.6	99.8	99.8	0	0	0	99.8	98.1	90.7	99.8	98.6	75.4	0	0
46.6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	31.1	87.3	87.3	86.9	0	0	87.3	3	0	87.3	31.1	38.8	0	0
51.7	0	0	0	16.8	0	0	0	0	55.7	0	85.1	100	0	0	0	100	97.5	0	100	99.2	75.8	0	0
52.4	0	0	0	0	0	0	0	0	82.6	99.8	100	100	0	0	0	100	72.1	0	100	99.8	77.3	0	0
55.7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
57.4	64.5	69.7	64.5	73	76.1	95.6	65.7	99.1	97.6	97.2	0	96	95.6	0	0	99.5	66.7	86.8	0	100	92.5	87.8	0
51.9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	98.5	98.5	100	100	0	0	88.8	0	100	99.8	74	0	0	0
48.1	99.6	9.6	99.6	11.2	99.8	74	1.5	99.8	1.5	79.6	0	0	0	0	81.9	0	0.6	0	0	97.9	54.9	77.8	0
52.6	0	0	0	0	0	0	0	0	54.9	0.4	97.9	99.8	99.4	0	0	99.8	69.4	0	0	99.2	75.3	0	0

Fuente: Calculado a partir de datos de tarifas del Sistema Armonizado HS06 hechos disponibles por el International Trade Centre.

Nota: Las filas muestran los países importadores (que imponen los aranceles) y las columnas los países exportadores. El sombreado color gris oscuro muestra una preferencia tarifaria en por lo menos 70 por ciento de los productos para los que dicha preferencia es posible; el sombreado color gris claro muestra una preferencia tarifaria de entre 0 y 70 por ciento de los productos para los que dicha preferencia es posible. *: la columna Disponible muestra la porción de los productos HS06 en el país importador con una tarifa impuesta de nación más favorecida (NMF) no nula y, por lo tanto, para la cual una preferencia tarifaria es posible. Interpretación: en 2014, Argentina podía ofrecer tarifas preferenciales para el 96.7 por ciento de sus productos HS06. Ofreció preferencias bilaterales a Bolivia para el 100 por ciento de los productos disponibles, mientras que las preferencias bilaterales ofrecidas a Colombia fueron para el 99.4 por ciento de los productos disponibles. Los datos de tarifas preferenciales para Jamaica y Panamá no están disponibles. Los códigos de tres letras de los países se obtienen del estándar ISO 3166-1.

3. Armonizando las normas de origen y los marcos regulatorios en las Américas para lograr competitividad global

Hay una serie de variables que afectan a los flujos comerciales. El RA de los 90s se concentró fuertemente en una de ellas, los aranceles. Al hacerlo, dejó de lado otras barreras a los flujos comerciales internacionales y, en algunos casos que se analizarán más adelante, las agravó. Factores como los estándares, las regulaciones o los requisitos de contenido nacional afectan a las decisiones empresariales de entrar en los mercados de exportaciones y a la intensidad con la que los países comercian. De cara al futuro, las iniciativas que minimicen las distorsiones al comercio que estas barreras comerciales imponen pueden tener un impacto sustancial sobre la competitividad global de la LAC porque actuarían como un *shock* positivo a la productividad de la región en su conjunto. En algunos casos, estas iniciativas implicarán esfuerzos específicos de cada país como la racionalización de los procesos de importación o incluso reformas generalizadas de las aduanas, que suelen resultar complejas (véase el recuadro 2). En otros casos, estas iniciativas conllevarán esfuerzos coordinados entre países, como la racionalización de los requisitos sanitarios y de calidad de los productos o la armonización de las normativas.

Los beneficios potenciales de esforzarse coordinadamente para reducir los costos comerciales no arancelarios se manifiestan claramente con las normas de origen (NO). Las NO son los criterios necesarios para determinar el origen nacional de un producto y se utilizan para decidir si los productos importados reciben el tratamiento de NMF o un tratamiento preferencial. El objetivo de estas normas es evitar otorgar preferencia a bienes producidos en países no firmantes de un ACP. No obstante, las NO pueden imponer costos administrativos y de cumplimiento considerables a las empresas exportadoras, y dichos costos se agravan debido a que hay un número creciente de ACP y cada uno de ellos establece sus propias NO. Algunas imponen un contenido mínimo

del valor añadido por el país del ACP, otras se basan en identificar al país de producción y procesamiento y otras aplican “saltos arancelarios” (Estevadeordal y Talvi 2016). Por todo ello, los esfuerzos para armonizar las NO en las Américas podrían ayudar a que LAC obtenga mayores dividendos de los ACP existentes al permitir que las empresas utilicen materiales procedentes de otros países sin perder el acceso preferencial.

Es de esperar que los beneficios para la región en su conjunto de ahondar en los esfuerzos para acometer reformas no arancelarias sean especialmente grandes para los bienes intercambiados regionalmente. En primer lugar, como se ha apuntado previamente, el comercio de los bienes intercambiados regionalmente está limitado a los países cercanos porque dichos bienes no pueden transportarse por mar o aire. Como resultado, el intercambio de estos bienes entre países no vecinos implica que los bienes y servicios atraviesen otros socios regionales, por lo que la coordinación en el ámbito de toda la región resulta crucial. En segundo lugar, entre los bienes intercambiados regionalmente hay algunos bienes y servicios, como la corriente eléctrica y el transporte terrestre, que son insumos fundamentales para la producción y la distribución de otras exportaciones. De hecho, en el caso concreto de la electricidad, pese a que se han dado pasos importantes hacia la creación de una red energética integrada, los países de la región no han logrado sacar el máximo provecho a estos esfuerzos a causa en parte de estándares reguladores discordantes.

4. Reduciendo los costos de la distancia en LAC mediante inversiones en infraestructura y logística

Por mucho que las políticas que reducen los costos comerciales puedan facilitar la integración comercial internacional, las investigaciones nuevas preparadas para este estudio muestran que LAC se enfrenta a costos asociados a la distancia que son mayores que los de otras regiones. La geografía combinada con el tamaño económico parecen ser los

RECUADRO 2 El reto de la reforma aduanera

El volumen del comercio transfronterizo ha crecido a una impresionante tasa promedio anual del 9,8 por ciento a lo largo de los últimos 50 años. Como resultado, el peso del comercio internacional en el PIB mundial ha crecido notoriamente. Asimismo, el comercio internacional ha ganado en complejidad. Hoy en día, el comercio internacional no solo da a los consumidores acceso a una amplia variedad de bienes finales a un costo relativamente bajo, sino que también da a las empresas la opción de usar insumos producidos en el extranjero, lo que ha dado lugar al surgimiento de CGV. Además, el comercio internacional se produce en un contexto en el que hay un gran número de acuerdos comerciales que imponen normas de origen preferenciales complejas así como normas implementadas por las aduanas.

El aumento del comercio internacional y de su complejidad requiere instituciones capaces de adaptarse al contexto actual y de facilitar el flujo eficiente de bienes y servicios entre las fronteras. Las aduanas son las puertas de un país al resto del mundo y, como tales, las regulaciones y procedimientos que imponen pueden facilitar o impedir el comercio internacional. La constatación de este hecho hizo que los miembros de la OMC negociaran un Acuerdo sobre la Facilitación del Comercio en la Conferencia de Ministros de Bali de diciembre de 2013. El acuerdo, que presenta un conjunto de recomendaciones para mejorar la eficiencia y la transparencia de los procedimientos y regulaciones de las aduanas, se encuentra actualmente en la fase de ratificación nacional por parte de los miembros de la OMC y entrará en vigor en cuanto dos tercios de los miembros completen dicha fase.

Lograr el objetivo de tener aduanas eficientes que faciliten el comercio global puede ser complicado. En parte, los retos surgen porque, en algunos casos, las aduanas son el único instrumento para obtener objetivos múltiples. Las aduanas son el vehículo usado por los países para impedir el comercio ilegal, para salvaguardar la seguridad del país y para garantizar que los bienes que llegan del extranjero satisfacen los estándares medioambientales, sanitarios y de calidad nacionales. Otro objetivo de las aduanas es el recaudatorio, que es especialmente importante en países con escasa capacidad de recaudar impuestos internamente (por ejemplo, en países con un sector informal muy extendido) o en países que no pueden permitirse los costos vinculados con la recaudación impositiva interna. Por lo tanto, puede que los países se enfrenten a dicotomías entre la facilitación del flujo eficiente de bienes y servicios y el cumplimiento de otros objetivos nacionales. Hay un reto adicional debido a que los intereses de los agentes económicos privados (empleados portuarios y empresas de transporte, entre otros) colisionan en las aduanas. Las reformas aduaneras pueden resultar costosas para ellos, por lo que no resulta sorprendente que estos agentes puedan impedir las reformas en la medida en que tengan la suficiente influencia política.

