

V
INFORME SEMESTRAL DE LA REGIÓN AMÉRICA
LATINA Y EL CARIBE

¿LA INTEGRACIÓN COMERCIAL COMO UN CAMINO AL DESARROLLO?

OCTUBRE 2019



BANCO MUNDIAL
BIRF • AIF | GRUPO BANCO MUNDIAL

América Latina y el Caribe
Oportunidades para todos

© 2019 Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial
1818 H Street NW, Washington, DC 20433
Teléfono: 202-473-1000; Internet: www.worldbank.org

Algunos derechos reservados

1 2 3 4 22 21 20 19

La presente obra fue publicada originalmente por el Banco Mundial en inglés en el 2019, con el título *Trade Integration as a Pathway to Development?*. En caso de discrepancias, prevalecerá el idioma original.

El presente documento ha sido realizado por el personal del Banco Mundial, con aportaciones externas. Las opiniones, las interpretaciones y las 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.

Nada de lo aquí contenido constituirá ni podrá considerarse una limitación ni una renuncia de los privilegios y las inmunidades del Banco Mundial, todos los cuales están reservados específicamente.

Derechos y autorizaciones



Esta publicación está disponible bajo la licencia Creative Commons Reconocimiento 3.0 IGO (CC BY 3.0 IGO): <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo>. La licencia Creative Commons Reconocimiento permite copiar, distribuir, comunicar y adaptar la presente obra, incluso para fines comerciales, con las siguientes condiciones:

Cita de la fuente. La obra debe citarse de la siguiente manera: Banco Mundial. “¿Integración comercial como un camino al desarrollo?” *LAC Semiannual Report* (octubre), Banco Mundial, Washington, DC. Licencia: Creative Commons Reconocimiento 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 traducción oficial de este. El Banco Mundial no responderá por el contenido ni los errores de la traducción”.

Adaptaciones. En caso de que se haga una adaptación de la presente publicación, la cita de la fuente deberá ir acompañada de la siguiente nota de exención de responsabilidad: “Esta es una adaptación de un documento original del Banco Mundial. Las opiniones y los puntos de vista expresados en esta adaptación son exclusiva responsabilidad de su autor o de sus autores y no son avalados por el Banco Mundial”.

Contenido de terceros. Téngase presente que el Banco Mundial no necesariamente es propietario de todos los componentes de la obra, por lo que no garantiza que el uso de dichos componentes o de las partes del documento que son propiedad de terceros no violará los derechos de estos. El riesgo de reclamación derivado de dicha violación correrá por exclusiva cuenta del usuario. Si se desea reutilizar algún componente de esta obra, es responsabilidad del usuario determinar si debe solicitar autorización y obtener dicho permiso del propietario de los derechos de autor. Como ejemplos de componentes se puede mencionar los cuadros, los gráficos y las imágenes, entre otros.

Toda consulta sobre derechos y licencias deberá enviarse a la siguiente dirección: World Bank Publications, The World Bank Group, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, EE. UU.; correo electrónico: pubrights@worldbank.org.

ISBN (edición impresa): 978-1-4648-1517-1

ISBN (edición electrónica): 978-1-4648-1516-4 (inglés)

DOI: 10.1596/978-1-4648-1517-1

Diseño de la portada: Alejandro Espinosa (Sonideas).

Traducción al castellano: Sara Horcas-Rufián.

Informe semestral de la región de América Latina y el Caribe

¿La integración comercial como un camino al desarrollo?

Un esfuerzo conjunto de
la Oficina del Economista Jefe para América Latina y el Caribe y
la Práctica Mundial de Macroeconomía, Comercio e Inversión

Octubre 2019



BANCO MUNDIAL

BIRF • AIF | GRUPO BANCO MUNDIAL

América Latina y el Caribe

Oportunidades para todos



Agradecimientos

Este informe es el fruto de un esfuerzo común de la Oficina del Economista Jefe para América Latina y el Caribe (LCRCE) y la Práctica Mundial de Macroeconomía, Comercio e Inversión (MTI) del Banco Mundial. La preparación de este informe fue dirigida por Guillermo Javier Vuletin (Economista Senior, LCRCE) bajo la supervisión de Martin Rama (Economista Jefe, LCRCE), en estrecha colaboración con Jorge Araujo (Gerente de Práctica, ELCMU) y Antonio Nucifora (Gerente de Práctica, ETIRI).

Elena Ianchovichina (Economista Jefe Adjunta, LCRCE) y Daniel Riera-Crichton (Economista de Investigación, LCRCE) contribuyeron de manera sustancial al informe. Maria Teresa Balestrini (Consultora, LCRCE), José Andrée Camarena (Analista de Investigación, LCRCE), Luciana Galeano (Consultora, LCRCE), Luis Francisco Morano (Analista de Investigación, LCRCE) y Lucila Venturi (Analista de Investigación, LCRCE) hicieron aportes técnicos significativos.

El informe incorpora estudios independientes de Carmen Estrades (Consultora, LCRCE) y Hiau Looi Kee (Economista principal, DECTI). También se benefició de la colaboración con Jose E. Signoret (Economista Senior, ETIRI) respecto un ejercicio de simulación anterior.

Jacqueline Larrabure (Asistente de Programa, LCRCE) proporcionó apoyo administrativo. Alejandro Espinosa (Sonideas), Shane Kimo Romig (LCREC), Carlos Molina (Oficial de Comunicación Online, LCREC) y Gonzalo Villamizar (Consultor, LCREC) contribuyeron en diseño y comunicación.

Este informe se terminó de redactar el 7 de octubre de 2019.



Resumen ejecutivo

Después de un período de rápido crecimiento económico asociado con los altos precios de los productos primarios, la región de América Latina y el Caribe ha vuelto a entrar en una nueva fase de desempeño deslucido. A algunos países les sigue yendo bien, pero las economías más grandes de la región han enfrentado recesión, inestabilidad macroeconómica o desaceleración del crecimiento. Sería tentador atribuir el lento crecimiento de la región a un entorno externo menos propicio. Sin embargo, en general, la desaceleración parece más autoinfligida que importada.

Las perspectivas para América Latina y el Caribe no son particularmente alentadoras. Una respuesta tímida de las exportaciones limita la posibilidad de crecer a través de la demanda externa, al mismo tiempo que el espacio fiscal limitado deja poco lugar para estimular la demanda interna. Las perspectivas podrían deteriorarse si el entorno internacional se volviera menos propicio. El crecimiento económico ya se ha desacelerado en la Unión Europea y muchos analistas anticipan una desaceleración en los EE. UU. y China.

Una posible explicación del lento crecimiento económico de la región de América Latina y el Caribe es su integración relativamente baja en el comercio internacional y las cadenas de valor globales. Esta baja apertura externa de la región no se debe a la geografía, sino a decisiones de políticas públicas, fundamentalmente en los países del lado del Atlántico, que han mantenido las restricciones al comercio en un nivel más elevado que la mayoría de las otras regiones en desarrollo.

Durante décadas, los países de América Latina y el Caribe han adoptado acuerdos preferenciales de comercio como una forma de fomentar su integración económica. En la actualidad, el número de acuerdos por país es el más alto entre todas las regiones en desarrollo. Pero hasta la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, con México entre sus miembros, todos estos acuerdos eran intrarregionales. Solo en los últimos años los acuerdos Sur-Norte se han vuelto más comunes, especialmente entre los países de las subregiones del Caribe y el Pacífico. Los ejemplos más recientes de acuerdos Sur-Norte son la renegociación del TLCAN como acuerdo entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) y el acuerdo UE-Mercosur, ambos firmados durante los últimos 12 meses.

Si bien todos los acuerdos preferenciales de comercio han conducido a un mayor comercio bilateral entre sus participantes, solo los acuerdos Sur-Norte se pueden asociar a un aumento de la complejidad económica en los países en desarrollo signatarios. La comparación entre Mercosur y TLCAN resulta reveladora en este sentido. Un análisis más riguroso que involucra a miles de acuerdos bilaterales muestra que los acuerdos Sur-Sur solo aumentan las tasas de crecimiento de manera marginal, mientras que los acuerdos Sur-Norte tienen un impacto significativo en el crecimiento.

Un análisis detallado del T-MEC y los acuerdos UE-Mercosur muestra que no supondrán una gran transformación estructural. La producción agrícola y ganadera se expandirá en los países del Mercosur y la producción intensiva en trabajo calificado en México. Pero a excepción de algunas actividades, no se prevé que los cambios en la producción y el empleo sean extraordinarios. Además, habrá tanto una expansión como una contracción dentro de los sectores agregados, con los efectos más o menos compensados entre sí, de modo que la estructura general en términos de agricultura, manufactura y servicios permanecerá casi sin cambios.

Sin embargo, se espera que ambos acuerdos conduzcan a un mayor grado de complejidad económica, lo que debería tener un impacto positivo en el PIB a medio plazo; y los trabajadores deberían beneficiarse del mismo. Obviamente que al alentar la producción de soja y ganado el acuerdo UE-Mercosur aumentará la renta de la tierra. Sin embargo, los trabajadores calificados también se beneficiarán considerablemente en México, y los trabajadores no calificados en los países del Mercosur. Debido a que los acuerdos no conducen a una importante reestructuración estructural y van a ser implementados gradualmente, tampoco se prevén pérdidas importantes en el empleo sectorial.

Al mismo tiempo, estos dos acuerdos tendrán consecuencias que merecen atención. La concentración espacial de la actividad económica implica que algunos municipios, departamentos y distritos se verán muy beneficiados, mientras que otros resultarán perjudicados. Del mismo modo, los impactos significativos en el crecimiento conducirán a mayores emisiones de dióxido de carbono (CO₂), y la expansión de la producción ganadera en Brasil podría provocar aumentar la deforestación. La integración comercial se convertirá en una herramienta para el desarrollo sólo si estos impactos negativos se enfrentan mediante políticas territoriales y medioambientales adecuadas.

Índice

Agradecimientos	5
Resumen ejecutivo	7
1. La evolución económica reciente	11
<i>Crecimiento económico anémico</i>	12
<i>Desempeño externo poco brillante</i>	14
<i>Una situación financiera pautada principalmente por condiciones domésticas</i>	17
<i>La posición de política económica</i>	18
2. Las perspectivas para la región	23
3. Lejos del mundo	27
<i>Baja exposición al comercio internacional</i>	28
<i>Políticas comerciales restrictivas</i>	30
4. Contando con acuerdos comerciales	33
<i>Muchos, pero sobre todo intrarregionales</i>	34
<i>Con quién se comercia importa</i>	36
5. Integración comercial y desempeño económico	41
<i>Crecimiento más rápido... ¿y mayor volatilidad?</i>	42
<i>La historia de dos acuerdos comerciales importantes</i>	44
<i>Efectos a mediano plazo</i>	47
6. Dos acuerdos comerciales históricos	49
<i>Impactos económicos</i>	50
<i>Impactos sociales</i>	55
<i>Impactos espaciales</i>	57
<i>Impactos medioambientales</i>	58
7. Conclusiones	63
Referencias	66

Lista de gráficos

Gráfico 1. Vuelta a la "normalidad": crecimiento económico cada vez más mediocre	12
Gráfico 2. Un gran contraste con economías avanzadas y otros mercados emergentes	13
Gráfico 3. Una desaceleración mucho más fuerte en la subregión Atlántica que en el Caribe o el Pacífico	13
Gráfico 3. Las economías grandes de la región apenas están creciendo	14
Gráfico 5. El desempleo ha aumentado en varios países	14
Gráfico 6. Luego de un largo declive, los precios de las materias primas se han estabilizado	15
Gráfico 7. Los términos de intercambio en general han mejorado	15
Gráfico 8. La depreciación de las monedas ha incrementado la competitividad de algunos países	16
Gráfico 9. Las exportaciones están creciendo en México pero estancadas a nivel regional	16
Gráfico 10. Los déficits de cuenta corriente son generalmente manejables	17
Gráfico 11. Una política monetaria más laxa en EE.UU. y entradas de capital a la región estabilizándose	17
Gráfico 12. Una amplia diversidad de desempeños en los mercados de capitales	18
Gráfico 13. Los mercados diferencian claramente el riesgo país	19
Gráfico 14. Políticas monetarias generalmente estables, aunque no en Argentina	19
Gráfico 15. Un espectro de posiciones fiscales, desde grandes déficits a superávits primarios	20
Gráfico 16. Altos niveles de deuda pública bruta	20
Gráfico 17. Una relativa continuidad de las políticas macroeconómicas	21
Gráfico 18. ¿Quién depende de China y quién de los países del G7?	24
Gráfico 19. Potencial caída del crecimiento en un escenario de desaceleración global	26
Gráfico 20. Menos abiertos comercialmente que otras regiones en desarrollo	28
Gráfico 21. Un régimen comercial relativamente restrictivo	31
Gráfico 22. Mayores barreras comerciales en los países del Atlántico	32
Gráfico 23. La mayoría de los acuerdos comerciales son internos a la región	35
Gráfico 24. Los acuerdos comerciales Sur-Norte involucran mercados más grandes...	37
Gráfico 25. ... y una mayor exposición a economías complejas	37
Gráfico 26. Los países del Caribe y del Pacífico han mirado más lejos	38
Gráfico 27. La integración comercial puede parecer una elección riesgosa	42
Gráfico 28. La volatilidad macroeconómica disminuye con el comercio en economías más complejas	44
Gráfico 29. El TLCAN aumentó la complejidad económica de México	45
Gráfico 30. Mercosur no aumentó la complejidad económica de sus países miembros	46
Gráfico 31. Los acuerdos comerciales generan un aumento sustancial del comercio	47
Gráfico 32. Los acuerdos Sur-Norte incrementan la complejidad económica en el Sur	47
Gráfico 33. Los acuerdos Sur-Norte aceleran el crecimiento económico	48
Gráfico 34. Transformación estructural relativamente modesta: T-MEC	53
Gráfico 35. Transformación estructural relativamente modesta: UE-Mercosur	54
Gráfico 36. El crecimiento resulta de la mayor complejidad, más que de la transformación estructural	55
Gráfico 37. Cambios en los retornos a la tierra, el capital y el trabajo	56
Gráfico 38. Mayores emisiones de CO ₂ principalmente como resultado de un crecimiento más rápido	60

Lista de mapas

Mapa 1. La apertura comercial es especialmente baja en los países del Atlántico	29
Mapa 2. Más acuerdos comerciales preferenciales que en otras regiones en desarrollo	34
Mapa 3. Una distribución desigual de los beneficios	59
Mapa 4. La distribución espacial de las cabezas de ganado en Brasil	62

Lista of tablas

Cuadro 1. Crecimiento anual del PIB real a precios de mercado	25
---	----

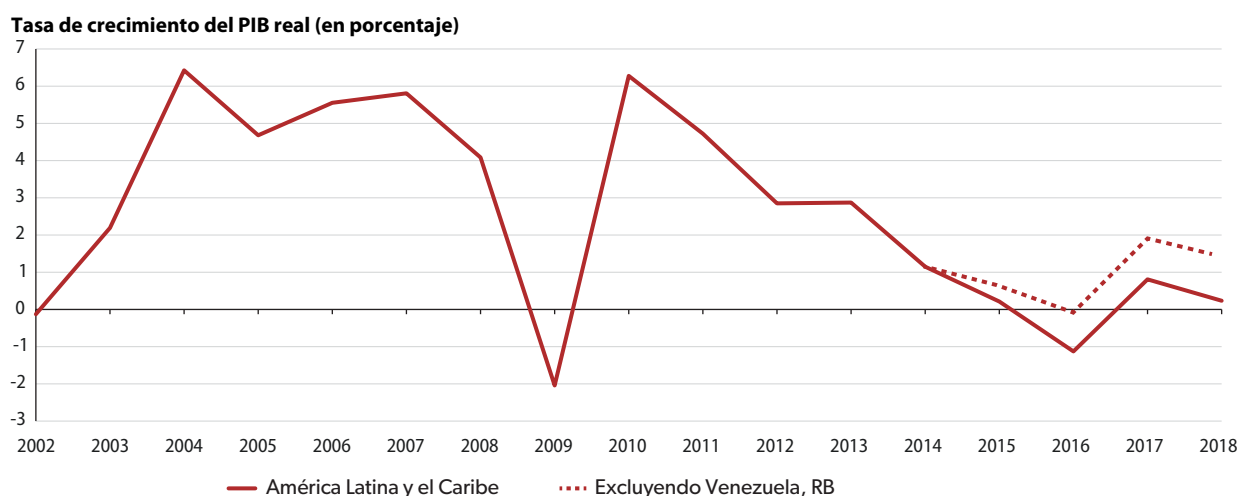
1. La evolución económica reciente

Después del período de rápido crecimiento económico asociado con los altos precios de los productos primarios, la región de América Latina y el Caribe ha entrado en una nueva fase de mediocre desempeño económico. Si bien a algunos países les sigue yendo bien, las economías más grandes de la región se han enfrentado a recesiones, inestabilidad macroeconómica o desaceleración del crecimiento. Sería tentador atribuir el lento crecimiento de la región a un entorno externo menos propicio, y el riesgo de una desaceleración mundial a consecuencia de las tensiones relacionadas con el comercio es real. Sin embargo, algunos países de la región podrían haberse beneficiado de la desviación del comercio. En general, la desaceleración parece más autoinfligida que importada.

Crecimiento económico anémico

Después de seis años de desaceleración continua del crecimiento (incluida una caída del PIB de más de un punto porcentual en 2016), los países de América Latina y el Caribe parecían estar a punto de acelerar su crecimiento económico (gráfico 1). En 2017, el PIB de la región, excluyendo a Venezuela, había aumentado en 1,9 %. Un repunte en los precios del petróleo y el cobre, grandes entradas netas de capital en la región, un ritmo muy gradual de normalización de la política monetaria en las economías avanzadas y recuperaciones modestas en Argentina y Brasil contribuyeron a este resultado alentador. A partir de abril de este año, se esperaba que el crecimiento del PIB en 2018 alcanzara alrededor del 1,8 %.