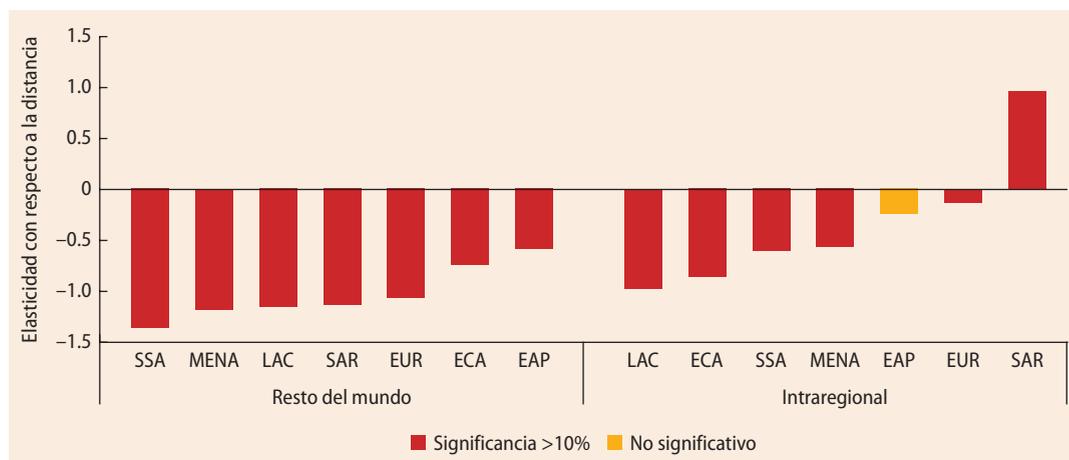
En resumen, las reformas aduaneras parecen ser un aspecto importante de la agenda comercial de muchos países de LAC. No obstante, la implementación exitosa de dichas reformas podría depender del planteamiento de un diseño reformista ordenado y gradual con prioridades claras que tenga en cuenta los retos descritos previamente.

factores fundamentales que determinan los niveles de integración comercial relativamente bajos de LAC, tanto dentro de la propia región como con el resto del mundo. De hecho, los flujos comerciales de la región son más sensibles a la distancia geográfica que los de otras regiones, lo que podría implicar que los costos vinculados a la distancia con los que LAC lidia son mayores (gráfico 11).

Hay al menos dos factores que explican que los costos asociados a la distancia sean relativamente altos en LAC. El primer factor

tiene que ver con las infraestructuras. La capacidad de las economías de integrarse de manera eficiente en la economía global depende de la calidad de las infraestructuras físicas e inmateriales, que abarcan desde el transporte, las comunicaciones, los servicios financieros, los procesos fronterizos y las prácticas aduaneras hasta el entorno empresarial y regulador.¹⁶ De hecho, los costos de transacción y del comercio interno (nacional) pueden tener un impacto sustancial sobre la competitividad internacional de un país.

GRÁFICO 11 La elasticidad de los flujos comerciales con respecto a la distancia geográfica, por región y socio comercial



Fuente: Cálculos del Banco Mundial basados en Artuc, Hillberry y Pienknagura 2016.

Nota: Las barras muestran la elasticidad de los flujos comerciales con respecto a la distancia bilateral, luego de controlar por efectos fijos para importadores y exportadores, y otros controles gravitacionales. El modelo gravitacional estimado admite heterogeneidad regional para los coeficientes estimados. Se impuso un clustering de los errores estándares al nivel de los importadores. LAC = América Latina y el Caribe; EAP = Asia Oriental y el Pacífico; ECA = Europa y Asia Central; EUR = Europa; MENA = Oriente Medio y Norte de África; SAR = Sur de Asia; SSA = África Subsahariana. Ver el apéndice A para una lista de los países de cada región.

La calidad de las infraestructuras físicas e inmateriales de LAC parece ser un determinante importante de los costos vinculados a la distancia relativamente altos de la región. Varios estudios como Mesquita-Moreira *et al.* (2013) o Mesquita-Moreira, Volpe, y Blyde (2008) apuntan a la combinación de infraestructuras inadecuadas combinadas con una topografía compleja como factores que incrementan los costos de transporte en LAC. La calidad de la red de carreteras de LAC, que se mide de modo aproximado mediante el porcentaje de carreteras no asfaltadas, es relativamente pobre cuando se compara con la de otras regiones en desarrollo: casi el 70 por ciento de las carreteras de LAC están sin asfaltar, un porcentaje mucho más alto que en EAP y MENA (menos del 30 por ciento) y en SAR (menos del 50 por ciento).

Un segundo factor explicativo de los costos de la distancia relativamente altos de LAC es la posición relativa de la región en la red mundial del transporte aéreo y marítimo. El acceso a estas dos modalidades de transporte, que dan cuenta de casi el 80 por ciento del comercio mundial total, no es homogéneo

entre países. Ambas modalidades de transporte siguen una estructura operativa radial, que consiste en ejes centrales, ejes laterales, líneas principales (conexiones de larga distancia que conectan ejes principales e implican a un grupo de ejes secuenciales, generalmente entre los océanos) y líneas secundarias (conexiones de corta distancia que unen varios ejes laterales en una región para dar servicio a las líneas principales) que forman conjuntamente un sistema radial complejo de transporte.

En el caso concreto del transporte marítimo, los países de LAC tienen acceso a esta red global a través de sus líneas secundarias, lo que sitúa a los países de la región en desventaja. Esta situación la refleja el Índice de Conectividad Marítima, una medida aproximada de la facilidad del acceso a los sistemas globales de transporte marítimo de elevada capacidad y frecuencia. En 2013, las economías exportadoras de Asia Oriental ocuparon los cinco primeros puestos: China y la Región Administrativa Especial de Hong Kong, China, China, fueron las que ocuparon los puestos más altos seguidas por el centro de

transbordo de Singapur. Los países de ingreso alto, como Bélgica, Alemania, Japón, Países Bajos, Reino Unido y Estados Unidos, ocuparon la mayoría del resto de los 15 puestos más altos. Dentro de LAC, solo Panamá está entre los 30 primeros países (puesto 25). México es el segundo país mejor situado de la región (puesto 38) seguido de Colombia (38) y Brasil (39). El resto de países de la región ocupan puestos muy bajos.

El diseño espacial de la red de transporte marítimo refleja un resultado de equilibrio en el que influyen factores tanto de demanda como de oferta. Los factores de demanda incluyen la demanda de transporte con contenedores y la demanda de servicios de transporte específicos. Las estrategias de los buques portacontenedores son cruciales para las consideraciones del lado de la oferta, pues tratan de maximizar beneficios y aprovechar las economías de escala mediante la elección estratégica de la cobertura de mercado (la estructura operativa radial es especialmente importante en este contexto). Otros factores relevantes son la infraestructura portuaria, el sistema de desarrollo portuario y la infraestructura logística y para el transporte interno relativa al acceso a los puertos (véase, por ejemplo, Notteboom 2009). Desafortunadamente, en muchos países de LAC el desempeño portuario es deficiente. Según el Informe de Competitividad Global 2013–2014, los puertos de Brasil y Costa Rica están entre los menos eficientes (Schwab y Sala-i-Martin 2013).

Por todo ello, la evidencia disponible sugiere que los esfuerzos para mejorar las infraestructuras físicas e inmateriales de LAC podrían facilitar la búsqueda de ganancias de eficiencia de la región, lo que a su vez incrementaría su competitividad global. Algunos de estos esfuerzos consistirán en inversiones en infraestructuras (especialmente en aeropuertos, puertos y carreteras) por parte de algunos países o en mejoras de la eficiencia de puertos y aeropuertos. En otros casos, los esfuerzos necesarios requerirán la coordinación de varios países para, por ejemplo, financiar proyectos de infraestructuras conjuntas. Todas estas iniciativas

plantean una agenda ambiciosa para la renovación del RA en las Américas.

5. Consiguiendo ganancias de eficiencia en las Américas mediante la integración de los mercados de factores

La integración de los mercados de factores es otro elemento de la agenda para la renovación del RA que podría aportar ganancias de eficiencia para toda la región. Algunos acuerdos de LAC han tomado nota de los beneficios potenciales de plantear políticas que integren los mercados de factores, es decir, los mercados de trabajo y los mercados de capitales. Sin embargo, incluso en estos casos el énfasis en la integración comercial fue más fuerte que el énfasis en la integración de los mercados de factores. Los apartados siguientes describen la evidencia existente relativa a los beneficios potenciales de ubicar la integración de los mercados de factores en el centro de una estrategia de RA renovada.

La integración del mercado del trabajo en las Américas

El buen funcionamiento de los mercados laborales es fundamental para que los países disfruten de los beneficios de la integración económica. La integración de los mercados laborales en el ámbito nacional garantiza el flujo de trabajadores de empresas y sectores de productividad baja a empresas y sectores de productividad elevada. Análogamente, la integración internacional de los mercados laborales a través de los flujos migratorios puede contribuir a que los países accedan a ganancias en la eficiencia no alcanzadas mediante la integración comercial.¹⁷ Asimismo, los flujos migratorios pueden impulsar el crecimiento al promover la transferencia de conocimientos entre fronteras. La atracción del talento internacional a los sectores en los que un país se especializa es importante en muchos países, como por ejemplo Estados Unidos, y será cada vez más importante en LAC conforme la región crezca y gane competitividad en sectores intensivos en capital humano.

Más allá de la eficiencia y el crecimiento, la integración del mercado laboral también puede mitigar las consecuencias de los *shocks* macroeconómicos. La integración transfronteriza de los mercados laborales permite a los trabajadores responder ante *shocks* salariales negativos al darles la oportunidad de buscar oportunidades de empleo en otros países. Un ejemplo reciente de este mecanismo se ha vivido en la Unión Europea, donde, durante la crisis de deuda, trabajadores de Grecia, Italia y España emigraron a Francia, Alemania y Reino Unido conforme las condiciones laborales se deterioraron en los países de la periferia.¹⁸

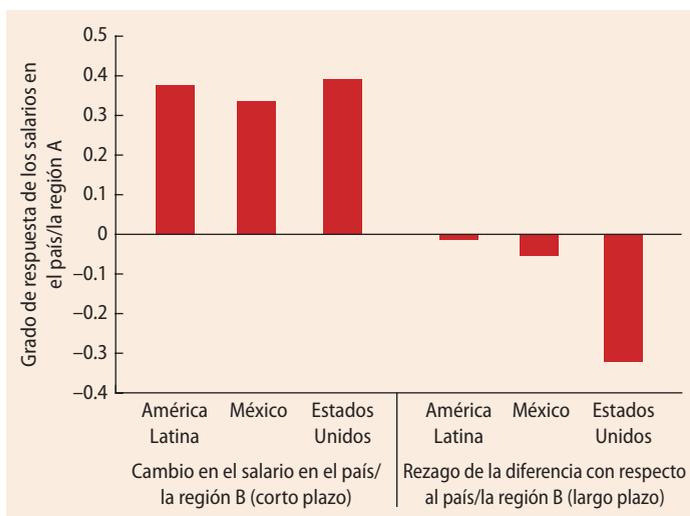
Las ganancias de eficiencia potenciales derivadas de la liberalización de los flujos laborales entre países han sido reconocidas por los responsables latinoamericanos de las políticas y abordadas específicamente en acuerdos comerciales como Mercosur y el Pacto Andino. La Alianza del Pacífico también tiene entre sus objetivos la liberalización de los flujos laborales. No obstante, incluso en estos casos, el énfasis en las preferencias comerciales hace sombra al énfasis en los flujos migratorios.

La evidencia generada para este estudio indica que hay grandes diferencias salariales entre trabajadores de características similares de distintos países de LAC incluso después de dar cuenta de co-movimientos a corto plazo de los salarios. En concreto, los datos indican que las diferencias salariales de trabajadores similares en términos de edad, sexo y nivel educativo entre las economías de LAC durante el siglo XXI tienden a ser más de un 100 por ciento más grandes que las brechas salariales promedio entre los estados mexicanos o de Estados Unidos. Además, la velocidad a la que los salarios se mueven hacia esas diferencias de equilibrio en el largo plazo es mucho menor en LAC que dentro de México o de Estados Unidos, pese a que el co-movimiento a corto plazo de los salarios de los países de LAC es extremadamente similar al de los estados mexicanos y estadounidenses (gráfico 12). Estos resultados pueden interpretarse como evidencia de que hay persistencia en las diferencias en la productividad laboral entre los países de LAC, así como ganancias en la eficiencia en el ámbito regional que podrían obtenerse mediante los flujos migratorios.

La promoción de los flujos migratorios entre países dentro de LAC podría implicar lidiar con retos regionales importantes, sobre todo en lo que se refiere a las preferencias de los latinoamericanos con respecto a la inmigración. En resumen, los datos de las encuestas de opinión de Gallup indican que los latinoamericanos prefieren emigrar a economías de ingreso alto de fuera de la región. De hecho, la evidencia indica que la migración intra-LAC está por debajo de las cifras predichas por los modelos de migración habituales. Las cifras recogidas en las encuestas de Gallup indican que, si la migración careciera de costos, el número de migrantes latinoamericanos viviendo en otros países de la región sería incluso menor (mapa 1).

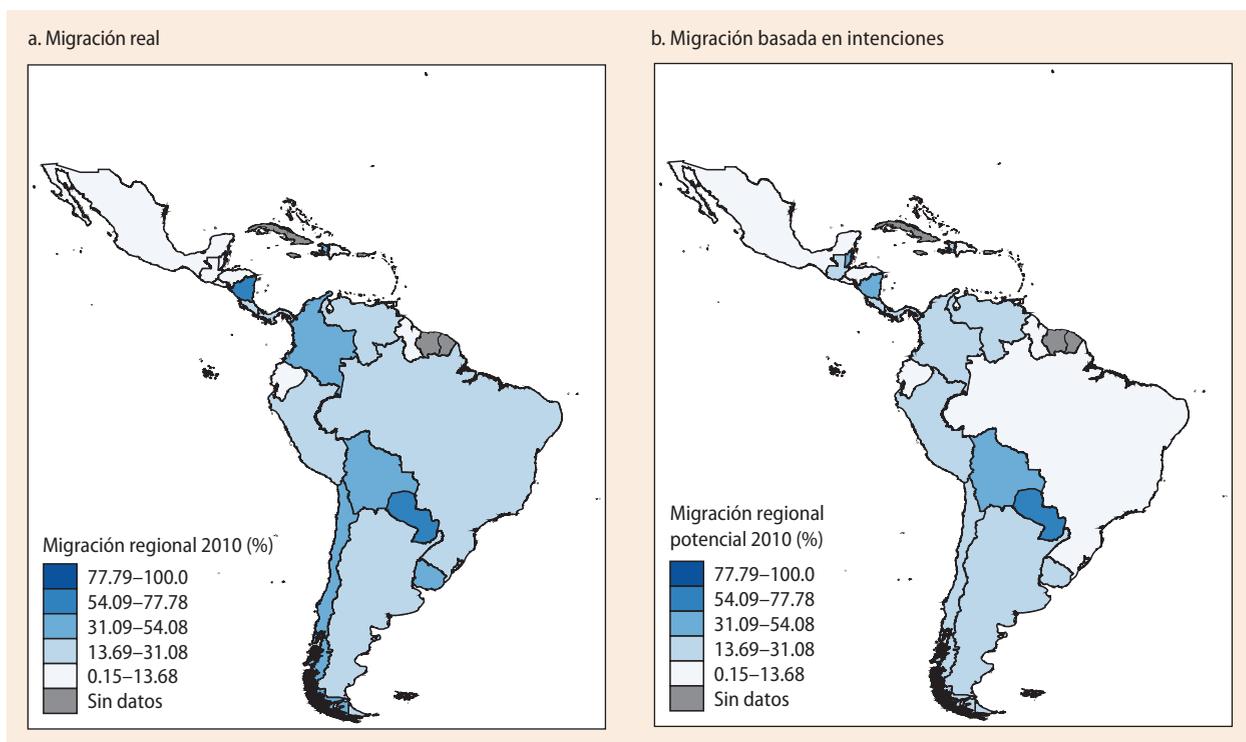
Afortunadamente LAC aparece como una región con actitudes positivas a la inmigración. Los ciudadanos de los países de LAC para los cuales existen datos tienden a tener opiniones más favorables sobre los

GRÁFICO 12 Comovimientos de corto y largo plazo de los salarios



Fuente: Cálculos del Banco Mundial basados en Lederman y Robertson 2016.