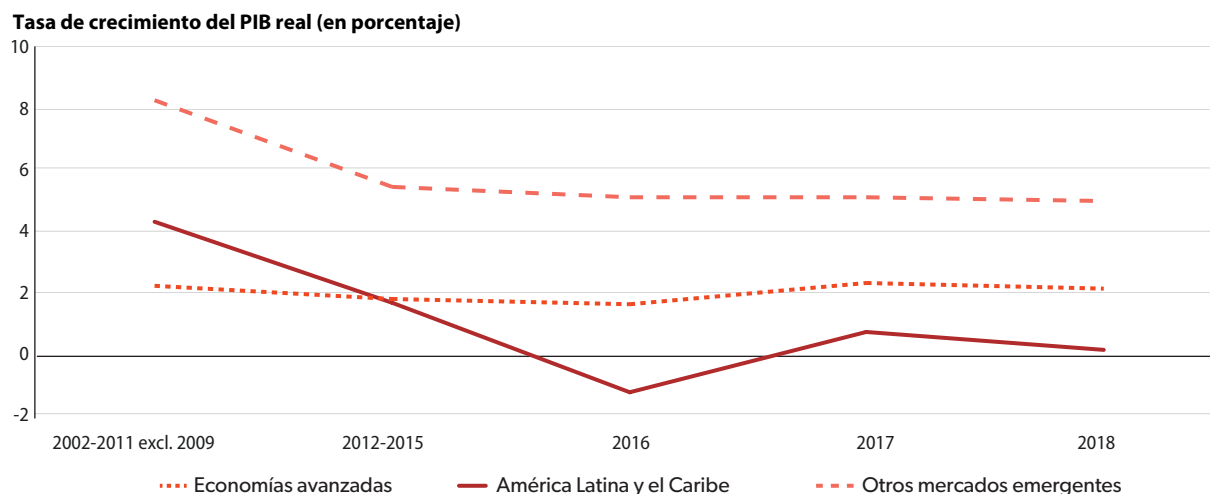
Gráfico 1. Vuelta a la "normalidad": crecimiento económico cada vez más mediocre



Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial.

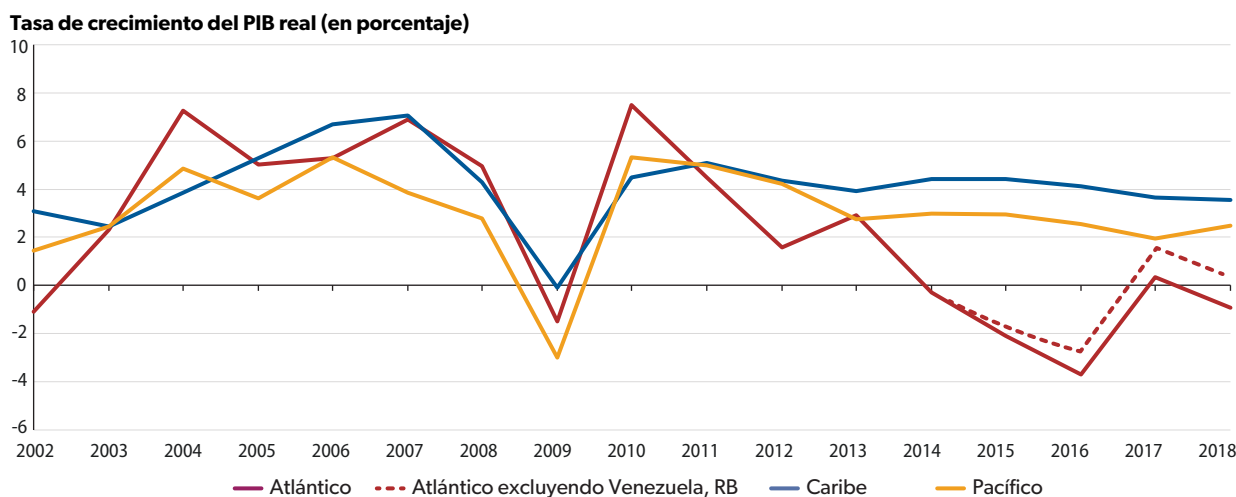
Desafortunadamente, la tan esperada recuperación no llegó a materializarse, ya que el crecimiento del año pasado fue de un modesto 0,2 %, sustancialmente menor que el pronóstico del 1,8 % de abril de 2018. Una fuerte contracción de la actividad económica en Argentina, una recuperación aún en curso en Brasil después de la gran recesión de 2015-2016, la considerable desaceleración del crecimiento económico en México y el colapso en la actividad económica de Venezuela resultaron en el casi estancamiento de América Latina y el Caribe en 2018.

Mientras que otras regiones han experimentado una cierta desaceleración del crecimiento en los últimos años, América Latina y el Caribe se ha desviado de esta tendencia para encallar de manera estable en un desempeño decepcionante (gráfico 2). La tasa de crecimiento de la región solía situarse entre las de las economías avanzadas y los resultados más pujantes de otros mercados emergentes, especialmente en Asia. Pero ya no es así: durante los últimos tres años, la tasa de crecimiento del PIB de la región de América Latina y el Caribe en su conjunto ha otros mercados emergentes en torno a 2 puntos porcentuales por debajo de las de las economías avanzadas, que son mucho más ricas, lo que constituye una clara señal de divergencia económica. Otros mercados emergentes, con niveles de ingresos similares, crecen más de 4 puntos porcentuales más rápido cada año.

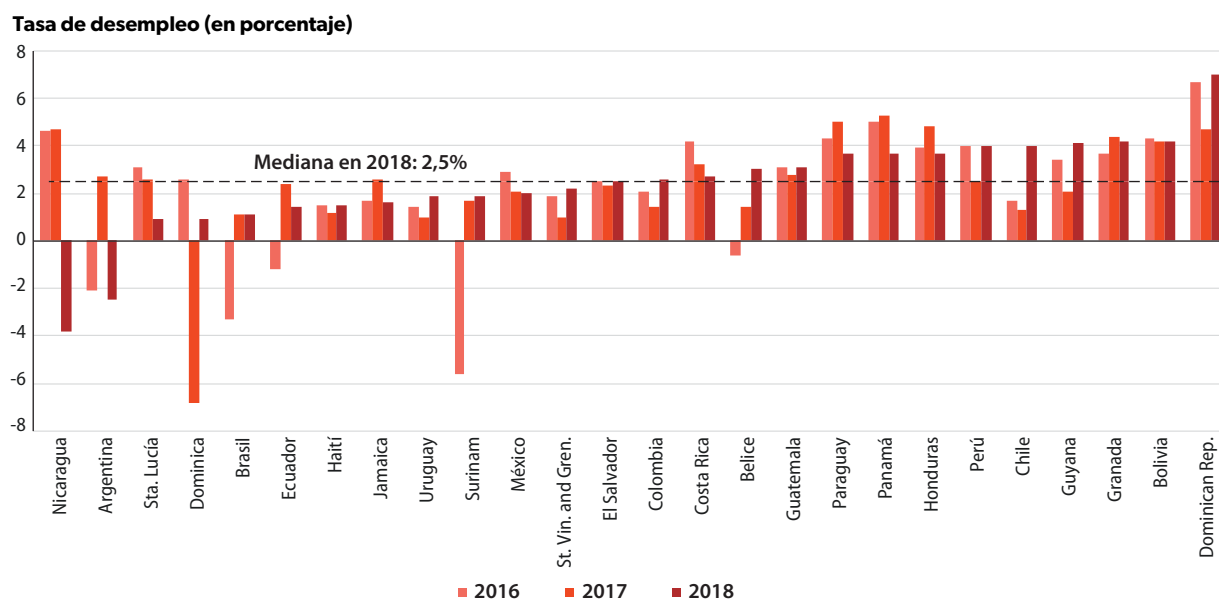
Gráfico 2. Un gran contraste con economías avanzadas y otros mercados emergentes

Por supuesto, existen diferencias dentro de la región. Una distinción importante es entre países de las subregiones del Atlántico, el Caribe y el Pacífico. A los efectos de este informe, los países del Atlántico incluyen los miembros del Mercosur y Venezuela, cuya membresía al Mercosur ha sido suspendida indefinidamente. El resto de América del Sur, a excepción de Guyana y Surinam, junto con México, se consideran países del Pacífico. Y los países restantes de la región, incluyendo América Central y las islas del Caribe, se reagrupan bajo el encabezado del Caribe. Con esta clasificación, las subregiones del Caribe y el Pacífico han obtenido mejores resultados económicos que los países del Atlántico (gráfico 3).

En 2018, la tasa mediana de crecimiento del PIB real en todos los países fue de 2,5 %, significativamente más alta que el promedio regional. Esto se debe a que las economías más grandes fueron las que crecieron más lentamente (gráfico 4). República Dominicana y Bolivia se destacan como las economías de más rápido crecimiento en la región, con desempeños bastante positivos también durante los dos años anteriores. En el extremo opuesto, hubo una fuerte disminución del crecimiento económico en Nicaragua y Argentina. Venezuela no se incluye en la comparación debido a la incertidumbre en lo que refiere a la magnitud exacta de su colapso económico.

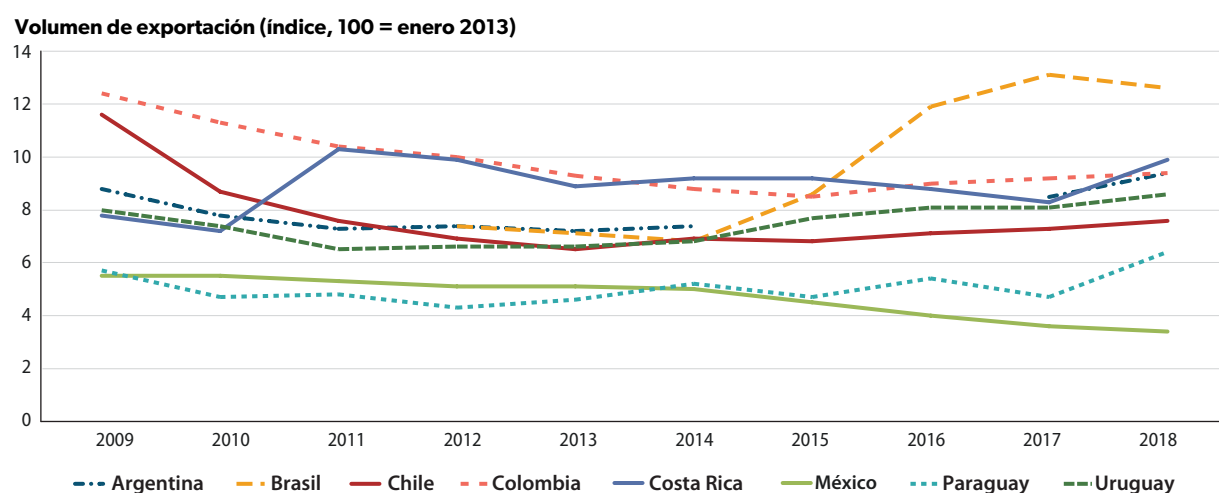
Gráfico 3. Una desaceleración mucho más fuerte en la subregión Atlántica que en el Caribe o el Pacífico

Nota: La subregión del Atlántico comprende los países del Mercosur y Venezuela, la subregión del Pacífico el resto de América del Sur, excepto Guyana y Surinam más México, y la subregión del Caribe todos los demás países de la región.
Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial.

Gráfico 3. Las economías grandes de la región apenas están creciendo

Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial.

Un deterioro del crecimiento económico también se traduce en aumentos en las tasas de desempleo en varios países de la región. Este indicador es algo menos comparable entre países, incluso cuando se utilizan definiciones consistentes, debido a los diferentes grados de informalidad. Cuando pocas personas trabajan de 9 a 5 para cobrar un salario al final del mes, se hace más difícil distinguir entre los subempleados, los desempleados y los inactivos. Pero las comparaciones dentro de los países a lo largo del tiempo son informativas y sugieren que las perspectivas de empleo han empeorado en varios países de la región, de forma significativa en algunos casos (gráfico 5).

Gráfico 5. El desempleo ha aumentado en varios países

Fuente: Organización Internacional del Trabajo.

Desempeño externo poco brillante

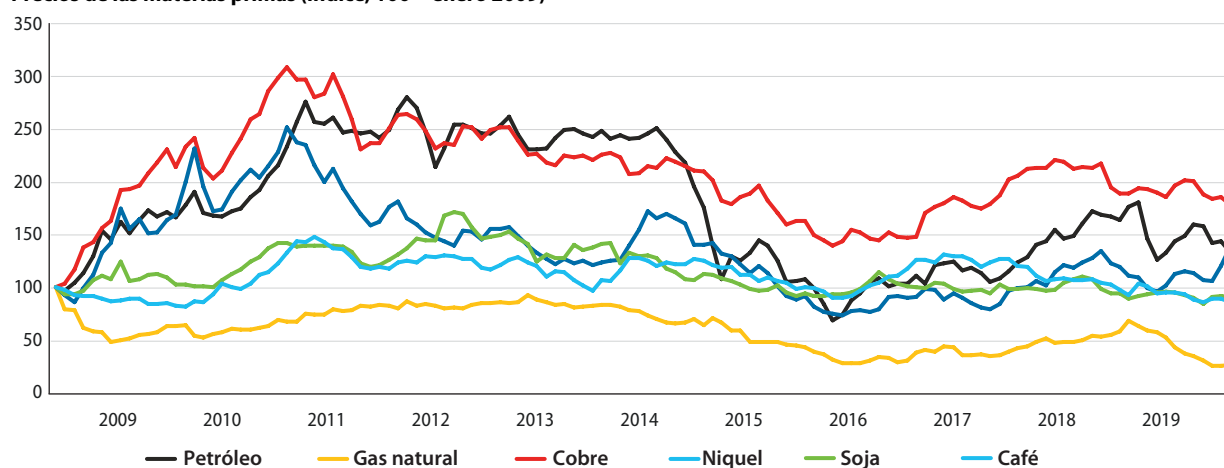
Los precios mundiales de los productos primarios son de gran relevancia para América Latina y el Caribe. El petróleo, el gas natural y los metales se encuentran entre las principales exportaciones de los países de la subregión del Pacífico, mientras que los productos agrícolas, como la soja y el café, son más importantes para los de la subregión del Atlántico. La fuerte caída de los precios de los productos primarios de 2014-2016 dio un

duro golpe al crecimiento regional. Pero desde entonces hubo una recuperación parcial, y la dirección de este cambio es ahora incierta (gráfico 6). En todo caso, los precios de los productos primarios se han mantenido estables o incluso han tenido una ligera tendencia al alza recientemente, lo que hace que resulte difícil culparlos por la actual desaceleración del crecimiento de la región.

En cualquier caso, la evolución de los términos de intercambio para América Latina y el Caribe ha sido ligeramente más favorable que lo sugerido por los precios de los productos primarios. Los términos de intercambio han mejorado para varios países de la región, y especialmente para los productores de cobre y soja (gráfico 7). Colombia también ha experimentado una mejora, aunque sus términos de intercambio han mostrado mayor volatilidad. México, la segunda economía más importante de la región, parece ser el único país grande que ha experimentado un deterioro constante en sus términos de intercambio.

Gráfico 6. Luego de un largo declive, los precios de las materias primas se han estabilizado

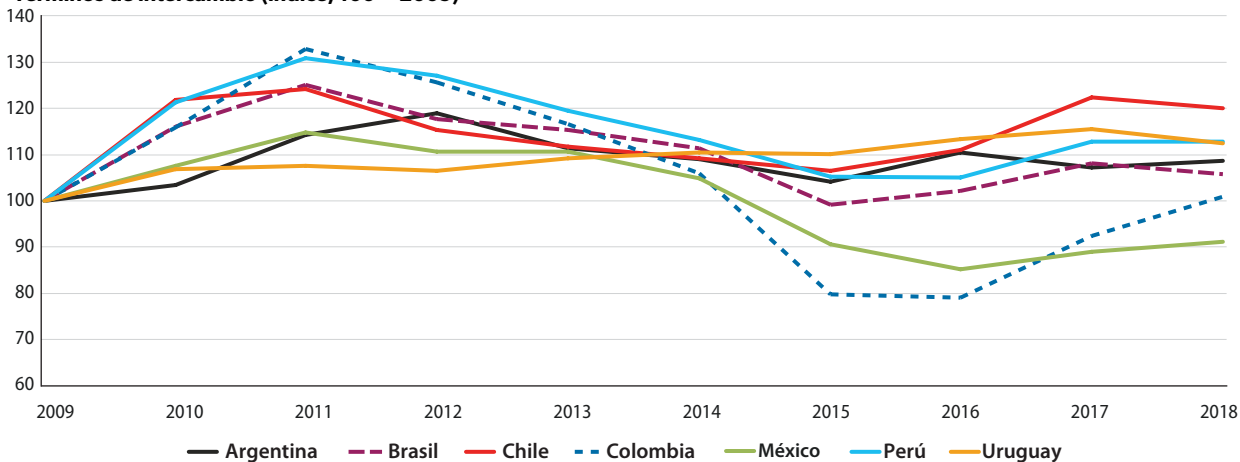
Precios de las materias primas (índice, 100 = enero 2009)



Fuente: Haver Analytics.

Gráfico 7. Los términos de intercambio en general han mejorado

Términos de intercambio (índice, 100 = 2009)

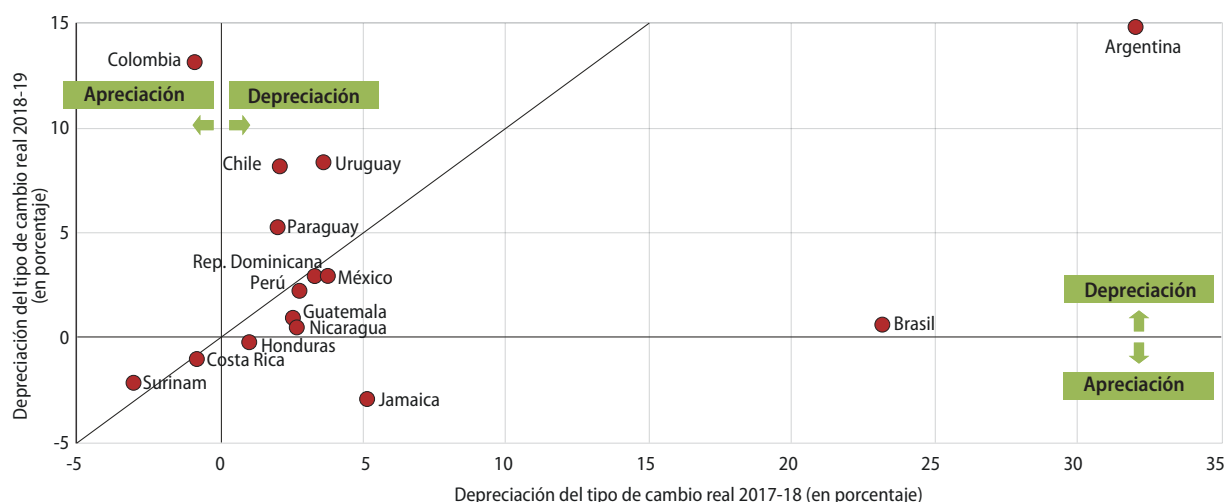


Fuente: Haver Analytics.

Además, varios países de la región de América Latina y el Caribe han experimentado una depreciación del tipo de cambio real en los últimos años, y esto debería hacer que sus exportaciones sean más competitivas (gráfico 8). La depreciación se asoció con la turbulencia financiera en el caso de Argentina, debido a tensiones

económicas que hicieron que el país acudiera al Fondo Monetario Internacional en mayo de 2018 para acordar lo que se convirtió en el programa más importante de la historia de la organización. Para otros países de la región, la depreciación cambiaria real de los últimos dos años no fue un indicador de falta de confianza o de una posición externa frágil.