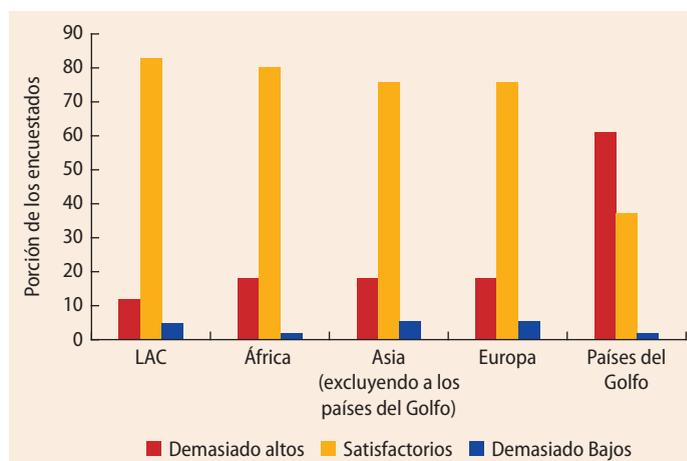
Nota: La figura muestra los resultados de una regresión del salario de los trabajadores con características demográficas estrictamente definidas en el país/la región A, tomando como variables explicativas el cambio del salario de los trabajadores con las mismas características el país/la región B y el rezago de la diferencia entre los salarios en ambos países.

MAPA 1 Proción de emigración itra regional observada y pretendida, 2010

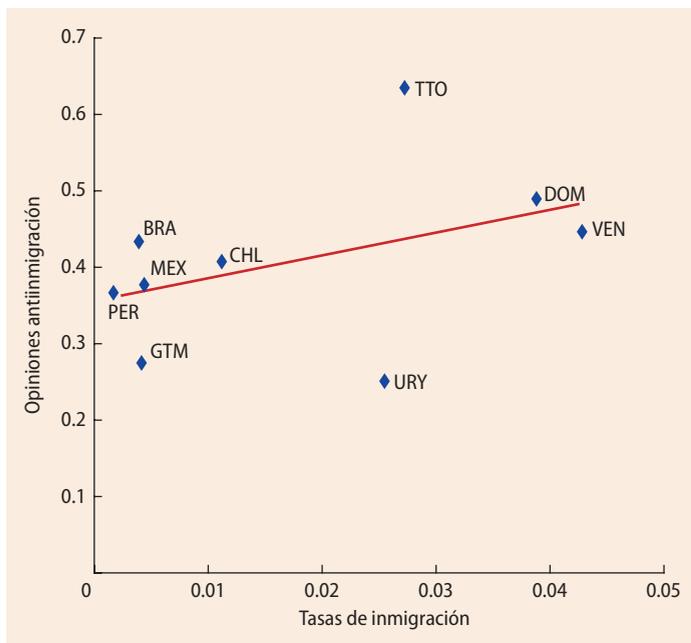
Fuente: Bertoli y Mayda 2016 a partir de encuestas de Gallup sobre intenciones de migración.

inmigrantes que aquellos de países de muchas otras regiones.¹⁹ Estos sentimientos relativamente positivos hacia los inmigrantes también se reflejan en las opiniones expresadas por los responsables de las políticas. El porcentaje de funcionarios gubernamentales que consideran que el porcentaje de inmigrantes es demasiado bajo o satisfactorio es mayor que en ninguna otra región en desarrollo (gráfico 13).²⁰

Pese a estas actitudes relativamente favorables a la inmigración, los esfuerzos de las políticas para atraer inmigrantes a LAC podrían complicarse si no se gestionan cuidadosamente. Las opiniones sobre los inmigrantes de los latinoamericanos podrían deberse a que el número de inmigrantes es relativamente bajo en la región. De hecho, los países con tasas de inmigración relativamente altas tienen actitudes menos positivas hacia los inmigrantes que los países cuyas

GRÁFICO 13 Opinión de los gobiernos acerca de los niveles actuales de inmigración documentada

Fuente: Bertoli y Mayda 2016 a partir de la encuesta de la ONU sobre funcionarios gubernamentales. Nota: Los datos incluyen la opinión del gobierno acerca de los niveles actuales de inmigración documentada, incluyendo a quienes migran por trabajo o la reunificación de familias, pero excluyendo a refugiados y aquellos bajo asilo.

GRÁFICO 14 Opiniones anti-inmigración y tasas de inmigración en países seleccionados de ALC

Fuente: Cálculos del Banco Mundial a partir de Bertoli y Mayda 2016, datos de World Values Survey y datos de Indicadores de Desarrollo Mundial (WDI).

Nota: El grado de la opinión antiinmigración es captado por la porción de la población que responde que su país debería "prohibir que la gente venga aquí desde otros países" o que debería "imponer límites estrictos en cuanto al número de extranjeros que pueden venir aquí." BRA = Brasil; CHL = Chile; DOM = República Dominicana; GTM = Guatemala; MEX = México; PER = Perú; TTO = Trinidad y Tobago; URY = Uruguay; Ven = República Bolivariana de Venezuela.

tasas de inmigración son más bajas (gráfico 14). Por lo tanto, los esfuerzos de las políticas encaminados a promover la inmigración podrían afectar a la opinión pública de modo que las actitudes pro-inmigración que los latinoamericanos han tenido hasta ahora podrían cambiar. Por desdoblado, las actitudes con respecto a la inmigración parecen estar afectadas por otros factores relacionados con las políticas. Las investigaciones preparadas para este estudio muestran que las actitudes positivas hacia los inmigrantes son más comunes entre la población con un nivel educativo mayor, lo que subraya el hecho de que la efectividad de la agenda para la integración de LAC está vinculada estrechamente a la efectividad de otras reformas estructurales en áreas como la educación. Así, conforme progresa la acumulación de capital humano en LAC, cabe esperar

que las actitudes hacia la inmigración se vuelvan más favorables.²¹

Hay evidencia que sugiere que se pueden obtener ganancias de eficiencia incrementando la integración regional de los mercados laborales. La capacidad de LAC de acceder a estas ganancias depende de la implementación de políticas, especialmente en el ámbito migratorio, que podrían enfrentarse a oposición a corto plazo en algunos países. No obstante, no se deben ignorar los beneficios potenciales para el conjunto de la región derivados de liberalizar los flujos migratorios internacionales.

La integración del mercado de capitales en las Américas

La integración del mercado de capitales (IMC) es importante para el crecimiento y la estabilidad por varias razones. Por el lado del crecimiento, la IMC puede expandir el crédito a los hogares y permitirles así invertir en activos duraderos y en la adquisición de capital humano. Análogamente, la IMC expande el crédito a las empresas, lo que les permite acometer inversiones productivas que de otro modo no serían factibles y esto, a su vez, aumenta la productividad. La IMC, especialmente en la modalidad de inversión extranjera directa (IED), también puede promover la innovación y las mejoras de la productividad a través de otros canales. Por ejemplo, puede mejorar la competitividad de la economía nacional al traer nuevos productos y variedades nuevas de productos existentes, y también puede traer nuevos procesos y experiencia de gestión empresarial que pueden contagiarse a otras empresas. Por el lado de la estabilidad, las expansiones del crédito impulsadas por la IMC pueden ayudar a que los hogares lidien con los *shocks* a los ingresos y estabilicen sus patrones de consumo. La IMC puede también generar oportunidades de diversificación, ya que las empresas pueden invertir en nuevos productos que no se enfrentan a los mismos riesgos que los productos ya existentes. No obstante, el lado negativo de la IMC es la transmisión potencial de los *shocks* externos a la economía interna, que a su vez podría exacerbar la