Gráfico 8. La depreciación de las monedas ha incrementado la competitividad de algunos países

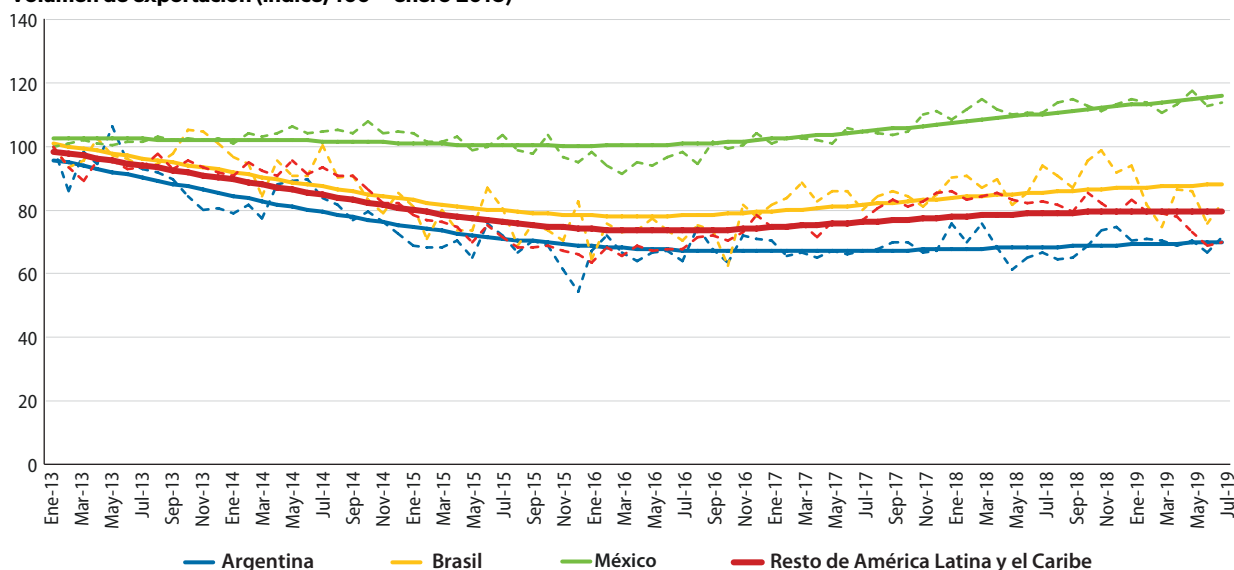


Nota: el tipo de cambio real es el ratio entre precios externos convertidos en moneda doméstica y precios domésticos. El índice de precios de EE.UU. y el de cada país se utilizan para medir precios externos y domésticos, respectivamente.
Fuente: Haver Analytics.

A pesar de la mejora en los términos de intercambio y de la mayor competitividad por la depreciación del tipo de cambio real, las exportaciones de la región se han estancado o incluso han disminuido. El crecimiento de las exportaciones ha sido especialmente decepcionante en Argentina y Brasil (gráfico 9). Por otro lado, ha sido sustancial en México, que se convirtió en el segundo mayor exportador a los EE. UU. en 2018 y desplazó a China del puesto número uno en 2019. El acceso preferencial al mercado norteamericano y una fuerte respuesta de su base manufacturera han convertido a México en un claro beneficiario de las tensiones comerciales actuales.

Gráfico 9. Las exportaciones están creciendo en México pero estancadas a nivel regional

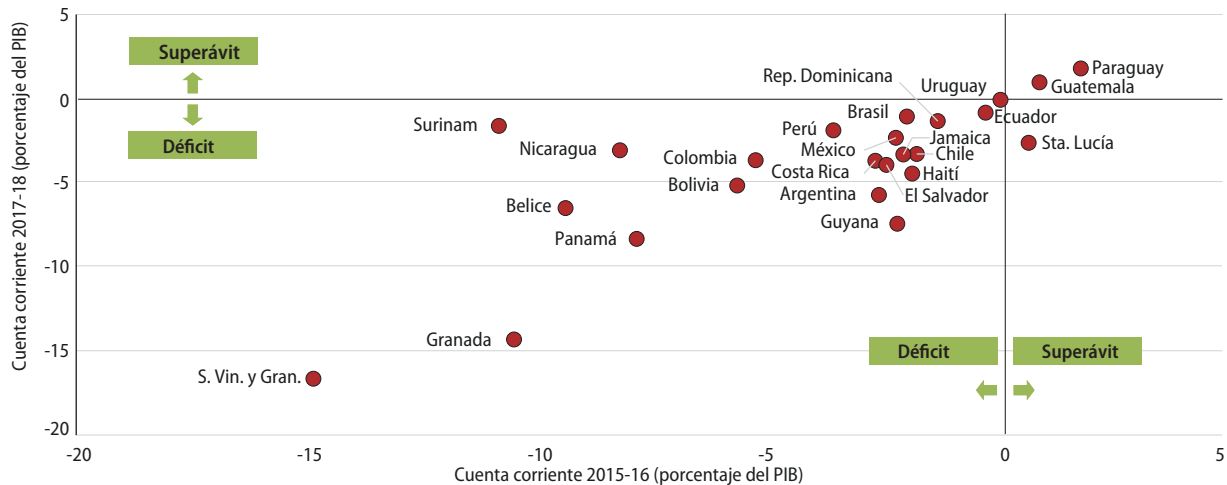
Volumen de exportación (índice, 100 = enero 2013)



Nota: la línea sólida representa la tendencia, calculada con el filtro Hodrick-Prescott. Las líneas punteadas representan el ciclo como porcentaje de la tendencia.
Fuente: Haver Analytics.

Sin embargo, el deslucido desempeño exportador de la región no ha conducido a posiciones externas débiles. La mayoría de los países de América Latina y el Caribe acumulan déficits de cuenta corriente, cuya cuantía no ha cambiado mucho en los últimos años. No obstante, estos déficits de cuenta corriente han estado dentro de lo que generalmente se considera zonas seguras (gráfico 10).

Gráfico 10. Los déficits de cuenta corriente son generalmente manejables

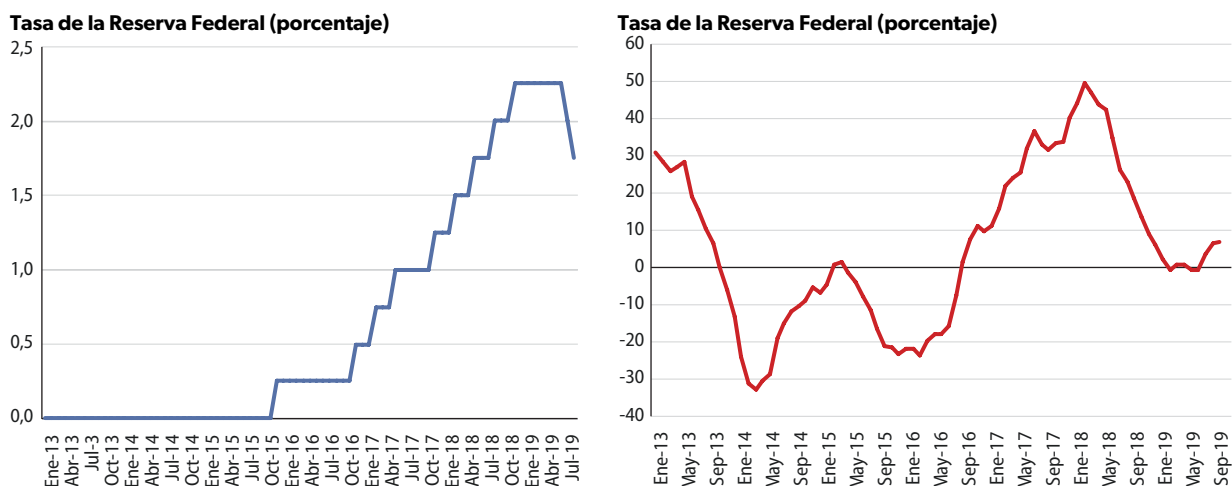


Fuente: Haver Analytics.

Una situación financiera pautada principalmente por condiciones domésticas

Las condiciones financieras internacionales recientemente se han vuelto más favorables para los países de América Latina y el Caribe. En los últimos meses, el Banco Central Europeo ratificó su postura expansiva. En los EE. UU., la Reserva Federal dio un giro notable, poniendo fin a una normalización monetaria gradual que había estado en marcha durante cuatro años, reduciendo su tasa de política monetaria dos veces en pocos meses. Esta posición expansiva contribuye a una mayor liquidez global, como lo muestra la estabilización de las entradas de capital a la región después de haber alcanzado su nivel más bajo en tres años a principios de 2019 (gráfico 11).

Gráfico 11. Una política monetaria más laxa en EE.UU. y entradas de capital a la región estabilizándose



Fuentes: EPFR Global y Sistema de la Reserva Federal.

Este entorno financiero externo en general benigno es el mismo para todos los países de la región. Sin embargo, los mercados financieros nacionales en América Latina y el Caribe han experimentado dinámicas muy diferentes. Esto refuerza una vez más la importancia de las condiciones domésticas. Si se toma como referencia el mercado de valores de EE. UU., los activos brasileños han ganado más en los últimos cinco años, mientras que los activos mexicanos han tenido una tendencia a la baja durante los últimos dos años (gráfico 12). Algunos mercados bursátiles han experimentado un crecimiento espectacular durante este período, como fue el caso en Jamaica y Argentina, pero este último sufrió una caída igualmente notable durante la crisis financiera de los últimos meses.

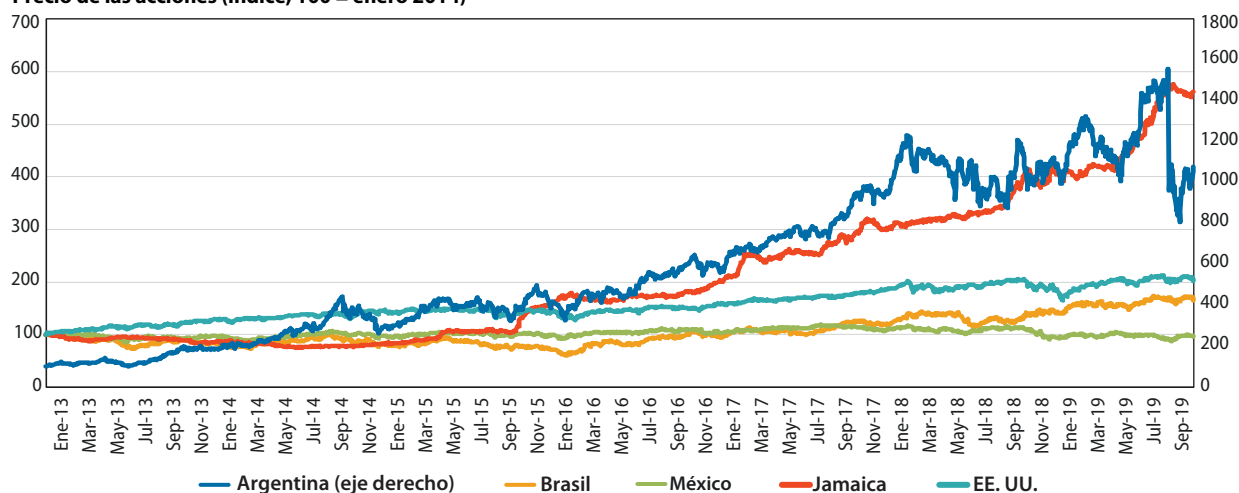
Frente a esta diversidad de condiciones internas, los mercados financieros internacionales parecen diferenciar los riesgos con bastante precisión, en lugar de percibir a todos los países por igual. El Índice de Bonos de Mercados Emergentes de JPMorgan (EMBI, por su sigla en inglés), una medida de los diferenciales de tasas de los bonos, es usado generalmente como un indicador de la percepción que los inversores tienen sobre los riesgos de cada país. Según esta métrica, los riesgos asociados con Argentina se han disparado, y los de Costa Rica y Ecuador siguen siendo altos (gráfico 13). Pero hasta ahora no hay indicios de contagio en las percepciones sobre los países vecinos.

La posición de política económica

La política económica de un país puede caracterizarse por la combinación de su política monetaria y fiscal, cada una de las cuales puede ser expansiva o contractiva. En el plano de la política monetaria, varios países de América Latina y el Caribe han adoptado regímenes explícitos de metas de inflación. En estos casos, la tasa de interés es el instrumento de política más importante, y se ajusta hacia arriba o hacia abajo dependiendo de si la tasa de inflación excede o no alcanza la meta.

Gráfico 12. Una amplia diversidad de desempeños en los mercados de capitales

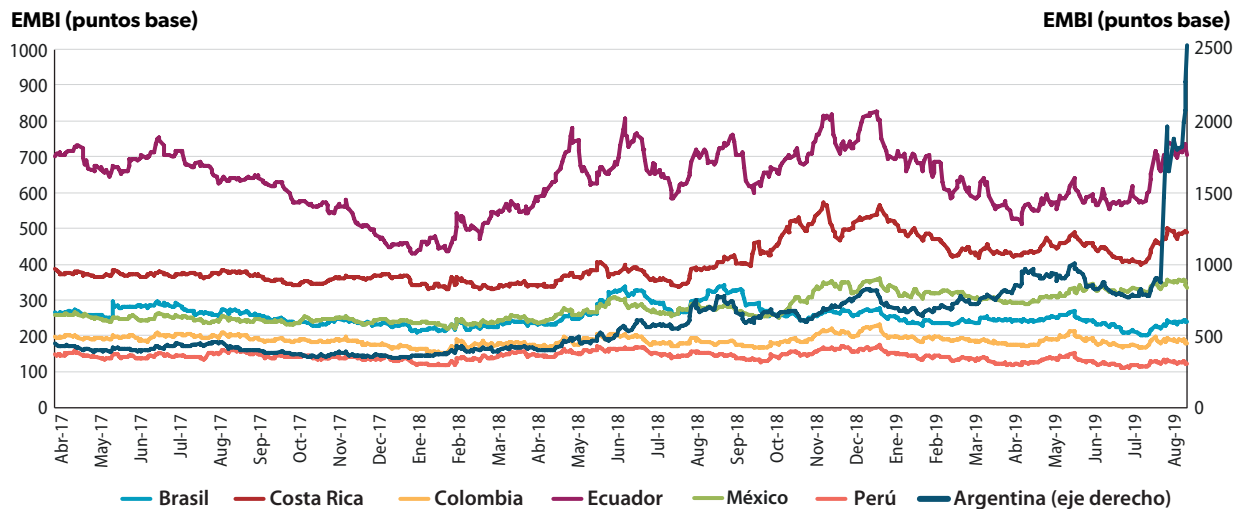
Precio de las acciones (índice, 100 = enero 2014)



Fuente: Bloomberg.

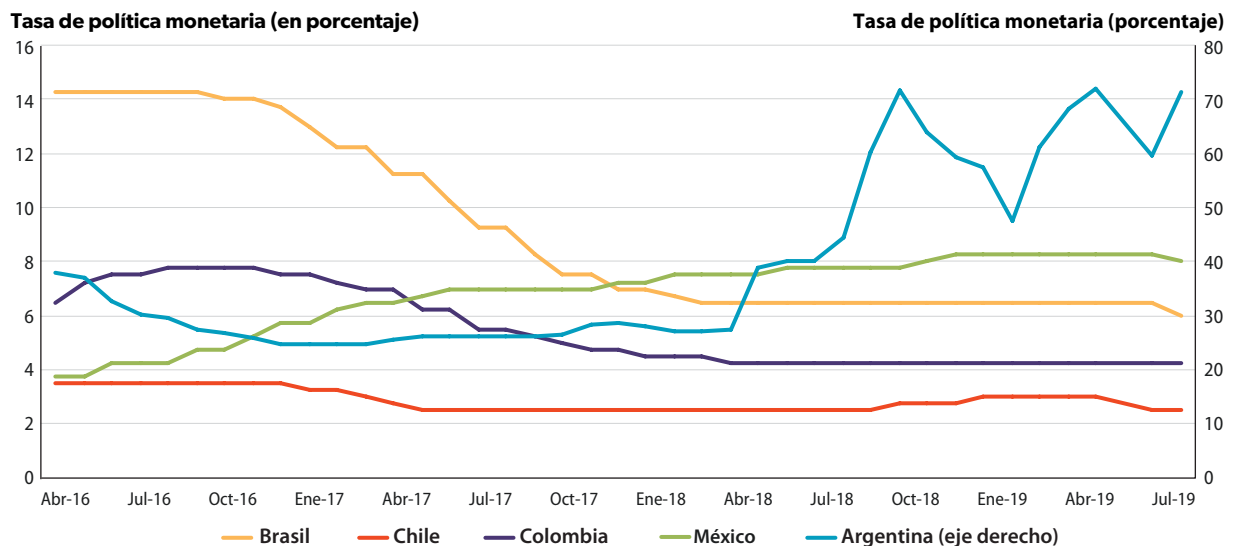
En los últimos tiempos, los países de este grupo han mantenido una posición monetaria relativamente estable, caracterizada únicamente por cambios menores en las tasas de política. La excepción es Argentina: hubo un cambio en el régimen de objetivos monetarios en octubre de 2018, pasando de controlar la tasa de interés a controlar la base monetaria, con «cláusulas de escape» basadas en la evolución del tipo de cambio. Esto resultó en un pico en las tasas de interés en un intento de controlar las salidas de capital (gráfico 14).

Gráfico 13. Los mercados diferencian claramente el riesgo país



Fuente: JPMorgan.

Gráfico 14. Políticas monetarias generalmente estables, aunque no en Argentina



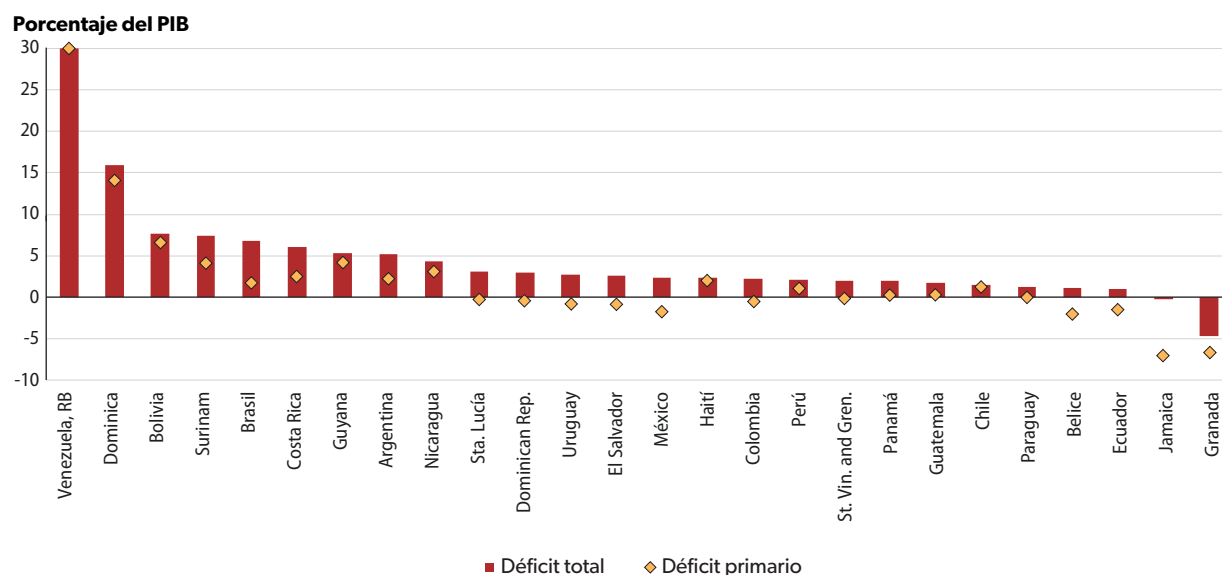
Fuente: Bancos centrales nacionales.

En cuanto a la política fiscal, los déficits se han mantenido altos en muchos países de la región, con solo dos de los 26 países en situación de superávit. Esto refleja en parte el legado de un período de aumento del gasto público cuando los precios de los productos primarios eran altos, junto con un ajuste insuficiente al nuevo entorno externo menos favorable de los últimos años. Los grandes déficits también son el resultado de los pagos de interés de la deuda pública cuyos volúmenes son a menudo grandes y cuyos plazos de vencimiento pueden ser relativamente cortos (gráfico 15).

Sin embargo, la evaluación de la postura de la política fiscal de los países de la región es algo más matizada si se considera el déficit primario. El superávit o déficit primario refleja el saldo de las cuentas del gobierno antes de los pagos vinculados a la deuda pública. Un superávit primario significa que las autoridades están en condiciones de reducir su posición de deuda, mientras que un déficit primario está asociado con un endeudamiento creciente. Visto de este modo, varios países de la región están aplicando una política fiscal restrictiva. Los ejemplos más extremos son Granada y Jamaica, dos países que actualmente están implementando un extraordinario programa de ajuste y reforma. México es la única economía grande de la

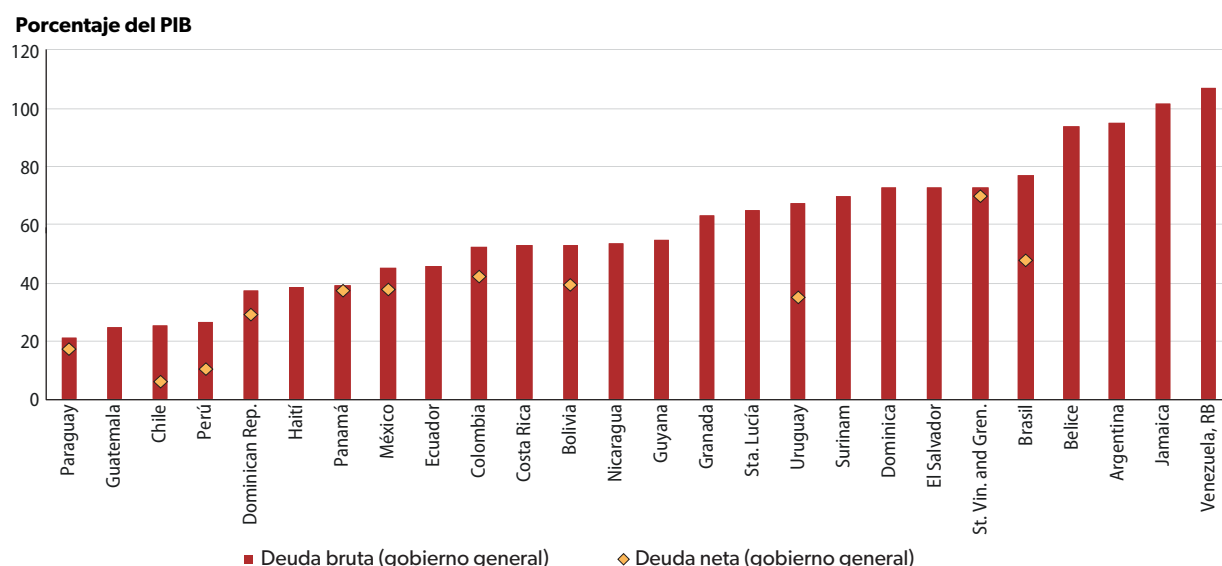
región que tiene un superávit primario, y es considerable en su caso ya que alcanza el 1,8 % del PIB. Otros países adoptan una política neutral. Pero los déficits primarios siguen siendo inquietantemente elevados en Dominica, Bolivia, Guyana y Nicaragua. En Venezuela son insostenibles.

Gráfico 15. Un espectro de posiciones fiscales, desde grandes déficits a superávits primarios



Nota: El déficit primario no incluye los gastos relacionados con el servicio de la deuda pública.
Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial.

Gráfico 16. Altos niveles de deuda pública bruta



Nota: deuda pública neta se computa como deuda pública bruta menos activos líquidos del gobierno.
Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial y Perspectivas de la Economía Mundial.

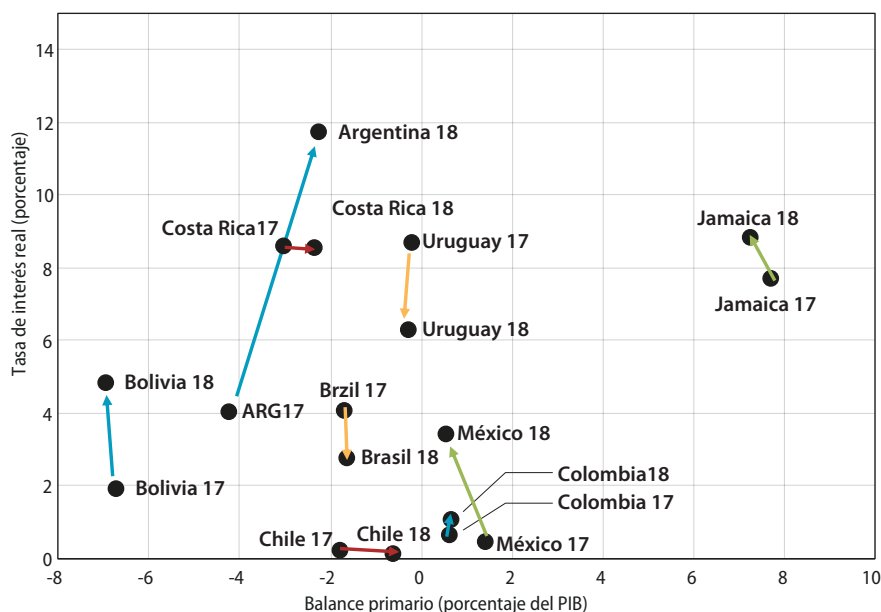
A pesar de la postura fiscal relativamente cautelosa de varios países de América Latina y el Caribe, los niveles de deuda pública siguen siendo generalmente altos (gráfico 16). Esto los hace vulnerables a una reversión de las políticas monetarias en las economías avanzadas. Las deudas denominadas en moneda extranjera crean una vulnerabilidad adicional en el caso de una depreciación rápida. La deuda denominada en dólares es particularmente alta en Argentina y Brasil. El crecimiento económico débil también hace que sea más difícil reducir la carga de la deuda con relación al tamaño de la economía. Como aspecto positivo, varios países

también tienen un considerable amortiguador de activos líquidos, incluidas las reservas internacionales, lo que reduce sus niveles de deuda neta.

Combinar indicadores de política monetaria y fiscal permite caracterizar la postura general de política macroeconómica de los países de la región y su evolución reciente. Una postura expansiva implica una tasa de interés real baja, un déficit primario importante, o ambos; lo contrario ocurre cuando la postura de política macroeconómica es contractiva. Es cierto que no todos los países de la región utilizan la tasa de interés como instrumento de política económica. Pero las operaciones de mercado abierto, los requisitos mínimos de reservas y otras intervenciones de las autoridades influyen en las tasas de interés del mercado. A efectos comparativos, la tasa de interés real se mide aquí como la diferencia entre la tasa de política monetaria más relevante, o la tasa pasiva de mercado, y la tasa de inflación.

En general, las economías más grandes de la región han sido bastante estables en sus elecciones de política macroeconómica (gráfico 17). Solo Argentina se ha movido, de manera bastante dramática, en la dirección del ajuste fiscal y, especialmente, monetario. En el resto de los países, los cambios de política han sido graduales. Chile, y en menor medida Costa Rica, han reducido sus déficits primarios. Bolivia, Jamaica y México han suavizado un poco su política monetaria, mientras que Uruguay la ha endurecido. Al considerar las dimensiones monetaria y fiscal juntas, Jamaica se destaca por la magnitud del esfuerzo de ajuste en curso.

Gráfico 17. Una relativa continuidad de las políticas macroeconómicas



Nota: tasa de interés real se mide como la diferencia entre la tasa de referencia y la tasa de inflación.
Fuente: Bancos centrales nacionales e Indicadores del Desarrollo Mundial.



2. Las perspectivas para la región

Las perspectivas para América Latina y el Caribe no son particularmente alentadoras. Si bien los términos de intercambio se han estabilizado, los años en que los precios de los productos primarios eran altos han quedado atrás. Mientras tanto, una respuesta tibia de las exportaciones limita la posibilidad de crecer a través de la demanda externa, mientras que el espacio fiscal limitado deja poco margen para estimular la demanda interna.

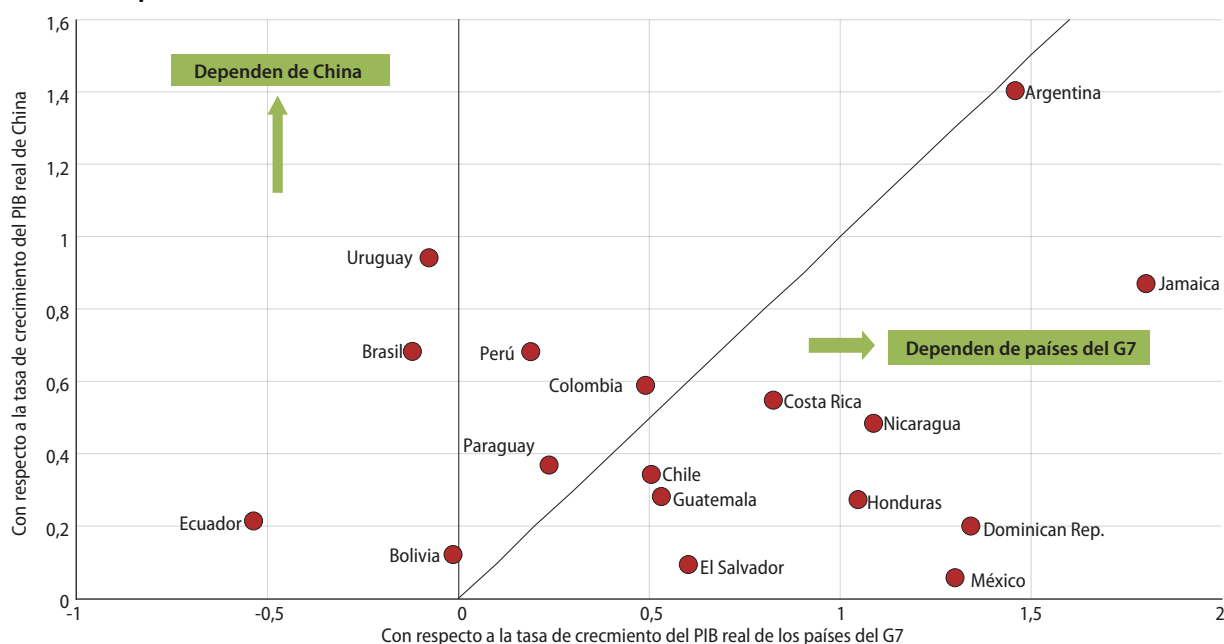
Como resultado, se espera que la región atraviese otro año de crecimiento económico lento, casi inexistente (cuadro 1). Una excepción extraordinaria es Guyana, ya que sus vastas reservas de petróleo comenzarán a explotarse, lo que dará como resultado una tasa de crecimiento cercana a los tres dígitos. En el resto de la región, las perspectivas son mucho menos prometedoras. La recesión argentina se profundizará antes de que la economía comience a recuperarse. La desaceleración de México continuará, y los únicos países de la subregión del Pacífico que crecerán más del 3 % en 2019 son Bolivia y Colombia. En la subregión del Caribe, Dominica, República Dominicana y Panamá podrían crecer más del 4 %. No se presentan pronósticos para Venezuela, debido a la considerable incertidumbre sobre los acontecimientos económicos en curso en el país.

Las perspectivas podrían ser peores si el entorno internacional se volviera menos favorable. Por el momento, la política monetaria seguirá siendo expansiva en las economías avanzadas. Y, hasta ahora, las tensiones comerciales han jugado en beneficio de varios países de la región. Por ejemplo, las exportaciones de Brasil crecieron significativamente en la segunda mitad de 2018 al aumentar sus ventas de soja y otros productos a China (Constantinescu et al. 2019). Y México superó a China como primer socio comercial de EE. UU. Pero una nueva escalada de las tensiones comerciales podría empeorar las perspectivas para la región. El crecimiento económico ya se ha desacelerado en la Unión Europea y muchos analistas anticipan una desaceleración similar en los EE. UU. y China.

Los dos socios externos más importantes de los países de América Latina y el Caribe son los países del grupo G7 y China. El G7 comprende Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, el Reino Unido y los EE. UU. La actividad económica de los países de América Latina y el Caribe se ve potencialmente afectada por las fluctuaciones entre estos importantes socios.

Gráfico 18. ¿Quién depende de China y quién de los países del G7?

Elasticidades parciales de la tasa de crecimiento del PIB real



Fuente: estimaciones propias basadas en Bloomberg y Haver Analytics.

Cuadro 1. Crecimiento anual del PIB real a precios de mercado

	2016	2017	2018	2019e	2020f	2021f
Argentina	-2,1	2,7	-2,5	-3,1	-1,2	1,4
Belize	-0,6	1,4	3,0	2,7	2,1	1,8
Bolivia	4,3	4,2	4,2	3,9	3,6	3,4
Brazil	-3,3	1,1	1,1	0,9	2,0	2,5
Chile	1,7	1,3	4,0	2,5	2,9	3,0
Colombia	2,1	1,4	2,6	3,3	3,6	3,9
Costa Rica	4,2	3,2	2,7	2,0	2,5	3,0
Dominica	2,6	-6,8	0,9	9,6	4,9	4,1
Dominican Republic	6,7	4,7	7,0	5,3	5,0	5,0
Ecuador	-1,2	2,4	1,4	-0,1	0,2	0,8
El Salvador	2,5	2,3	2,5	2,4	2,5	2,5
Grenada	3,7	4,4	4,2	3,5	2,9	2,9
Guatemala	3,1	2,8	3,1	3,3	2,8	3,1
Guyana	3,4	2,1	4,1	4,5	86,7	10,5
Haiti	1,5	1,2	1,5	-0,5	1,0	-0,8
Honduras	3,9	4,8	3,7	3,3	3,5	3,5
Jamaica	1,4	1,0	1,9	1,0	1,1	1,2
Mexico	2,9	2,1	2,0	0,6	1,5	2,0
Nicaragua	4,6	4,7	-3,8	-5,0	-0,5	0,6
Panama	5,0	5,3	3,7	4,5	4,6	4,6
Paraguay	4,3	5,0	3,7	0,7	3,1	3,9
Peru	4,0	2,5	4,0	2,6	3,2	3,5
St. Lucia	3,1	2,6	0,9	1,8	3,2	3,0
St. Vincent and the Grenadines	1,9	1,0	2,2	2,3	2,3	2,3
Suriname	-5,6	1,7	1,9	2,2	2,5	2,1
Uruguay	1,7	2,6	1,6	0,5	2,5	3,5
Venezuela, RB	-17,0	-15,7	-17,7	..	..	..
América Latina y el Caribe	-0,8	1,3	0,9	0,0	1,8	2,5
Excluyendo a Venezuela, RB	-0,1	1,9	1,5	0,8	1,8	2,5

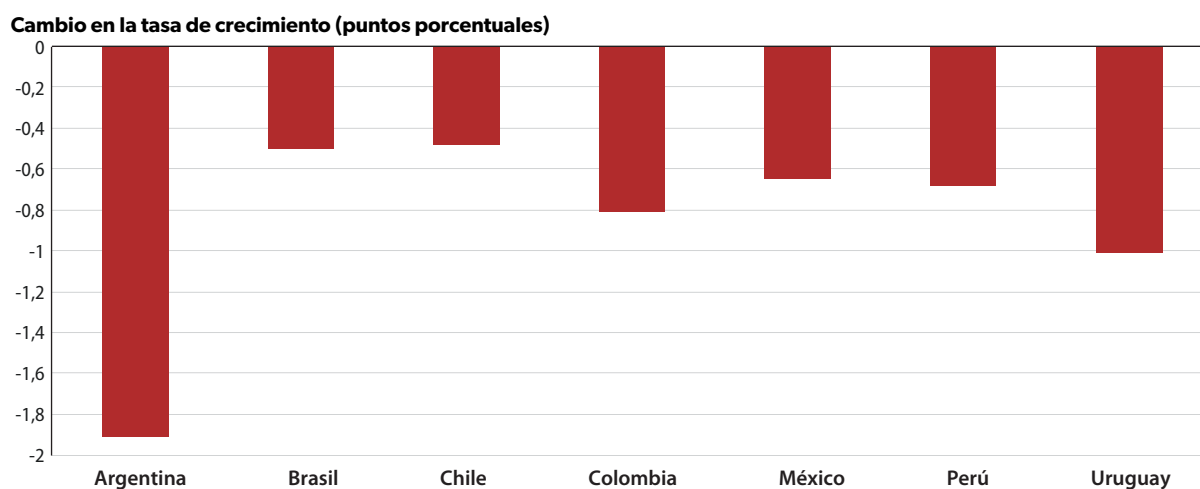
Nota: Las cifras son en porcentaje. "e" significa estimado y "f" proyectado.
Fuente: Banco Mundial.

Una forma de evaluar cuánto se ve afectada la región es calcular las elasticidades parciales del crecimiento económico en cada país de América Latina y el Caribe con respecto al crecimiento económico en el grupo G7 y China. Las elasticidades parciales indican cuántos puntos porcentuales cambia la tasa de crecimiento interno en respuesta a un punto porcentual adicional de crecimiento económico en cada uno de estos socios. Estas elasticidades se estiman con datos del PIB desde el primer trimestre de 1999 hasta el segundo trimestre de 2019. Son parciales porque se asume que todo lo demás permanece sin cambios. Al mismo tiempo, su

naturaleza agregada implica que todos los mecanismos en juego (demanda directa de exportación, precios más altos de los productos primarios, o condiciones financieras más estrictas) se reflejan en una sola cifra.