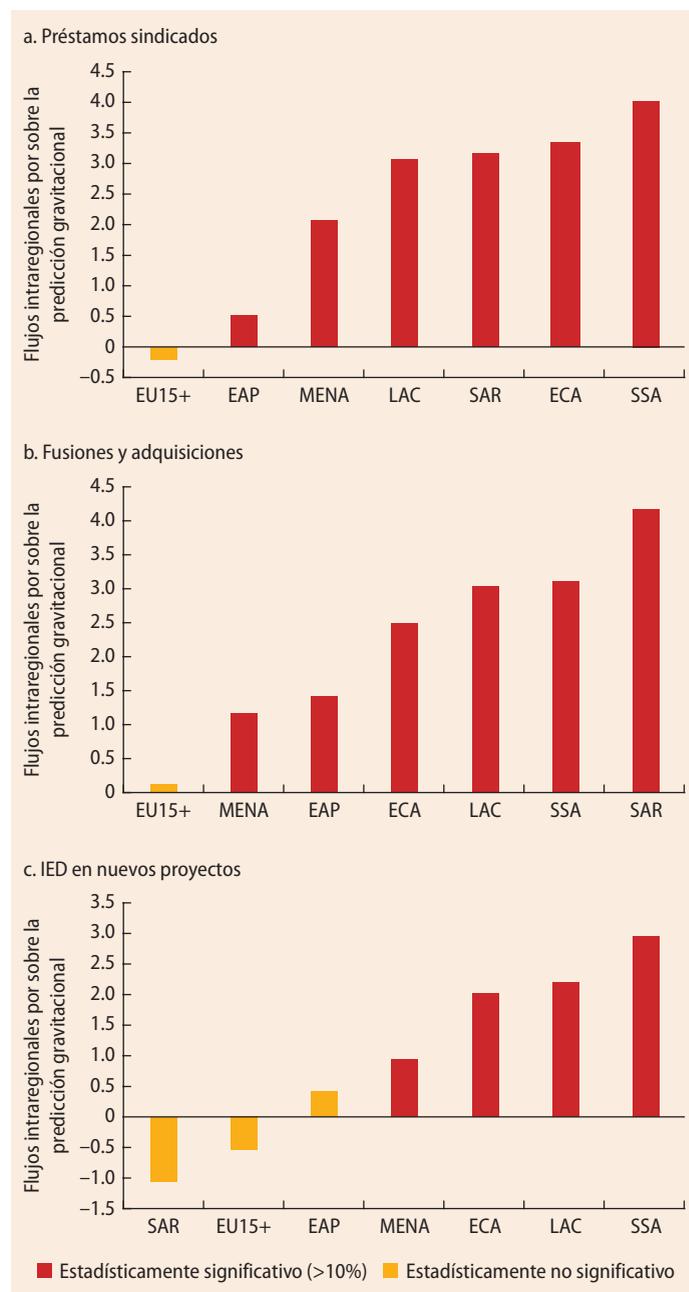
volatilidad macroeconómica cuando los propios flujos de capitales son volátiles y están desvinculados de los fundamentales de la economía.

Los países de LAC han reconocido los beneficios y los riesgos de la IMC y han dado pasos para permitir la entrada de flujos de capitales en la región. En particular, LAC se embarcó en un proceso de liberalización financiera en los años noventa que hizo que la región liderase a otras regiones emergentes como las más integrada financieramente del mundo en términos de políticas *de jure* (Galindo, Izquierdo, y Rojas-Suárez 2010). En el área concreta de la atracción de IED, los países de la región han utilizado herramientas de las políticas, como impuestos y exenciones arancelarias, para atraer empresas y capitales extranjeros (véase UN 2000).

En el ámbito regional, los países de LAC han firmado acuerdos de inversión con un gran número de socios regionales, tanto en forma de capítulos de los ALC como a través de tratados de inversión bilaterales (TIB). Recientemente, los países de la Alianza del Pacífico firmaron un acuerdo para crear una bolsa de valores integrada (el Mercado Integrado Latinoamericano o MILA). MILA tiene el objetivo de unificar los mercados de valores de los cuatro países de la Alianza del Pacífico y concentrar así a un mayor número de emisores, inversores e intermediarios en dichos países.

A pesar de las recientes llamadas a la profundización de la IMC de LAC (IMF 2016), la integración financiera dentro de la región no es escasa una vez se han tenido en cuenta factores como el tamaño económico y la geografía (gráfico 15). De hecho, la integración financiera dentro de LAC es mayor que los valores predichos por algunos de los factores fundamentales resaltados en la literatura. Además, los argumentos a favor de la IMC regional en detrimento a la integración con el resto del mundo son débiles en el mejor de los casos. Un argumento a favor de la IMC regional es que la difusión del conocimiento se reduce con la distancia, lo que limita los efectos colaterales positivos de la IED procedente de países lejanos. No obstante, al igual

GRÁFICO 15 Calculando niveles de referencia para los flujos financieros en LAC a partir de un modelo gravitacional, 2014



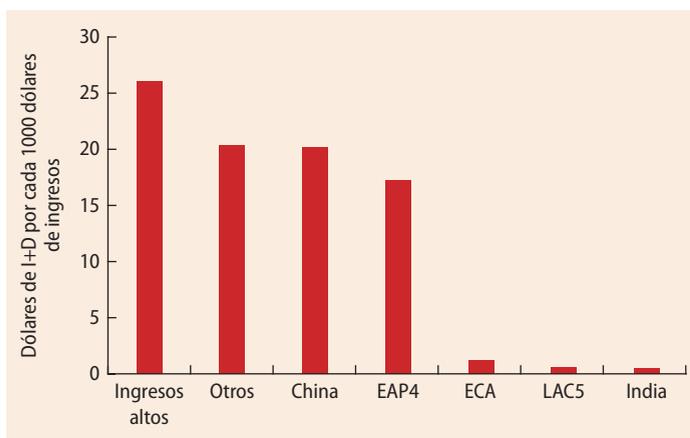
Fuente: Cálculos del Banco Mundial basados en Didier, Llovet Montanes y Schmukler 2016.

Nota: En todos los paneles los coeficientes muestran el exceso de flujos intraregionales de una región en relación a sus flujos desde y hacia sus socios extraregionales, condicionando por efectos fijos a nivel país y características gravitacionales. LAC = América Latina y el Caribe; EAP = Asia Oriental y el Pacífico; ECA = Europa y Asia Central; EU15+ = EU15 más Islandia, Noruega y Suecia; IED = inversión extranjera directa; MENA = Oriente Medio y Norte de África; MEX = México; SAR = Sur de Asia; SSA = África Subsahariana. Ver el apéndice A para una lista de los países de cada región.

que sucede con el comercio, las perspectivas de crecimiento y los dividendos en términos de estabilidad derivados de los flujos de capitales dentro de la región parecen ser limitados. Las corporaciones multinacionales (CMN) de la región invierten menos y tienen peores prácticas de gestión que las de sus pares de otras regiones, lo que acota el margen para que se produzcan contagios de conocimiento a las empresas nacionales (gráfico 16). Estos datos sugieren que los beneficios de la IMC en LAC están vinculados estrechamente al vigor de la agenda de crecimiento e innovación de la región. Además de que los flujos de capitales dentro de LAC tienen una capacidad limitada de generar crecimiento y derrames de conocimiento, la evidencia también muestra que la geografía afecta menos a los flujos financieros que al comercio o a los flujos de trabajadores. Esto es, a la hora de acceder a capital extranjero a un determinado costo y con un contenido de conocimiento concreto, un país no se ve restringido por su localización geográfica. Por lo tanto, es difícil sostener que hay ganancias dinámicas o de eficiencia derivadas de facilitar la integración intraregional de los mercados de capitales a expensas de la IMC con el resto del mundo.

No obstante, los acuerdos regionales pueden generar ganancias de eficiencia en otras dimensiones y, si se implementan conjuntamente, pueden magnificar los beneficios en términos de crecimiento y estabilidad derivados de la integración global de capitales. Por ejemplo, MILA establece un conjunto de normas unificadas y reduce los costos de transacción para los inversores que buscan oportunidades en los países de la Alianza del Pacífico, lo que los convierte en una opción de inversión más atractiva. Análogamente, los acuerdos regionales pueden facilitar la coordinación en la provisión de incentivos de cara al capital extranjero entre los países de la región y evitar así una competición a la baja en la que los países sacrifican ingresos mientras compiten por IED. Como resultado, esta coordinación tiene el potencial de maximizar el impacto positivo del capital extranjero en toda la región. En definitiva, el mensaje principal es que iniciativas como MILA deberían percibirse como esfuerzos para mejorar el clima de inversión colectivo de la región en lugar de como esfuerzos para incrementar los flujos de capital intraregionales a expensas de los flujos de inversión extranjera procedentes del resto del mundo.

GRÁFICO 16 Gasto en I+D por parte de corporaciones multinacionales, por región



Fuente: Lederman et al. 2014 a partir de la base de datos Orbis de Bureau van Dijk.
Nota: EAP4 = Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia; ECA = Europa y Asia Central; LAC5 = Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México; I+D = investigación y desarrollo.

Hace falta una región competitiva para lograr una economía competitiva

Ha llegado la hora de ubicar la agenda del RA de LAC en un lugar central. El reto consiste en diseñar una agenda integradora que genere ganancias de eficiencia para toda la región, lo cual no implica que las estrategias integradoras deban apostar por construir lazos regionales a expensas de los vínculos con el resto del mundo. Al contrario: la región debe buscar estrategias de integración que exploten las complementariedades entre la integración global y la integración regional para conseguir una mayor competitividad global. Los factores geográficos implican que no se puede conseguir una integración global que impulse el crecimiento sin construir un vecindario más fuerte.