El ejercicio muestra que el peso relativo de los dos socios extranjeros varía considerablemente entre los países de la región (gráfico 18). Por ejemplo, el desempeño de Uruguay es altamente sensible a China pero no al G7, mientras que lo contrario es cierto para República Dominicana y México. Del mismo modo, Argentina es altamente sensible a ambas influencias externas, pero Bolivia no lo es a ninguna. Tomando la línea de 45 grados como divisor, América del Sur parece estar más conectada con China, mientras que América Central y el Caribe están más orientados hacia el grupo G7.

Gráfico 19. Potencial caída del crecimiento en un escenario de desaceleración global



Fuente: estimaciones propias basadas en Bloomberg y Haver Analytics.

Estas elasticidades parciales se pueden utilizar para evaluar el riesgo a la baja para las perspectivas de la región. En un escenario altamente pesimista, la escalada de las tensiones comerciales podría conducir a una caída de la tasa de crecimiento de los países del G7 en 0,5 puntos porcentuales, y de la tasa de crecimiento de China en un punto porcentual. Según las elasticidades estimadas, los países de América Latina y el Caribe experimentarían una mayor desaceleración del crecimiento, que oscilará entre 0,5 puntos porcentuales en Brasil y Chile, y 1,3 puntos porcentuales en Argentina (gráfico 19). Sin embargo, es importante enfatizar que este es un ejercicio hipotético y que el escenario subyacente podría no materializarse.

3. Lejos del mundo

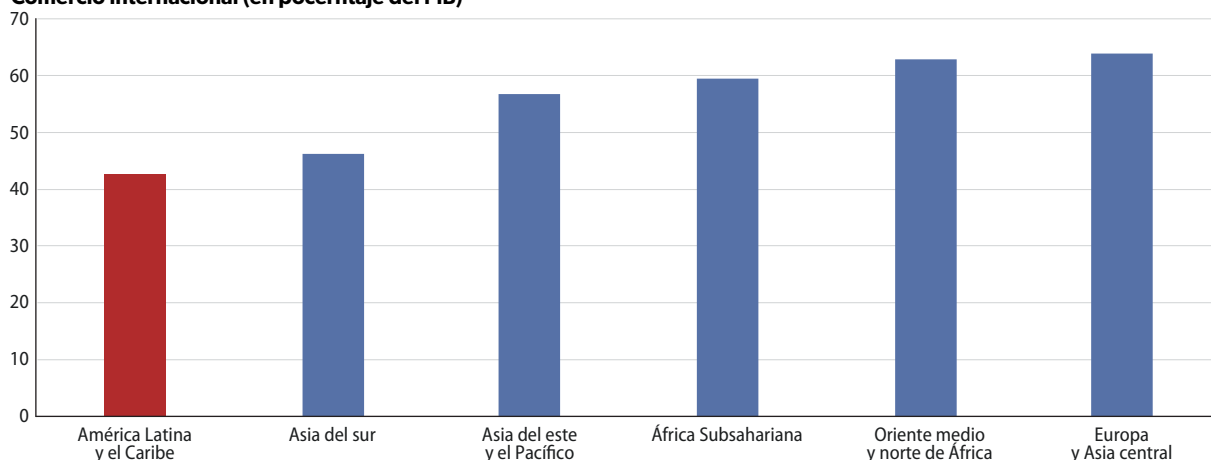
Una posible explicación del lento crecimiento económico de la región de América Latina y el Caribe es su integración comercial relativamente baja. La exposición a los mercados mundiales crea más oportunidades y fomenta la competencia. Vender en el extranjero requiere alcanzar estándares de calidad altos y cumplir con plazos ajustados. Y en el proceso de negociación con economías más avanzadas se aprende mucho sobre las innovaciones técnicas y las prácticas de gestión. Todo esto debería, en principio, impulsar el crecimiento de la productividad. La apertura externa relativamente baja de la región, particularmente en los países de la subregión del Atlántico, podría ser una razón por la cual su desempeño económico ha sido históricamente mediocre.

Baja exposición al comercio internacional

Una medida estándar de la apertura externa de un país es la relación entre su comercio internacional y su actividad económica general. Esta proporción a menudo se calcula sumando las exportaciones e importaciones de bienes y servicios y luego dividiendo el total por el PIB del país. Según esta medida, América Latina y el Caribe tiene la menor apertura externa entre todas las regiones en desarrollo (gráfico 20). El índice de apertura de la región es de alrededor del 40 %, comparable al de Asia del Sur y África Subsahariana, pero mucho más bajo que el de regiones con niveles de ingresos similares, como Asia del Este, Oriente Medio y África del Norte, y Europa Oriental y Asia Central.

Gráfico 20. Menos abiertos comercialmente que otras regiones en desarrollo

Comercio Internacional (en porcentaje del PIB)



Nota: Las cifras corresponden al comercio de bienes y servicios. Se calculan como promedios durante el período 2010-17.
Source: World Development Indicators.

Sería tentador atribuir a la geografía esta orientación hacia el mercado interno. Gran parte de la región está lejos de las economías avanzadas del Norte, lo que dificulta obtener ganancias grandes del comercio internacional. Sin embargo, en la actualidad la distancia importa mucho menos de lo que solía. Por ejemplo, la región de Asia del Este se ha integrado más en la economía mundial que América Latina y el Caribe a pesar de encontrarse tan lejos, o más, de América del Norte y Europa Occidental.

En las últimas décadas, el progreso tecnológico permitió reducir los costes de transporte y aumentar considerablemente el comercio mundial de bienes y servicios. El desarrollo de motores de aviones a reacción y del uso de contenedores en el transporte marítimo han bajado enormemente los gastos de flete relacionados con el comercio internacional (Hummels 2007). Más recientemente, la tecnología de la información y la comunicación ha reducido los costes de transacción, permitiendo que más compradores y vendedores participen en los mercados internacionales y facilitando el comercio de algunos servicios.

Un indicio de que hay algo más que distancia en juego es que el aislamiento comercial general de la región oculta una heterogeneidad sustancial entre países tomados individualmente e incluso entre subregiones. Los países que están más distanciados del Norte no están necesariamente menos abiertos que aquellos más cercanos a las economías avanzadas, mientras que países que están igualmente distanciados del Norte exhiben una gran variación en su apertura internacional (mapa 1).

Mapa 1. La apertura comercial es especialmente baja en los países del Atlántico



Nota: Las cifras indican el comercio de bienes y servicios en porcentaje del PIB de 2017.
Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial.

No es sorprendente que las pequeñas economías insulares del Caribe y algunos países centroamericanos como Honduras, todos cercanos a América del Norte, tengan índices de apertura en el rango de 80 a 100 %. Pero también existe una clara división entre el Atlántico relativamente aislado, incluidos Argentina y Brasil, y el Pacífico más abierto, con países como Chile o México con índices de apertura superiores al 50 %.

La apertura comercial no es la única medida del grado de integración comercial de un país. La participación en cadenas globales de valor es otro indicador importante de vínculos verticales estrechos con proveedores y distribuidores en el extranjero. Pero pocas empresas en América Latina y el Caribe se parecen a las que participan en acuerdos de producción compartida. Solo en México se observa que las empresas involucradas simultáneamente en la exportación y la importación representan más de una quinta parte de todas las empresas que participan en el comercio internacional, en contraposición a las que solo exportan o importan. Para el resto de los países de la región, la proporción es inferior al 15 %, lo que indica conexiones de producción relativamente limitadas y, por lo tanto, un potencial mermado para aprender de sus socios comerciales (Banco Mundial 2019).

Políticas comerciales restrictivas

La orientación hacia el interior de la región es, en parte, el resultado de decisiones de política económica. Algunas de esas decisiones están relacionadas con barreras arancelarias explícitas. Estas son brechas impositivas que aumentan el precio de los productos importados para los consumidores nacionales, por encima de lo que costaría llevarlos al país. Otras decisiones de política están relacionadas con la logística y la facilitación comercial. A menudo existen ineficiencias relacionadas con la competencia limitada en los servicios portuarios y de transporte, infraestructuras deficientes y procedimientos aduaneros complejos (Mesquita Moreira et al. 2008; Mesquita Moreira et al. 2013). Adicionalmente, existen barreras no arancelarias, bajo la forma de procedimientos de licencia o inspecciones sanitarias. Algunos de estas barreras están justificadas por razones de salud pública y otros motivos bien fundados. Muchas son en la práctica un proteccionismo disfrazado.

Medir el resultado de las decisiones políticas relacionadas con el comercio internacional es difícil. Los aranceles explícitos son fáciles de cuantificar para productos individuales, pero contabilizar las barreras no arancelarias es más complicado. La conversión de un puerto lento o de una administración aduanera complicada en un recargo de precio equivalente puede requerir múltiples supuestos e introducir una incertidumbre considerable en las estimaciones.

Agregar barreras arancelarias y no arancelarias para todos los sectores de actividad, o para toda la economía, plantea una complicación metodológica adicional. Una medida sencilla es el promedio simple de las tasas arancelarias de todos los productos correspondientes. Pero esto equivale a atribuir la misma ponderación a productos con diferente importancia económica solo porque cada uno de ellos tiene una línea separada en la clasificación internacional estándar de productos.

Otra posibilidad es ponderar las barreras comerciales por producto en función del valor de las importaciones asociadas con cada línea de producto. Sin embargo, los productos sometidos a barreras comerciales prohibitivamente altas no se importan, por lo que su ponderación en este promedio se reduce a cero. Como resultado, los países altamente proteccionistas pueden mostrar barreras comerciales de bajo promedio ponderado, lo que podría inducir a interpretaciones incorrectas.

Una tercera opción es calcular el índice agregado de restricción del comercio (OTRI, por su sigla en inglés). El OTRI resume la política comercial de un país calculando el arancel uniforme que mantendría sus importaciones totales en el nivel actual cuando el país tiene de hecho diferentes barreras arancelarias y no arancelarias para distintos bienes. La metodología empírica para realizar este cálculo fue inicialmente desarrollada por Kee, Nicita y Olarreaga (2008, 2009). Para este informe, se prepararon estimaciones OTRI actualizadas (recuadro 1).

Recuadro 1. Estimación de los índices agregados de restricción del comercio

El volumen efectivo de importaciones de un producto específico en un país se puede comparar con el volumen de importaciones que podría esperarse dadas las características del país, de sus socios comerciales y de los productos involucrados. Una forma estándar de predecir los volúmenes de importación es estimar modelos de gravedad, que incorporan el tamaño económico de los países, su distancia geográfica, su proximidad cultural (por ejemplo, hablar el mismo idioma) y otros factores que podrían influir en los volúmenes comerciales en la práctica (Bergstrand 1985).

Estos modelos se pueden estimar con un alto nivel de desagregación, para importaciones en miles de líneas de productos y para miles de pares de países exportadores e importadores. En el proceso, también se puede obtener una estimación de la elasticidad con respecto al precio de las importaciones por producto. La elasticidad con respecto al precio indica cuánto disminuye la demanda de un bien importado a medida que aumenta su precio, por ejemplo, como resultado de tasas arancelarias, costes logísticos o barreras no arancelarias.

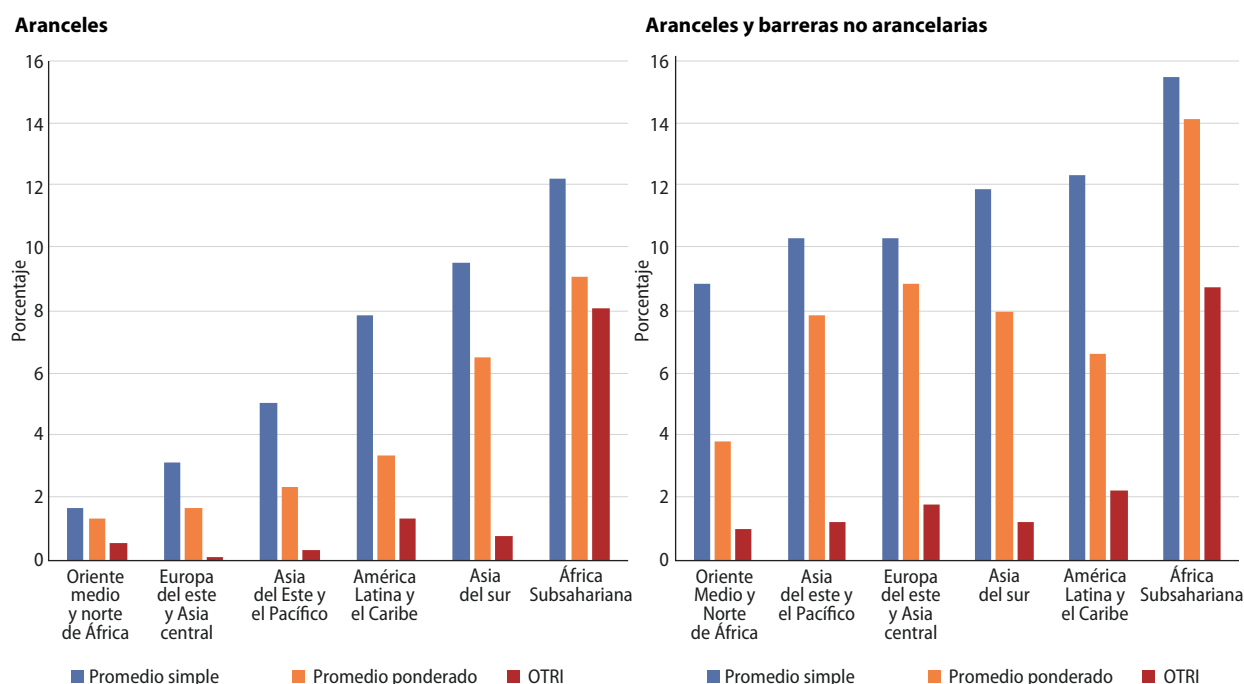
Si se conoce el volumen efectivo de importación de un producto originario de un país específico, el volumen pronosticado y la elasticidad de precio correspondiente, es posible inferir su índice agregado de restricción del comercio. En la práctica, esta es una forma más sofisticada de calcular un promedio ponderado de las barreras comerciales en un país determinado, con ponderaciones que reflejan la composición de los volúmenes de importación y las elasticidades de la demanda de importación de cada producto importado.

Las estimaciones para este informe se basan en el trabajo de Kee y Nicita (2017), que utilizan los datos comerciales disponibles más recientes, correspondientes al período 2013-17. Los datos arancelarios utilizados para dicho estudio provienen de Comtrade, mientras que los datos sobre barreras no arancelarias provienen de la base de datos UNCTAD-WB NTM. Ambas fuentes de datos están disponibles gratuitamente en el sitio web de World Integrated Trade Solution (WITS).

Fuente: basado en Kee (2019).

Al final, estas diferencias metodológicas son importantes, pero no cambian la conclusión. Independientemente de si las barreras comerciales se miden a través de aranceles o también teniendo en cuenta las medidas no arancelarias, y también independientemente de si el indicador seleccionado es un promedio simple, un promedio ponderado o el OTRI, América Latina y el Caribe se encuentra entre las regiones más proteccionistas (gráfico 21).

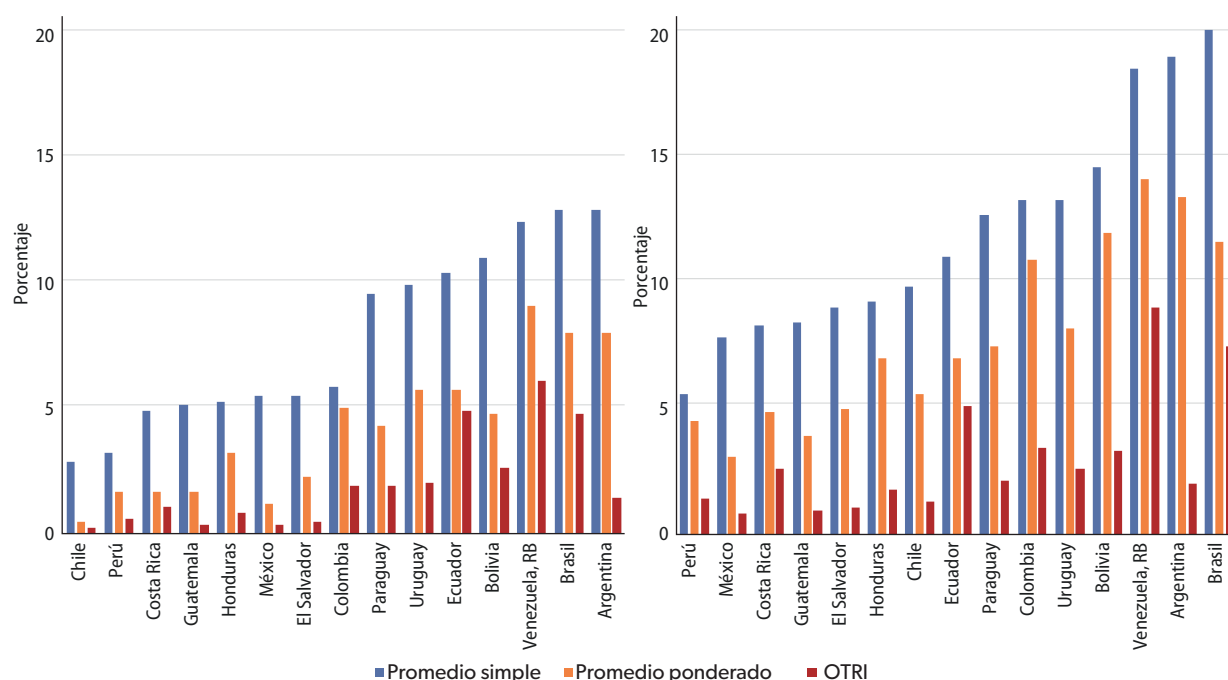
Gráfico 21. Un régimen comercial relativamente restrictivo



Nota: OTRI es el índice general de restricción comercial.
Fuente: Kee (2019).

En general, los países de las subregiones del Caribe y el Pacífico presentan barreras comerciales mucho más bajas que los países de la subregión del Atlántico (gráfico 22). La política comercial es especialmente restrictiva entre los países del Mercosur, principalmente a través de altas barreras no arancelarias, pero también a través de aranceles explícitos. El arancel de la nación más favorecida del Mercosur (el nivel más bajo aplicable para un producto específico entre todos los países de origen) ronda el 10 %, lo que es alto para estándares internacionales. Con el complemento que se puede utilizar sin incumplir los compromisos contraídos con la Organización Mundial del Comercio, los aranceles aplicados en los países del Mercosur pueden alcanzar fácilmente el 30 %. Esto es más alto que en la mayoría del resto del mundo (Bown et al. 2017).