Por lo tanto, este estudio propone una agenda ambiciosa cuyo objetivo es conseguir el tipo de ganancias de eficiencia para toda la región descritas previamente. Por el lado del comercio, la evidencia sugiere que todavía hay margen para preferencias arancelarias regionales adicionales, especialmente entre México, Centroamérica, y el Caribe, por un lado, y América del Sur por el otro. Asimismo, cabe destacar que hay un espacio significativo para profundizar en la liberalización arancelaria con el resto del mundo, lo que ayudaría a construir un vecindario más abierto desde el cual los países de la región aprendan a penetrar en mercados extranjeros al tiempo que aprovechan las ventajas de la especialización regional.

El camino que queda por delante plantea el reto de reducir otras fricciones comerciales no arancelarias. Los esfuerzos regionales para estandarizar las NO, para crear agencias aduaneras más eficientes, invertir en proyectos conjuntos de infraestructuras y armonizar procedimientos y estándares son algunos de los aspectos clave de esta agenda. Los beneficios de estos esfuerzos parecen ser más grandes para los bienes intercambiados regionalmente (por ejemplo, la electricidad y el transporte terrestre), esto es, bienes para los que los costos vinculados a la distancia son tan elevados que el comercio suele producirse solo entre socios regionales y cuando el intercambio eficiente puede generar mejoras en la competitividad global.

La integración de los mercados de factores, especialmente de los mercados laborales, destaca como un elemento importante de la renovación del RA. Las políticas destinadas a facilitar las migraciones intraregional podrían ayudar a LAC a beneficiarse de ganancias en la eficiencia no explotadas en el ámbito regional y que se ven reflejadas en las grandes diferencias salariales que hay en la región. La coordinación regional de las políticas destinadas a atraer capitales extranjeros también podría generar ganancias en la eficiencia mediante la reducción de los costos de transacción, así como evitando competiciones a la baja en las que los países sacrifican ingresos mientras compiten por inversiones extranjeras.

En resumen, este estudio sostiene que el éxito de las estrategias de integración global es inseparable de la fortaleza de la región a la que pertenecen los países. En este sentido, el tradicional refrán africano según el cual “hace falta un pueblo para criar a un niño” es aplicable a la estrategia de RA delineada en este estudio. Después de todo, la evidencia sugiere que hace falta una región competitiva para conseguir una economía competitiva.

Apéndice A. Clasificación de las regiones

Muchas partes de este informe enfatizan diferencias en los resultados de distintas regiones, por lo que este apéndice presenta el listado de países pertenecientes a cada región. Con algunas excepciones que serán debidamente señaladas, la lista de países incluida a continuación se respetará a lo largo del informe.

Asia oriental y el Pacífico (EAP, por sus siglas en inglés, *East Asia and Pacific*) incluye: Australia; Brunéi; Camboya; China; Fiyi; Región Administrativa Especial de Hong Kong, China; Indonesia; Japón; Kiribati; República Popular Democrática de Corea; República de Corea; República Democrática Popular Lao; Malasia; Mongolia; Myanmar; Nueva Zelanda; Palaos; Papúa Nueva Guinea; Filipinas; Samoa; Singapur; Islas Salomón; Tailandia; Tonga; Tuvalu; Vanuatu; y Vietnam.

Europa y Asia central (ECA, por sus siglas en inglés, *Europe and Central Asia*) incluye: Albania; Armenia; Azerbaiyán; Belarús; Bosnia y Herzegovina; Bulgaria; Croacia; Chipre; República Checa; Estonia; Islas Feroe; Georgia; Groenlandia; Hungría; Kazajistán; República de Kirguistán; Letonia; Lituania; República de Macedonia; Moldavia; Montenegro; Polonia; Rumanía; Federación Rusa; Serbia; República de Eslovaca; Eslovenia; Tayikistán; Turquía; Turkmenistán; Ucrania; Uzbekistán.

Unión Europea extendida de los 15 (UE15+) incluye: Austria; Bélgica; Dinamarca; Finlandia; Francia; Alemania; Grecia; Islandia; Irlanda; Italia; Luxemburgo; Países Bajos; Noruega; Portugal; España; Suecia; Suiza; Reino Unido.

Países del Golfo: Kuwait; Baréin; Omán; Catar; Arabia Saudí; y Emiratos Árabes Unidos.

América Latina y el Caribe (LAC, por sus siglas en inglés, *Latin America and the Caribbean*) incluye: Argentina; Las Bahamas; Barbados; Belice; Estado Plurinacional de Bolivia; Brasil; Chile; Colombia; Costa Rica; Dominica; República Dominicana; Ecuador; El Salvador; Granada; Guatemala; Guyana; Haití; Honduras; Jamaica; México; Nicaragua; Panamá; Paraguay; Perú; San Cristóbal y Nieves; San Vicente y las Granadinas; Surinam; Trinidad y Tobago; Uruguay; y República Bolivariana de Venezuela.

Oriente Medio y Norte de África (MENA, por sus siglas en inglés, *Middle East and North Africa*) incluye: Argelia; Baréin; Yibuti; República Árabe de Egipto; República Islámica de Irán; Iraq; Israel; Jordania; Kuwait; Líbano; Libia; Malta; Marruecos; Omán; Catar; Arabia Saudí; República Árabe Siria; Túnez; Emiratos Árabes Unidos; y República de Yemen.

América del Norte incluye: Canadá y Estados Unidos.

Asia meridional (SAR) incluye: Afganistán; Bangladés; Bután; India; Maldivas; Nepal; Pakistán; y Sri Lanka.

África al sur del Sahara (SSA, por sus siglas en inglés, *Sub-Saharan Africa*) incluye: Angola; Benín; Burkina Faso; Burundi; Cabo Verde; Camerún; República Centroafricana; Chad; Comoras; República Democrática del Congo; República del Congo; Costa de Marfil; Guinea Ecuatorial; Etiopía; Gabón; Gambia; Ghana; Guinea; Guinea-Bissau; Kenia; Liberia; Madagascar; Malawi; Malí; Mauritania; Mauricio; Mozambique; Níger; Nigeria; Ruanda; Santo Tomé y Príncipe; Senegal; Seychelles; Sierra Leona; Somalia; Sudáfrica; Sudán; Tanzania; Togo; Uganda; Zambia; y Zimbabue.

Notas

1. El Apéndice A incluye un listado de las definiciones de las regiones usadas en este resumen, así como de los países pertenecientes a cada región.
2. Los objetivos de la Alianza del Pacífico se especifican aquí: <https://alianzapacifico.net/en/que-es-la-alianza/#qué-es-el-pacifico-alianza>.
3. Véase el preámbulo de CAFTA–DR.
4. El término “Regionalismo Abierto” se introdujo por primera vez a principios de los años noventa durante las discusiones del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (Frankel y Wei 1995). Para una discusión temprana del RA en el contexto de América Latina y el Caribe, véanse ECLAC (1994) y Bergsten (1997).
5. Otros ejemplos destacables son los modelos de comercio intra-industrial de Helpman y Krugman (1985, 1989) y los modelos de empresas heterogéneas que suelen referirse a Melitz (2003).
6. La literatura académica sobre el comercio, la desigualdad, y la pobreza es enorme. Existen por lo menos seis revisiones de la literatura: Inviernos, McCulloch, y McKay (2004) y Goldberg y Pavcnik (2004) abordan la liberalización de comercio y la pobreza; Goldberg y Pavcnik (2007) y Harrison, McLaren, y McMillan (2011) estudian el comercio y la distribución de los ingresos; Lederman (2013) analiza el comercio y el crecimiento inclusivo; y Lederman y Porto (2014) estudia los aspectos distributivos las de fluctuaciones en el precio de las materias primas.
7. Véase IDB (2002) o Schiff y Winters (2003).
8. Las expresiones “la distancia ha muerto” y “el mundo es plano” fueron introducidos en dos libros, *The Death of Distance: How the Communications Revolution Is Changing Our Lives*, de Frances Cairncross (1997) y el super-ventas internacional *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century*, de Thomas L. Friedman (2007), respectivamente.
9. Por ejemplo, Trefler (1995) encuentra que el comercio observado es sustancialmente menor al pronosticado por el modelo Heckscher-Ohlin (HO). La incapacidad de los modelos tradicionales para predecir correctamente los patrones de comercio plantó las semillas para el surgimiento de los nuevos modelos de comercio, que intentan reflejar patrones observados en los datos como el comercio intra-industrial entre economías con dotaciones parecidas (véase Krugman 1981) o la heterogeneidad en la productividad de las empresas (Melitz 2003), aspectos que normalmente no se incorporan en los modelos ricardianos o el modelo HO.