Gráfico 22. Mayores barreras comerciales en los países del Atlántico



Nota: OTRI es el índice general de restricción comercial.
Fuente: Kee (2019).

4. Contando con acuerdos comerciales

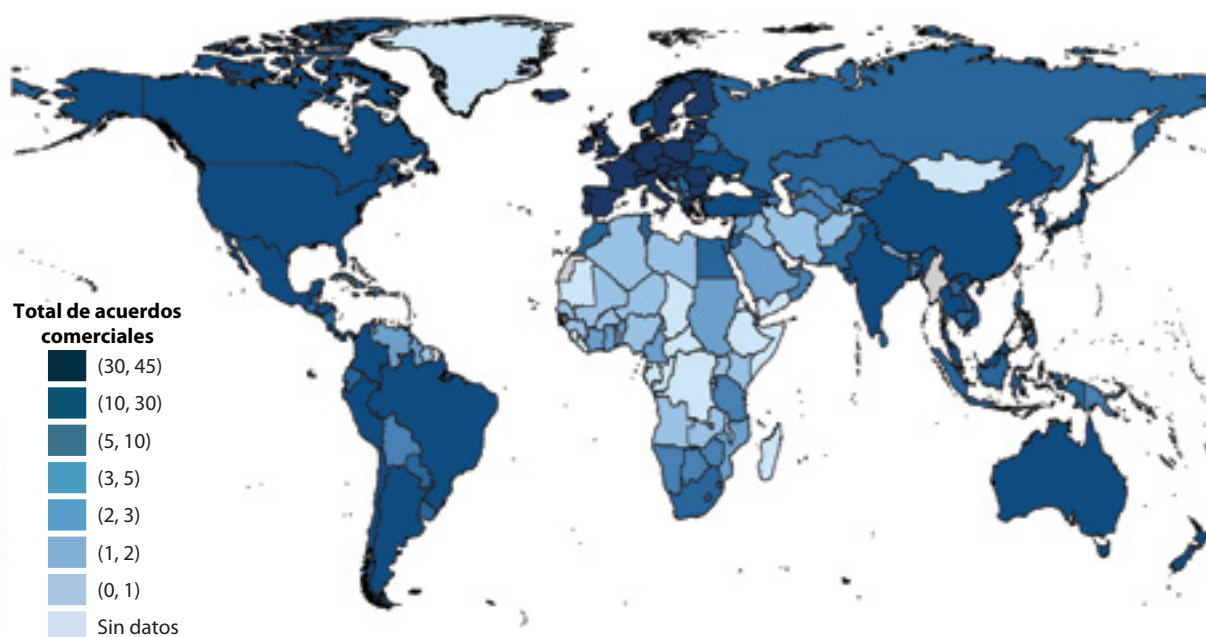
Durante medio siglo, los países de América Latina y el Caribe han aplicado políticas de integración comercial para mejorar sus oportunidades de desarrollo. Algunas de las iniciativas regionales más significativas son el acuerdo de la Comunidad Andina (1969), la Comunidad del Caribe o CARICOM (1973), la Asociación Latinoamericana de Integración (1980), Mercosur (1991), el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, América Central y los Estados Unidos o RD-CAFTA (2004) y la Alianza del Pacífico (2012).

Muchos, pero sobre todo intrarregionales

La Organización Mundial del Comercio realiza un conteo del número de acuerdos comerciales preferenciales firmados por cada país. Según esta métrica, los países de América Latina y el Caribe parecen estar bastante integrados en la economía mundial.

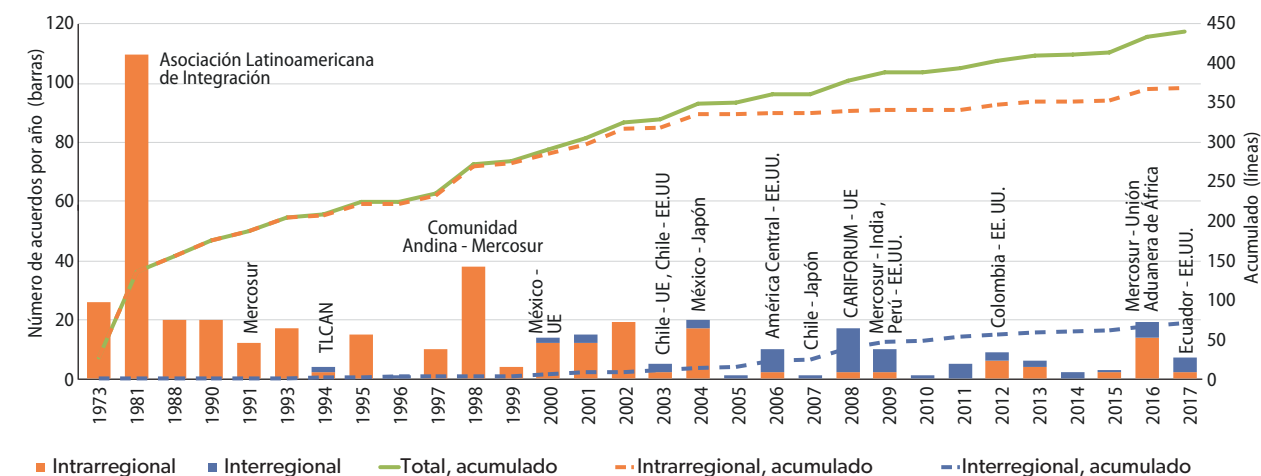
América del Norte, Europa Occidental y Central, y Asia Oriental son las regiones donde, en promedio, el número de acuerdos regionales por país es mayor. Sin embargo, los países de América Latina y el Caribe no se quedan muy atrás (mapa 2). Desde esta perspectiva, la región no está tan aislada como sugiere el coeficiente del indicador de apertura comercial.

Mapa 2. Más acuerdos comerciales preferenciales que en otras regiones en desarrollo



Fuente: Organización Mundial del Comercio.

Sin embargo, esta manera de contar puede ser engañosa, ya que los acuerdos pueden involucrar un número variable de países en cada lado, y esos países pueden diferir de maneras importantes. Una forma de corregir este problema es contar el número de acuerdos comerciales bilaterales firmados por cada país que participa en un acuerdo. Por ejemplo, cuando Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay se unieron en el Mercosur, cada país firmó 3 acuerdos, por lo que en total se firmaron 12 ($= 4 \times 3$) acuerdos comerciales bilaterales. En cambio, cuando los 15 países de CARICOM se unieron al acuerdo comercial Cariforum-UE, se firmaron un total de 15 acuerdos bilaterales, cada uno de ellos involucrando a un país del Caribe y la Unión Europea. Esta forma de contar confirma que los países de América Latina y el Caribe han sido prolíficos en la firma de acuerdos comerciales preferenciales durante el último medio siglo, pero también ilustra que la mayoría de ellos son intrarregionales. De los 441 acuerdos bilaterales firmados entre 1973 y 2017, 370 involucran a otros países de América Latina y el Caribe y solo 71 se firmaron con países o grupos de países del resto del mundo (gráfico 23).

Gráfico 23. La mayoría de los acuerdos comerciales son internos a la región

Este sesgo intrarregional puede ser relevante desde un punto de vista económico. Como aspecto positivo, la integración con la región puede generar beneficios porque puede aumentar el alcance de la cooperación entre países en materia de regulación, algo que está ocurriendo en la Alianza del Pacífico (Sauvé et al. 2018). Entre las pequeñas naciones insulares del Caribe, tales acuerdos también han producido una gama de bienes públicos regionales valiosos en entornos con recursos limitados (Bown et al. 2017). Los acuerdos intrarregionales también pueden alentar el comercio de bienes que son difíciles de exportar a países más lejanos, debido a sus altos costes de transporte o a diferencias en los regímenes regulatorios (Antweiler y Trefler 2002). Entre ellos se encuentran la electricidad, el gas natural, el ganado en pie y los productos lácteos.

Y sin embargo, a pesar del gran número de acuerdos intrarregionales, la región de América Latina y el Caribe tiene un resultado por debajo de lo esperado en este tipo de comercio. En los sectores recién mencionados, las exportaciones regionales solo representan el 40 % de las exportaciones totales, en comparación con el 75 % en la Unión Europea y casi el 80 % en Asia del Este y el Pacífico (Bown et al. 2017).

Entre los aspectos negativos cabe señalar que los pares de países en América Latina y el Caribe son, en promedio, mucho más similares en términos de su ventaja comparativa que los pares de países en otras regiones de ingresos medios o entre las economías avanzadas. La similitud es mayor entre los países de América Central. En América del Sur, esta característica es aún más marcada entre los países del Mercosur y en la Alianza del Pacífico (Bown et al. 2017). Con estructuras económicas similares, la magnitud de nuevo comercio creado podría ser relativamente pequeña.

No es sorprendente que el comercio relacionado con las cadenas globales de valor aumentara solo un 0,1 % entre los países de América Latina y el Caribe entre 1995 y 2015. En el resto del mundo, aumentó en un 19 % durante el mismo período, principalmente impulsado por países de Asia del Este (Banco Mundial 2019).

Además, un mejor acceso a socios similares puede dar lugar a un desvío de comercio (Corden 1997). Esto es lo que sucede cuando el acuerdo alienta las importaciones de un país socio, en lugar de las importaciones de países significativamente diferentes, con menores costes de producción en los sectores donde tienen una ventaja comparativa. Todo esto sugiere que la gran cantidad de acuerdos firmados podría no traducirse en altas ganancias de eficiencia.

Solo en el último cuarto de siglo la región comenzó a mirar hacia el exterior. Un punto de inflexión importante fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de 1994, que involucró a Canadá, México y

los Estados Unidos, seguido de un acuerdo entre México y la Unión Europea en 2000. Desde entonces, se han firmado más acuerdos interregionales. Estos acuerdos comerciales involucran principalmente a países de las subregiones del Caribe y el Pacífico.

Con quién se comercia importa

Si bien todos los acuerdos preferenciales de comercio crean oportunidades de exportación, algunos ofrecen posibilidades mucho mejores porque brindan acceso a mercados más grandes y ricos, y permiten el intercambio de conocimientos con economías más avanzadas cuando se implementan. Por lo tanto, las ganancias de productividad que puede generar el intercambio de bienes y servicios pueden variar sustancialmente entre acuerdos comerciales.

En este sentido, el tipo de economías que participan en un acuerdo comercial bilateral es importante. Los países más pequeños generalmente se benefician del acceso preferencial al mercado de economías más grandes, mientras que estos últimos tienden a beneficiarse menos (Lederman y Lesniak 2018).

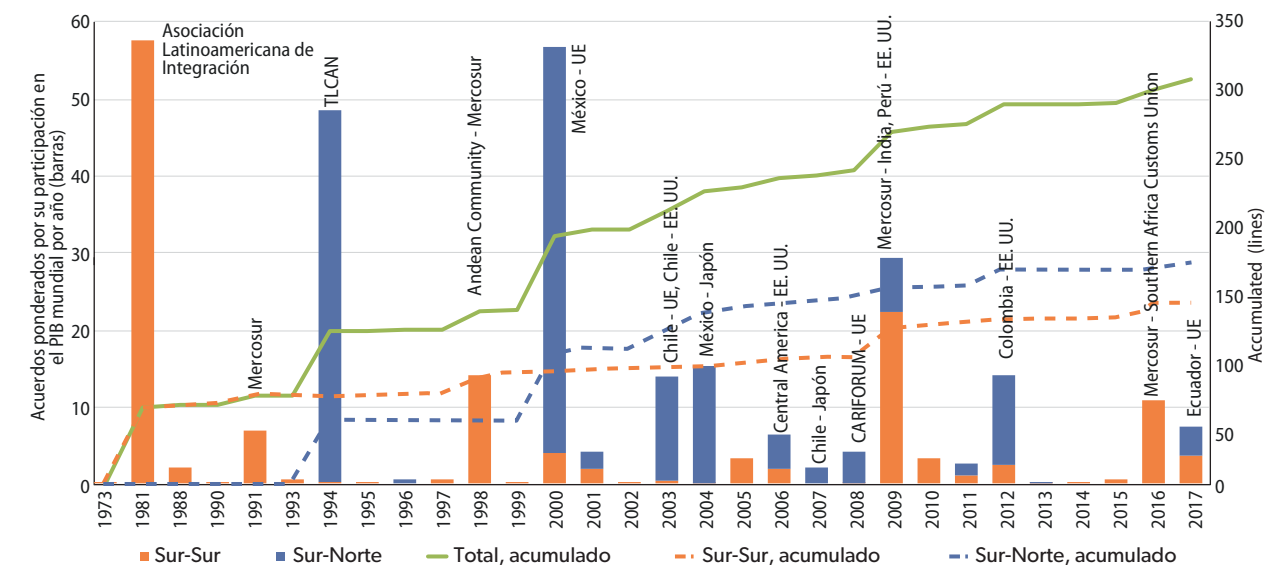
Del mismo modo, un acuerdo entre un país en desarrollo y una economía avanzada (o un acuerdo Sur-Norte, para ser concisos) generalmente abre nuevos mercados más grandes a los exportadores de los países en desarrollo y les permite llegar a consumidores más ricos y sofisticados que prefieren variedad y calidad. Por otro lado, los acuerdos firmados por dos países en desarrollo (o acuerdos Sur-Sur) tienden a dar acceso a nuevos mercados relativamente pequeños, de ingresos bajos a medios, que tienen un potencial limitado para aumentar la productividad a través de una mayor eficiencia o economías de escala.

El número de acuerdos comerciales preferenciales firmados es, por lo tanto, un indicador de los esfuerzos de integración comercial, pero puede proporcionar una imagen errónea de los posibles beneficios económicos. Para tener en cuenta el tamaño del mercado, cada acuerdo comercial puede ser ponderado por el producto del PIB de las dos partes firmantes, medido a través de su parte del PIB mundial. Por ejemplo, un acuerdo comercial entre un país que representa el 1 % del PIB mundial y una agrupación de países que contribuyen con el 20 % del total mundial sería equivalente al 0,2 % de un acuerdo ($= 0,20 \times 0,01$). Por el contrario, un acuerdo comercial entre dos países en el que cada uno representa el 1 % del PIB mundial se trataría como un 0,01 % de un acuerdo ($= 0,01 \times 0,01$).

Esta forma de ponderar los acuerdos comerciales claramente aumenta la importancia de aquellos que incluyen una economía avanzada (gráfico 24). Según esta métrica, los acuerdos Sur-Norte representan el 55 % de los acuerdos comerciales firmados por países de la región de América Latina y el Caribe, una cifra mucho mayor que la proporción de los acuerdos Sur-Norte efectivamente firmados. La importancia de los acuerdos Sur-Norte puede ilustrarse comparando los acuerdos de la Asociación Latinoamericana de Integración y el TLCAN. Después de ponderar las partes por su correspondiente participación en el PIB mundial, los 110 acuerdos comerciales bilaterales firmados por los países signatarios del primero de los tratados mencionados se vuelven equivalentes a los dos acuerdos firmados por México en el segundo.

Más allá de aumentar el tamaño del mercado, otro posible beneficio de los acuerdos comerciales es facilitar las transferencias de tecnología y de conocimiento («know-how»). Los países con una economía compleja producen bienes y servicios sofisticados e innovadores que se venden a un precio superior en los mercados mundiales. Comerciar con ellos implica un aprendizaje sustancial, lo que fomenta la productividad en la economía doméstica y mejora la capacidad de las empresas nacionales para vender en el extranjero (Morales et al. 2014; Chaney 2011). Un país puede importar conocimiento no solo de estas economías más complejas, sino también indirectamente de sus otros socios comerciales (Grossman y Helpman 1991; Coe y Helpman 1995).

Gráfico 24. Los acuerdos comerciales Sur-Norte involucran mercados más grandes...

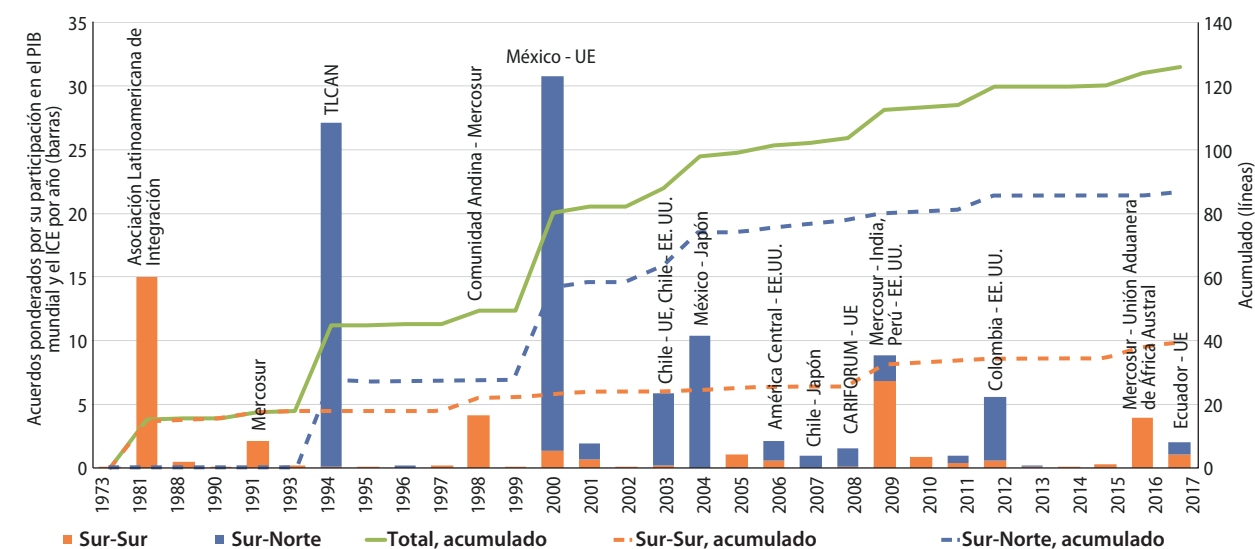


Nota: Cada acuerdo es multiplicado por el producto de la fracción del PIB mundial de cada una de los signatarios.
Fuente: Basado en Organización Mundial del Comercio e Indicadores del Desarrollo Mundial.

Para tener en cuenta estos efectos de aprendizaje, cada acuerdo comercial puede ser ponderado no solo por la parte del PIB mundial que representan las partes firmantes, sino también por su grado de sofisticación económica medido por el Índice de Complejidad Económica (ICE). El ICE calcula la diversidad de las exportaciones de un país y su ubicuidad, reflejada en el número de países del mundo que producen dichos bienes (Hausmann et al. 2012). El ICE se normaliza de modo que varíe entre un mínimo de 0 y un máximo de 1.