10. El modelo gravitacional del comercio fue usado por primera vez por el ganador del Nobel Jan Tinbergen en 1962. Tinbergen propuso una relación empírica entre los flujos comerciales bilaterales, el tamaño económico y la distancia que sigue la lógica de la ley de la gravedad de Newton, según la cual la fuerza de la atracción entre dos cuerpos es proporcional a su masa e inversamente proporcional a la distancia que hay entre ellos. En el modelo de Tinbergen, el tamaño económico juega el papel de la masa y la distancia geográfica el de la distancia entre dos objetos. Originalmente, el modelo gravitacional se presentó como una relación empírica que describía bien los patrones del comercio bilateral. Los progresos recientes en el campo del comercio internacional han dotado de fundamentos microeconómicos al modelo gravitacional y han contribuido a mejorar la comprensión de las implicaciones de la relación que plantea. Los primeros artículos que usaron una ecuación gravitacional recurrieron a estimaciones de forma reducida de la relación que en muchos casos generaron predicciones equivocadas (véase Head y Mayer 2014). Este problema ha sido solucionado mediante la introducción de ecuaciones gravitacionales estructurales derivadas de modelos económicos formales (véanse Anderson 1979 o Eaton y Kortum 2002, entre otros). Cabe destacar que las ecuaciones gravitacionales estructurales permiten realizar análisis contrafactuales relativos a experimentos con las políticas.
11. Aunque los flujos de comercio sean más grandes, su importancia relativa con respecto al PIB no tiene por qué serlo.
12. Estos costos pueden estar vinculados con los costos de transporte y seguros o con cualquier otra fricción económica que aumente los costos del comercio internacional aun no estando estrictamente vinculada a la distancia geográfica y que suelen estar relacionados con las diferencias lingüísticas y culturales, así como con los impuestos al comercio y las barreras no arancelarias.
13. Un intento inicial de hacer tal evaluación se plantea en el trabajo de Frankel, Stein, y Wei (1995). Los autores siguen la estrategia gravitacional y estiman una ecuación de flujos comerciales bilaterales (en logaritmos) sobre el logaritmo del PIB, de cada país y un grupo de variables bilaterales que incluyen la distancia, así como una variable dicotómica que toma el valor uno si uno de los dos países es miembro de un de un acuerdo comercial preferencial. Los autores incluyen Mercosur, el Pacto Andino y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés, *North American Free Trade Agreement*). Sus resultados muestran que, una vez se tienen en cuenta factores como el PIB, la distancia y otras variables bilaterales, el comercio intra-Mercosur e intra-Pacto Andino en los noventa fue estadísticamente mayor que el del par promedio de países no incluidos en los bloques comerciales estudiados en el artículo. En cambio, el comercio de NAFTA concuerda con las predicciones de las variables gravitacionales. El trabajo preparado para este informe difiere de Frankel, Stein, y Wei (1995) en tres aspectos. En primer lugar, estimamos la ecuación gravitacional usando el estimador de Poisson de pseudo-máxima verosimilitud (PPMV) propuesto por Santos-Silva y Tenreyro (2006), que corrige los sesgos habituales del modelo log-lineal de mínimos cuadrados ordinarios (MCO). En segundo lugar, las estimaciones que presentamos incluyen efectos fijos de origen y destino que reflejan no solo el papel del tamaño sino también el del denominado término de resistencia multilateral, un término surgido de las derivaciones teóricas formales de la ecuación gravitacional. Finalmente, los ejercicios presentados en este estudio comparan los flujos comerciales intraregionales en lugar de los flujos en lugar de los flujos que se producen entre países pertenecientes a un TLC.
14. La especificación gravitacional usada en el ejercicio controla por efectos fijos de origen y destino, vínculos coloniales, coincidencia del idioma y distancia. Los resultados presentados, basados en la especificación de Artuc, Hillberry y Pienknagura (2016), utilizan el promedio de los flujos comerciales bilaterales entre 2004 y 2013 e incluyen una variable dicotómica que identifica la pertenencia a un TLC como control adicional.
15. El acuerdo se extendió recientemente hasta marzo de 2019 y se espera que posteriormente Brasil y México regresen a un régimen de libre comercio. El nuevo acuerdo aumenta la cuota un 3 por ciento anual.
16. La literatura proporciona alguna evidencia de que los costos de transacción internos y el entorno empresarial son determinantes significativos del volumen del comercio entre países. Véanse, por ejemplo, Limão y Venables (2001);

- Wilson, Mann, y Otsuki (2003); Anderson y Marcouiller (2002); y Hoekman y Nicta (2011).
17. Los flujos migratorios y comerciales pueden ser complementarios o sustitutivos. En el caso extremo en el que el comercio carece de fricciones, los dos flujos deberían ser sustitutivos, pues los países pueden lograr las mismas ganancias en la eficiencia mediante la integración comercial o mediante la integración de los mercados de factores. En cambio, cuando el comercio no carece de fricciones debido a los aranceles o a otro tipo de obstáculos, las diferencias en los rendimientos de los factores productivos pueden surgir y los movimientos de los factores pueden volverse complementarios a los flujos comerciales. Además, los flujos migratorios pueden mitigar las fricciones en la transmisión de tecnología y conocimientos entre fronteras o en la transmisión de información relativa a los mercados extranjeros. En estos casos, los flujos migratorios pueden impulsar a los flujos comerciales, reforzándose así la complementariedad potencial entre ambos tipos de flujos.
 18. El número de griegos, italianos y españoles que emigraron a Alemania aumentó en un 154 por ciento entre 2010 y 2013. En cambio, creció de un 5 a un 25 por ciento entre 2007 y 2009.
 19. Los datos sobre actitudes hacia los inmigrantes proceden de la Encuesta Mundial de Valores (*World Value Surveys*).
 20. Los datos sobre las opiniones relativas a la inmigración de funcionarios gubernamentales proceden de encuestas realizadas por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de Naciones Unidas. Los datos citados son promedios para el periodo que abarca de 1976 a 2009.
 21. Entre 2000 y 2014, la tasa de matriculación en educación terciaria aumentó del 20 al 40 por ciento. Véase Ferreyra *et al.* (de próxima aparición) para un análisis de los retos a los que se enfrenta la educación universitaria en la región.
- Empirical Investigation.” *The Review of Economics and Statistics* 84 (2): 342–52.
- Artuc, E., R. Hillberry y S. Pienknagura. 2016. “Benchmarking Intra-regional Trade Flows.” Manuscrito no publicado, World Bank, Washington, DC.
- Bai, J. y P. Perron, 2003. “Computation and analysis of multiple structural change models,” *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 18(1): 1–22.
- Bennett, F., D. Lederman, S. Pienknagura, y D. Rojas. 2016. “Trade Volatility in the 21st Century: Whose Fault Is It Anyway?” Policy Research Working Paper No. 7781, World Bank, Washington, DC.
- Bergsten, C. F. 1997. “Open Regionalism.” *The World Economy*, 20 (5): 545–65.
- Berthelon, M. y C. Freund. 2008. “On the Conservation of Distance in International Trade.” *Journal of International Economics* 75 (2): 310–20.
- Bertoli, S. y A. M. Mayda. 2016. “Intra-regional Migration in Latin America and the Caribbean.” Unpublished manuscript.
- Blanchard, E. J., C. P. Bown, y Robert C. Johnson. 2016. “Global Supply Chains and Trade Policy.” NBER Working Papers 21883, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Cairncross, F. 1997. *The Death of Distance: How the Communications Revolution is Changing our Lives*. Boston: Harvard Business School Press.
- Calderon, C., A. Chong y E. Stein. 2007. “Trade Intensity and Business Cycle Synchronization: Are Developing Countries Any Different?” *Journal of International Economics* 71 (1): 2–21.
- Chaney, T. 2011. “The Network Structure of International Trade.” NBER Working Paper 16753, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Coe, D. T. y E. Helpman. 1995. “International R&D Spillovers.” *European Economic Review* 39 (5): 859–87.
- de la Torre, A., T. Didier, A. Ize, D. Lederman y S. Schmukler. 2015. *Latin America and the Rising South: Changing World, Changing Priorities*. Washington, DC: World Bank.
- de la Torre, A., F. Filippini y A. Ize. 2016. *The Commodity Cycle in Latin America: Mirages and Dilemmas*. Washington, DC: World Bank.
- de la Torre, A., D. Lederman y S. Pienknagura. 2015. “Doing It Right,” *Finance & Development* 52 (3): 28–30.