Para ilustrar de qué manera la sofisticación económica de las partes firmantes afecta al recuento de acuerdos comerciales, considérese un país en desarrollo cuyo índice ICE normalizado es 0,2. Si dicho país firma un acuerdo con una economía avanzada cuyo índice ICE normalizado es 1, el acuerdo comercial obtiene una ponderación de 0,2 ($= 0,2 \times 1$). Por otro lado, un acuerdo con un país con el mismo ICE de 0,2 obtiene una ponderación de 0,04 ($= 0,2 \times 0,2$). Estas ponderaciones se aplican además de las que reflejan el tamaño del mercado, discutidas anteriormente.

Gráfico 25. ... y una mayor exposición a economías complejas



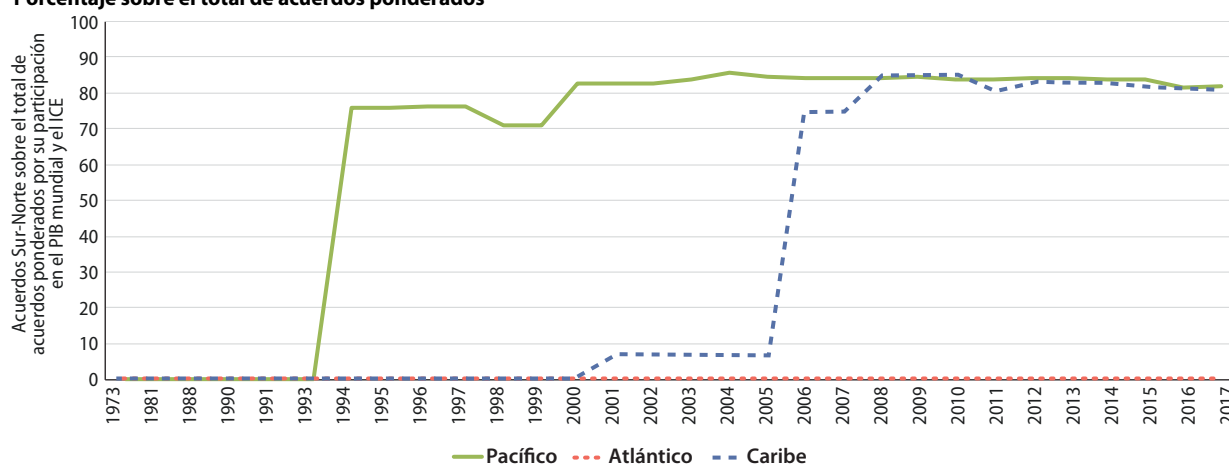
Nota: Cada acuerdo es multiplicado por el producto de la fracción del PIB mundial y del ICE de cada una de los signatarios.
Fuente: Basado en Organización Mundial del Comercio e Indicadores del Desarrollo Mundial.

Al tener en cuenta la sofisticación económica, además del tamaño del mercado, la ponderación de los acuerdos comerciales Sur-Norte en el recuento regional aumenta aún más. De acuerdo con esta forma de contar, más de dos tercios del acceso al mercado y de la posible transferencia de conocimiento de los acuerdos comerciales firmados por los países de la región se originaron a partir de unos pocos acuerdos Sur-Norte (gráfico 25), lo que significa que ahora se necesitan dos acuerdos de la Asociación Latinoamericana de Integración para lograr el mismo potencial económico que con el TLCAN.

Sin embargo, no todos los países de América Latina y el Caribe han adoptado los acuerdos Sur-Norte en la misma medida. A este respecto, resulta reveladora la comparación entre las subregiones del Atlántico, el Caribe y el Pacífico durante el período 1973-2017. Mientras que los países del Atlántico han limitado sus acuerdos a la región y a otros países en desarrollo, los países del Pacífico se han orientado hacia afuera de la región, apuntando hacia economías avanzadas. Como podía preverse, dada su proximidad geográfica con los EE. UU. y los lazos históricos con los países europeos, las islas del Caribe también han optado por mirar más allá de la región para sus acuerdos comerciales. En este sentido, se puede esperar que los países del Pacífico y el Caribe se beneficien más de sus actuales acuerdos comerciales preferenciales que los países del Atlántico (gráfico 26).

Gráfico 26. Los países del Caribe y del Pacífico han mirado más lejos

Porcentaje sobre el total de acuerdos ponderados



Nota: Cada acuerdo es multiplicado por el producto de la fracción del PIB mundial y del ICE de cada una de los signatarios.

Fuente: Basado en Organización Mundial del Comercio, Indicadores del Desarrollo Mundial y Atlas de la Complejidad Económica.

La profundidad de los acuerdos comerciales preferenciales también ha aumentado. Muchos acuerdos nuevos van más allá de las reducciones arancelarias para abarcar, a través de disposiciones con valor de ley, nuevas áreas de política económica tales como procedimientos aduaneros, inversiones extranjeras, políticas de competencia, contratación pública, empresas estatales y derechos de propiedad intelectual.

Se han identificado 52 áreas de políticas en los acuerdos comerciales preferenciales existentes (Horn et al. 2014). Diez de ellas están incluidas en el mandato actual de la Organización Mundial del Comercio. Incluyen aranceles, derechos «antidumping», subsidios y estándares sanitarios y fitosanitarios, entre otros. El resto no está gobernado por ninguna arquitectura multilateral y sus mecanismos de aplicación son específicos de cada acuerdo comercial preferencial.

Se ha mostrado que acuerdos más profundos, que abarcan un mayor número de áreas de política, conducen a una mayor creación de comercio y a un menor desvío de comercio que acuerdos superficiales (Mattoo et al. 2017). Estos acuerdos más profundos también están asociados con un mayor comercio relacionado con

Recuadro 2. Dos acuerdos Sur-Norte históricos en 2018-19: T-MEC

Cambios relativos al TLCAN:

Vehículos de motor

- Aumento de los umbrales del contenido de valor regional para las exportaciones del 62,5 al 75 %.
- Requisitos de contenido más estrictos para los principales componentes del automóvil, como motores y transmisiones.
- El 70 % de los requerimientos de acero y aluminio deben provenir de América del Norte.
- 40 a 45 % de la producción de automóviles realizada por trabajadores que ganen al menos 16 dólares por hora.

Textiles y confección.

- Aumento de los umbrales del contenido de valor regional para algunos insumos textiles.
- Aplicación aduanera más estricta para el comercio de textiles y confección.

Servicios financieros

- Tratamiento nacional y acceso a los mercados para los servicios financieros transfronterizos.

- Tratamiento nacional y acceso al mercado para la transferencia y el procesamiento de datos.

Facilitación comercial

- Mayor eficiencia aduanera a través del procesamiento digital y las inspecciones de ubicación única.
- Umbrales de mayor valor para los productos libres de impuestos enviados por entrega urgente.
- Reglas mejoradas para el comercio de productos agrícolas, industrias pesqueras y madereras.

Normas laborales

- Compromiso con la legislación que reconoce el derecho a la negociación colectiva.

Protección del medio ambiente

- Prohibición de algunos de los subsidios pesqueros más dañinos.
- Nueva protección para especies marinas.

Fuente: Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos y el Gobierno de Canadá.

Recuadro 3. Dos acuerdos Sur-Norte históricos en 2018-19: UE-Mercosur**Agricultura**

- Eliminación de los aranceles del 95 % de las importaciones agrícolas del Mercosur procedentes de la UE.
- Liberalización del 82 % de las importaciones agrícolas de la UE procedentes de los países del Mercosur.
- Productos como carne de res, aves de corral, cerdo, azúcar y queso sujetos a cuotas de importación de la UE.
- Eliminación de los impuestos establecidos por el Mercosur a las exportaciones de soja a la UE.
- Disposiciones firmes frente a las subvenciones a la exportación.

Manufacturas

- Eliminación de los aranceles del Mercosur sobre automóviles, maquinaria, productos químicos y productos farmacéuticos de la UE.
- Eliminación de los aranceles sobre el 100 % de las importaciones manufactureras de la UE procedentes del Mercosur.

Servicios

- Eliminación de los obstáculos al comercio en transporte marítimo, telecomunicaciones y comercio electrónico.

- Protección del derecho a regular y proporcionar servicios públicos.

Facilitación comercial

- Prohibición de los monopolios de importación y exportación y de los requisitos de precios.
- Normativas mejoradas para la transparencia en los procedimientos aduaneros.

Empresas de propiedad estatal

- Requerimiento que las empresas estatales más importantes actúen de acuerdo con consideraciones comerciales.
- Contratación pública y competencia.
- Facilitación de la participación de las empresas de la UE y del Mercosur en las licitaciones de contratos públicos.
- Mantenimiento de leyes marco de competencia y autoridades idóneas de competencia.

Otros

- Protección de los derechos de propiedad intelectual, incluidos los derechos de autor, marcas comerciales y patentes.
- Acuerdo para no bajar los estándares laborales y ambientales.

Fuente: Comisión Europea (2019).

cadena global de valor (Laget et al. 2018; Orefice y Rocha 2014). E influyen en cómo se internacionalizan las empresas, lo que lleva a una mayor inversión extranjera directa en proveedores y distribuidores (Osnago et al. 2017; Osnago et al. 2019).

Típicamente, los acuerdos comerciales preferenciales en América Latina y el Caribe tienden a ser poco profundos, y cubren relativamente pocas áreas más allá de las barreras al comercio. El Mercosur es un buen ejemplo de este sesgo, con muy pocas disposiciones más allá de las restricciones arancelarias. Pero es prometedor que la

evolución hacia acuerdos comerciales más abiertos y más profundos se observa cada vez más también entre los países de América Latina y el Caribe. Un ejemplo de ello son dos acuerdos históricos aprobados en los últimos 12 meses por países de las subregiones del Pacífico y el Atlántico.

El 30 de noviembre de 2018 se firmó un tratado entre México, los EE. UU. y Canadá (T-MEC), después de varias rondas de negociación. El T-MEC tiene como objetivo modernizar el TLCAN. El 28 de junio de 2019, representantes de la Unión Europea y el Mercosur firmaron un acuerdo de asociación integral que había sido objeto de negociación durante dos décadas. Ambos tratados deben recibir la aprobación de los parlamentos de todas las partes firmantes antes de que se puedan implementar. Pero el fin de las negociaciones representa un gran avance, y sus compromisos con fuerza de ley son ambiciosos (recuadros 2 y 3).

5. Integración comercial y desempeño económico

Investigaciones académicas sugieren que los resultados económicos de los acuerdos comerciales preferenciales en América Latina y el Caribe han sido modestos en el mejor de los casos. Sin embargo, los resultados son algo más alentadores en el caso de los acuerdos Sur-Norte. Para Colombia, que firmó un acuerdo comercial bilateral con los EE. UU. en 2011, el impulso a sus exportaciones se ha estimado entre 2 y 6,2 % (USITC 2006). Del mismo modo, el acuerdo RD-CAFTA ha generado ganancias significativas para los productores de prendas de algodón en la región (Pan et al. 2008). Los acuerdos firmados por Chile con la Unión Europea y los EE. UU. también abren la posibilidad de grandes beneficios económicos (Chumacero et al. 2004). La pregunta es si también se justifica un optimismo cauteloso para los países que se embarcan en acuerdos de este “nuevo estilo”, como el T-MEC y el acuerdo UE-Mercosur.

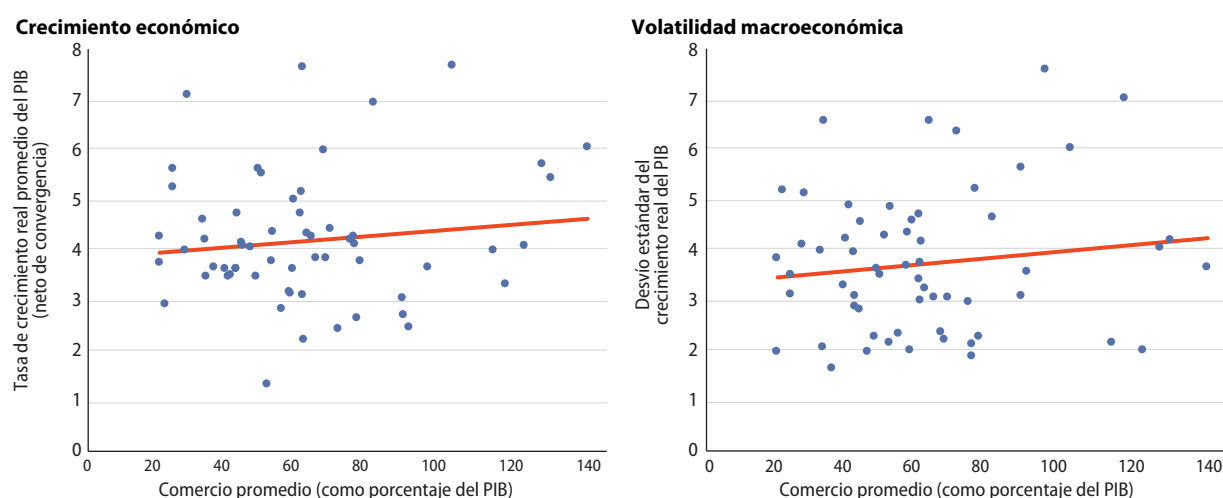
Crecimiento más rápido... ¿y mayor volatilidad?

La posibilidad que una mayor apertura comercial se correlacione con un crecimiento económico más rápido está respaldada, en parte, por estudios sobre episodios de liberalización comercial de los años 70 y 80. No obstante, todavía se debate esta evidencia y algunas salvedades deben ser tenidas en cuenta. Por ejemplo, se ha mostrado que acuerdos comerciales regionales entre economías pequeñas y relativamente cerradas no condujeron a aceleraciones del crecimiento (Vamvakidis 1998). Del mismo modo, la aceleración del crecimiento no ocurrió inmediatamente después de los episodios de liberalización (Greenaway, Morgan y Wright 1998).

La evidencia más reciente es más optimista. Según una estimación, un aumento del 1 % en el comercio está asociado con un aumento del 0,5 % en los ingresos (Feyrer en imprenta). Otro estudio reciente sugiere que un aumento del 1 % en el comercio relacionado con las cadenas globales de valor se asocia con un aumento en los ingresos de más del 1 %, el doble que el impacto de un mayor comercio en general (Banco Mundial en imprenta).

Para este informe, se realizó un nuevo análisis basado en datos de 60 economías a lo largo de las últimas seis décadas (recuadro 4). Los resultados confirman que existe una relación positiva entre la apertura comercial y el crecimiento económico (gráfico 27, panel superior). Para este grupo de países y durante este período, un aumento de la apertura comercial de un 10 % del PIB se asoció con un 0,06 % de crecimiento anual adicional del PIB. Esta relación es estadísticamente significativa.

Gráfico 27. La integración comercial puede parecer una elección riesgosa



Nota: Los promedios son sobre los últimos 60 años.
Fuente: Estimaciones propias basadas en Indicadores del Desarrollo Mundial.

Recuadro 4. Estimación de los efectos macroeconómicos a mediano plazo de los acuerdos preferenciales de comercio

El análisis realizado para este informe sigue un procedimiento de dos etapas. En la primera, se construye una base de datos de más de 7000 acuerdos bilaterales, basada en todos los acuerdos preferenciales de comercio firmados a través del mundo desde principios de los años 60. De este modo, es posible saber si cada par de países está vinculado por un acuerdo comercial preferencial en un año en particular. Además, todos estos acuerdos se clasifican como Sur-Sur o Sur-Norte dependiendo de si entre los socios comerciales se incluye una economía avanzada. En este contexto, las economías avanzadas incluyen a Australia, Canadá, Japón, EE. UU. y los países de Europa Occidental.

El análisis se basa en la siguiente especificación:

$$z_{ijt} = \alpha_i + \sigma_t + \omega_{ij} + \beta_s * s_{ijt} + \beta_n * n_{ijt} + \theta(L) * z_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

donde z es la variable de interés, i y j son un par de países, y t es el año. La variable de interés es una función de sus valores rezagados, representados por el operador de desfase $\theta(L)$. También es una función de las características del par de países y del año, capturados a través de los efectos fijos de país, año y par (α , σ y ω , respectivamente). Es importante destacar que la variable de interés depende de si el par de países está vinculado por acuerdos comerciales Sur-Sur o Sur-Norte, representados por las variables ficticias s y n . Los coeficientes β_s y β_n capturan los efectos de los dos tipos de acuerdos, respectivamente.

Esta ecuación se estima utilizando dos paneles de datos. En uno de ellos, la variable de interés es el volumen del comercio bilateral entre países i y j , en porcentaje del PIB del país i . En el otro, es una medida del grado de complejidad económica del país i . Por conveniencia, estas dos variables se designan como zx y zc , respectivamente.

La segunda etapa implica la estimación de una ecuación de crecimiento de la forma:

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + \sigma_t + \beta_x * zx_{it-1} + \beta_c * zc_{it-1} + \beta_{xc} * zx_{it-1} * zc_{it-1} + \theta(L) * y_{it} + \vartheta(L) \Delta y_{it} + \varepsilon_{it}$$

donde Δy es la tasa de crecimiento del PIB de un país en una década específica, y zx y zc su volumen de comercio en relación con el PIB y su grado de complejidad económica en la década anterior, según el análisis en el primer paso. También se supone que la tasa de crecimiento depende de los efectos específicos del país y de la década (α , σ y ω , respectivamente). Los valores rezagados del PIB y su tasa de crecimiento permiten dar cuenta de los llamados efectos de convergencia.

Esta ecuación de crecimiento se estima utilizando una base de datos de un panel global que cubre 60 países y seis décadas. Los coeficientes resultantes β_x , β_c y β_{xc} , junto con las estimaciones del análisis de la primera etapa, permiten simular el efecto dinámico de los acuerdos Sur-Sur y Sur-Norte sobre el crecimiento económico.