Bibliografía

- Anderson, J. E. 1979. “A Theoretical Foundation for the Gravity Equation.” *American Economic Review* 69 (1): 106–16.
- Anderson, J. E. y D. Marcouiller. 2002. “Insecurity And The Pattern Of Trade: An

- Didier, T., R Llovet Montanes y S. Schmukler. 2016. "International Financial Integration of East Asia and Pacific." Policy Research Working Paper No. 7772, World Bank, Washington, D.C.
- Eaton, J., y S. Kortum. 2002. "Technology, Geography, and Trade." *Econometrica* 70 (5): 1741-79.
- Estevadeordal, A., C. Freund y E. Ornelas. 2008. "Does Regionalism Affect Trade Liberalization toward Nonmembers." *The Quarterly Journal of Economics* 123 (4): 1531-75.
- Estevadeordal, A. y E. Talvi. 2016. *Towards a New Trans-American Partnership*. Brookings Global Policy Brief. Washington, DC: Brookings Institution.
- ECLAC (Economic Commission for Latin America and the Caribbean). 1994. *Open Regionalism in Latin America and the Caribbean: Economic Integration as a Contribution to Changing Production Patterns with Social Equity*. Santiago, Chile: United Nations, ECLAC.
- Fanelli, J. M. 2007. "Regional Arrangements to Support Growth and Macro-Policy Coordination in Mercosur," G-24 Discussion Paper, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).
- Ferreira, M. M., J. Botero, C. Avitale, F. Haimovich Paz y S. Urzua. Forthcoming. *At a Crossroad: Higher Education in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: World Bank.
- Frankel, J., E. Stein y S. Wei. 1995. "Trading Blocs in the Americas: The Natural, the Unnatural and the Super-Natural," *Journal of Development Economics* 47: 61-95.
- Frankel, J. y S. J. Wei. 1995. "Open Regionalism in a World of Continental Trade Blocs." NBER Working Paper 5272, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Freund, C. y D. Weinhold. 2002. "The Internet and International Trade in Services." *American Economic Review* 92 (2): 236-40.
- Freund, C. y D. Weinhold. 2004. "The Effect of the Internet on International Trade." *Journal of International Economics* 62: 171-89.
- Friedman, T. L. 2007. *The World is Flat: A Brief History of the Twentieth-First Century*. New York: Picador/Farrar, Straus and Giroux.
- Galindo, A., A. Izquierdo y L. Rojas-Suárez. 2010. "Financial Integration and Foreign Banks in Latin America: How Do They Impact the Transmission of External Shocks?" IDB Working Paper Series No. IDB-WP-116, Inter-American Development Bank.
- Goldberg, P. K. y N. Pavcnik. 2004. "Trade, Inequality, and Poverty: What Do We Know? Evidence from Recent Trade Liberalization Episodes in Developing Countries." NBER Working Paper Series 10593, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Goldberg, P. K. y N. Pavcnik. 2007. "Distributional Effects of Globalization in Developing Countries." *Journal of Economic Literature* 45 (1): 39-82.
- Handley, K. y N. Limão. 2015. "Trade and Investment under Policy Uncertainty: Theory and Firm Evidence." *American Economic Journal: Economic Policy* 7 (4): 189-222.
- Head, K. y T. Mayer. 2014. "Gravity Equations: Workhorse, Toolkit and Cookbook." In Vol. 4 of *Handbook of International Economics*, editado por Gita Gopinath, Elhanan Helpman y Kenneth Rogoff. Amsterdam: Elsevier.
- Hevia, Constantino y Luis Servén. 2016. "International Business Cycles: Global or Regional?" Manuscrito no publicado, World Bank, Washington, DC.
- Harding, D. y A. Pagan. 2002. "Dissecting the Cycle: A Methodological Investigation." *Journal of Monetary Economics*. Vol. 49: 365-381.
- Harrison, A., J. McLaren y M. McMillan. 2011. "Recent Perspectives on Trade and Inequality." *Annual Review of Economics* 3 (1): 261-89.
- Helpman, E. y P. Krugman. 1985. *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Helpman, E. y Krugman, P. 1989. *Trade Policy and Market Structure*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Hoekman, B. y A. Nicita. 2011. "Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade." *World Development* 39 (12): 2069-79.
- Hummels, D. 2007. "Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization." *Journal of Economic Perspectives* 21: 131-54.
- IDB (Inter-American Development Bank). 2002. *Beyond Borders: The New Regionalism in Latin America*. Economic and Social Progress in Latin America 2002 Report. Washington, DC: IDB.
- IMF (International Monetary Fund). 2016. "Financial Integration in Latin America." IMF Staff Report, IMF, Washington, DC.

- <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2016/030416.pdf>.
- Keller, W. 2002. "Geographic Localization of International Technology Diffusion." *American Economic Review* 92 (1): 120–42.
- Krugman, P. 1981. "Intraindustry Specialization and the Gains from Trade," *The Journal of Political Economy*, Vol. 89 (5): 959-973.
- Lederman, D. 2013. "International Trade and Inclusive Growth: A Primer." *Indian Growth and Development Review* 6 (1): 88–112.
- Lederman, D., J. Messina, S. Pienknagura y J. Rigolini. 2014. *Latin American Entrepreneurs: Many Firms but Little Innovation*. Washington, DC: World Bank.
- Lederman, D. y G. Porto. 2014. "The Price Is Not Always Right: On the Impacts of (Commodity) Prices on Households (and Countries)." Policy Research Working Paper 6858, World Bank, Washington, DC.
- Lederman, D. y R. Robertson. 2016. "Economic and Wage Convergence across Latin America 1990-2013." Mimeo, Texas A&M University.
- Lendle, A., M. Olarreaga, S. Schropp y P. Vezina. 2012. "There Goes Gravity: How eBay Reduces Trade Costs." Policy Research Working Paper 6253, World Bank, Washington, DC.
- Limão, N. y A. Venables. 2001. "Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade." *World Bank Economic Review* 15 (3): 451–79.
- Lopez-Calva, L. F. y N. C. Lustig, eds. 2010. *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* Washington, DC: Brookings Institute Press and United Nations Development Programme.
- Lumenga-Neso, O., M. Olarreaga y M. Schiff. 2005. "On 'Indirect' Trade-Related R&D Spillovers." *European Economic Review* 49: 1785–98.
- Melitz, M. 2003. "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity." *Econometrica* 71 (6): 1695–1725.
- Messina, J. y J. Silva. Forthcoming. *Wage Inequality in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: World Bank.
- Mesquita Moreira, M., J. Blyde, C. Volpe y D. Molina. 2013. *Too Far to Export: Domestic Transport Costs and Regional Export Disparities in Latin America and the Caribbean*. Special Report on Integration and Trade. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Mesquita Moreira, M., C. Volpe y J. Blyde. 2008. *Unclogging the Arteries: The Impact of Transport Costs on Latin American and Caribbean Trade*. Special Report on Integration and Trade. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Morales, E. G. Sheu y A. Zahler. 2014. "Gravity and Extended Gravity: Using Moment Inequalities to Estimate a Model of Export Entry." NBER Working Paper 19916, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Notteboom, T. E. 2009. "Complementarity and Substitutability among Adjacent Gateway Ports." *Environment and Planning A* 41 (3): 743–62.
- Robertson, R. 2004. "Relative Prices and Wage Inequality: Evidence from Mexico" *Journal of International Economics* 64 (2): 387–409.
- Santos Silva, J. M. C. y S. Tenreyro. 2006. "The Log of Gravity." *The Review of Economics and Statistics* 88 (4): 641–58.
- Schiff, M. y L. A. Winters. 2003. *Regional Integration and Development*. Washington, DC: World Bank.
- Schwab, K. y X. Sala-i-Martin, eds. 2013. *The Global Competitiveness Report 2013–2014*. Geneva: World Economic Forum.
- Tinbergen, J. 1962. *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. New York: The Twentieth Century Fund.
- Trefler, D. 1995. "The Case of the Missing Trade and Other Mysteries." *American Economic Review* 85 (5): 1029–46.
- UN (United Nations). 2000. "Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey." ASIT Advisory Studies No. 16, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).
- Wilson, J. S., C. L. Mann y T. Otsuki. 2003. "Trade Facilitation and Economic Development: Measuring the Impact." Policy Research Working Paper 2988, World Bank, Washington, DC.
- Winters, L. A., N. McCulloch y A. McKay. 2004. "Trade Liberalization and Poverty: The Evidence So Far." *Journal of Economic Literature* 41 (1): 72–115.