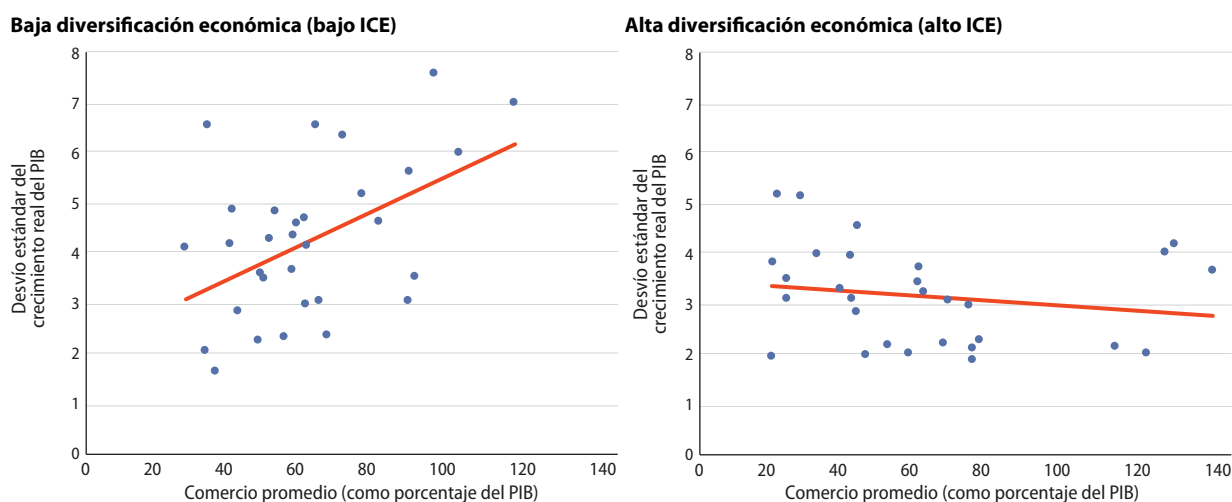
Al mismo tiempo, se reconoce que la apertura comercial conlleva el riesgo de una mayor inestabilidad macroeconómica (Kose et al. 2006). Esta hipótesis se ve confirmada por datos del mismo conjunto de 60 países durante seis décadas (gráfico 27, panel inferior). En esta muestra, un aumento del 10 % en la apertura comercial se correlaciona con un aumento del 0,07 % en la volatilidad económica, medida por la desviación estándar de la tasa de crecimiento del PIB con respecto a su media de largo plazo. Una vez más, la relación estimada vuelve a ser estadísticamente significativa.

El aumento de la volatilidad se debe probablemente al hecho de que las economías relativamente abiertas están más expuestas a shocks mundiales, incluyendo los shocks de precios de los productos básicos, los cambios en la liquidez mundial, los shocks de demanda y los grandes movimientos de capital a corto plazo, entre otros. La volatilidad es intrínsecamente indeseable, pero además tiene un impacto negativo en la pobreza y la desigualdad (Gavin y Hausmann 1998).

En el caso de América Latina y el Caribe la evidencia empírica indica que la integración comercial regional ha hecho poco para mitigar la volatilidad del crecimiento. Un estudio de cuatro sectores que analizó 40 países (incluidos Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú) concluyó que tanto la oferta de exportaciones como la demanda de importaciones son más volátiles que las de otras regiones en desarrollo (Bennett et al. 2016). El aumento de la volatilidad fue mayor para los países con altos niveles iniciales de integración regional y se vio acentuado por términos de intercambio que estaban altamente correlacionados entre países, especialmente en América del Sur y, en menor medida, en América Central, México y el Caribe.

Al mismo tiempo, los países más sofisticados, con una estructura comercial más diversificada y marcos de política económica más fuertes, deberían poder afrontar mejor la volatilidad. Esto se confirma con datos del mismo conjunto de 60 países durante seis décadas analizados anteriormente. La muestra se puede dividir en función del ICE de las economías, y la relación entre apertura y volatilidad macroeconómica se puede volver a estimar para las dos submuestras. De ello se desprende que en las economías menos complejas una mayor apertura se asocia con una volatilidad sustancialmente mayor, mientras que lo contrario es cierto en las economías de mayor complejidad económica (gráfico 28). Para un aumento del 10 % en la apertura comercial, los cambios estimados en la desviación estándar del crecimiento económico son 0,04 y -0,005 respectivamente, y ambos son estadísticamente significativos.

Gráfico 28. La volatilidad macroeconómica disminuye con el comercio en economías más complejas



Nota: Los promedios son sobre los últimos 60 años.
Fuente: Estimaciones propias basadas en Indicadores del Desarrollo Mundial.

En resumen, la decisión de promover la integración comercial puede poner a los países en una situación de desequilibrio, donde la promesa de un mayor crecimiento económico se paga con una mayor inestabilidad económica. Pero no todos los países sufren este dilema en la misma medida. En el análisis anterior, el punto de corte entre economías más y menos sofisticadas es un ICE normalizado de 0,5. En el ámbito de América Latina y el Caribe, este es aproximadamente el nivel del ICE de países tales como Guatemala.

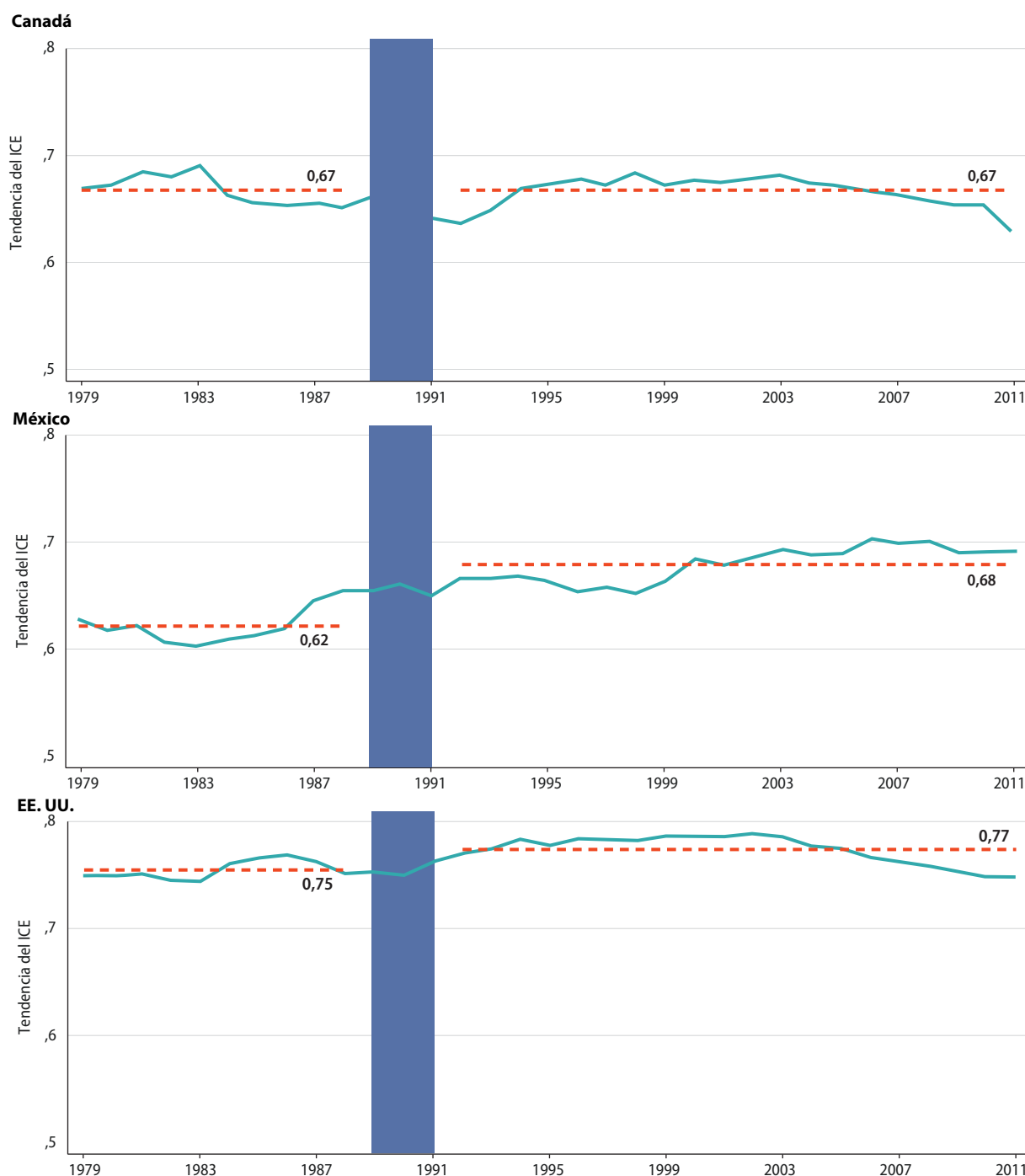
La historia de dos acuerdos comerciales importantes

La discusión anterior sugiere que la integración comercial puede conducir a mejores resultados económicos si esta da lugar a un aumento tanto de la apertura comercial como de la complejidad económica. Es esperable que una mayor apertura comercial conlleve a una aceleración del crecimiento económico. Por otro lado, para niveles suficientemente altos de complejidad económica, también podría reducir la volatilidad macroeconómica. Una forma de evaluar si esto ocurre en América Latina y el Caribe es revisar la experiencia que surge de los principales acuerdos comerciales.

Los dos acuerdos considerados aquí son el TLCAN y el Mercosur, que pueden considerarse representativos de la integración comercial Sur-Norte y Sur-Sur, respectivamente. El análisis es muy simple, ya que solo implica comparar la apertura comercial y el ICE de los países miembros en los años anteriores y posteriores a los acuerdos. Esta comparación de antes y después muestra que el volumen del comercio aumentó inequívocamente después de los acuerdos, tanto en México como en los países del Mercosur. Pero las consecuencias fueron muy diferentes con respecto a la complejidad económica.

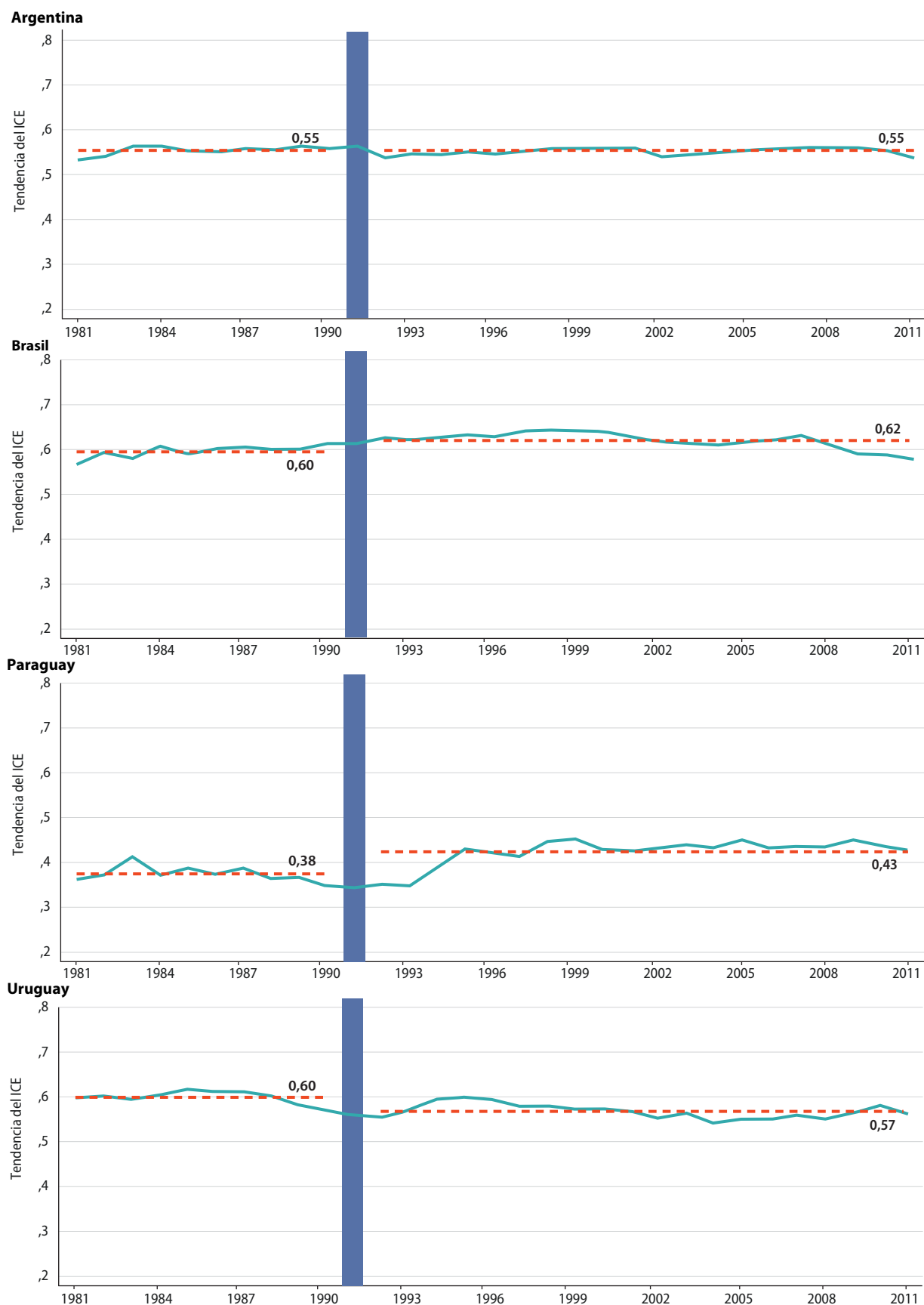
En el caso del TLCAN, Canadá y los EE. UU. (los países del Norte) comenzaron con niveles del ICE promedio más altos que no cambiaron significativamente después del acuerdo. Por otro lado, México (el país del Sur) comenzó con un ICE más bajo, que aumentó significativamente en los años posteriores al acuerdo. Esto sugiere que México no solo obtuvo acceso a los mercados de dos economías ricas, sino que también resultó beneficiado al impulsar una sofisticación de su economía (gráfico 29). En cambio, en el caso de los países del Mercosur casi no hubo cambios en los niveles del ICE antes y después del acuerdo. Solo Paraguay, a partir de un nivel de complejidad mucho más bajo que sus socios, parece haber obtenido una pequeña ganancia en el ICE. Quizás Uruguay experimentó una pequeña caída (gráfico 30).

Gráfico 29. El TLCAN aumentó la complejidad económica de México



Nota: Las líneas punteadas indican el ICE promedio antes y después del acuerdo.
Fuente: Basado en el Atlas de la Complejidad Económica.

Gráfico 30. Mercosur no aumentó la complejidad económica de sus países miembros



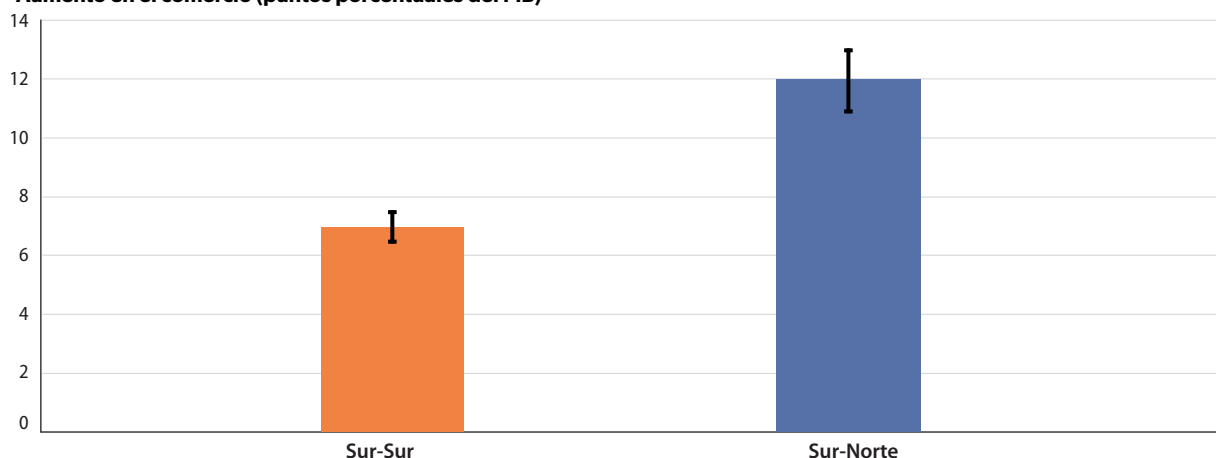
Nota: Las líneas punteadas indican el ICE promedio antes y después del acuerdo.
Fuente: Basado en el Atlas de la Complejidad Económica.

Efectos a mediano plazo

Los análisis anteriores son indicativos, pero posiblemente no concluyentes, ya que los estudios de caso no son equiparables a las estadísticas. Sin embargo, el análisis econométrico basado en el panel con 60 países durante seis décadas confirma que los acuerdos comerciales preferenciales conducen a un mayor volumen de comercio, y que el tipo de acuerdo es determinante. Un acuerdo Sur-Norte tiende a expandir el volumen comercial de un país en desarrollo típico en alrededor del 12 % del PIB, mientras que el aumento resultante de un acuerdo Sur-Sur es más modesto, del 7 % del PIB (gráfico 31).

Gráfico 31. Los acuerdos comerciales generan un aumento sustancial del comercio

Aumento en el comercio (puntos porcentuales del PIB)



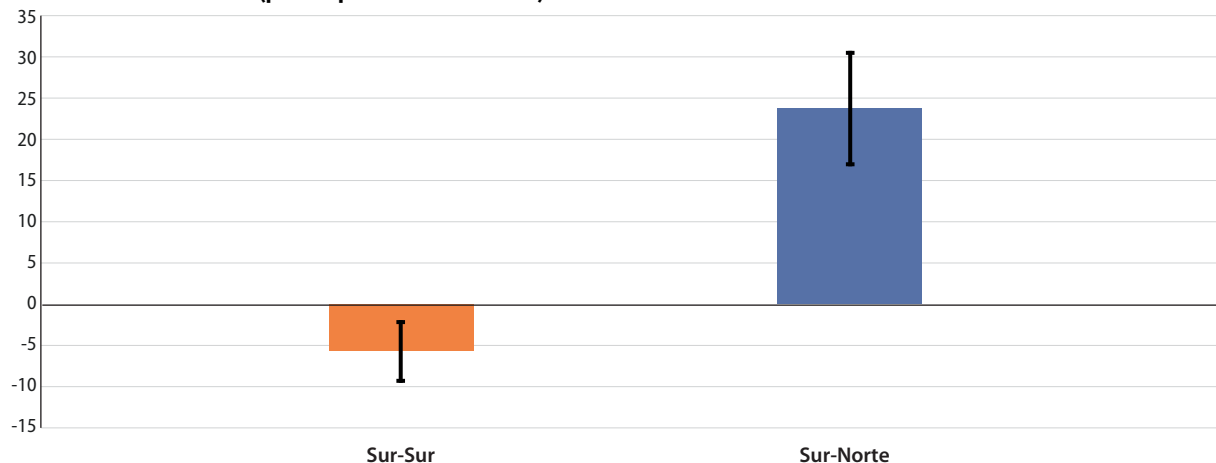
Nota: Las líneas verticales indican intervalos de confianza de 95 por ciento.

Fuente: Estimaciones propias basadas en los Indicadores del Desarrollo Mundial y la Organización Mundial del Comercio.

En lo que respecta a la complejidad económica, los resultados muestran que un acuerdo Sur-Norte aumenta el ICE de un país en desarrollo típico en 0,25 puntos, en una escala normalizada de 0 a 1. Por otro lado, la firma de un acuerdo Sur-Sur con otros países en desarrollo tiende a reducir el nivel del ICE de un país en desarrollo típico en hasta 0,05 puntos (gráfico 32).

Gráfico 32. Los acuerdos Sur-Norte incrementan la complejidad económica en el Sur

Aumento en el comercio (puntos porcentuales del PIB)



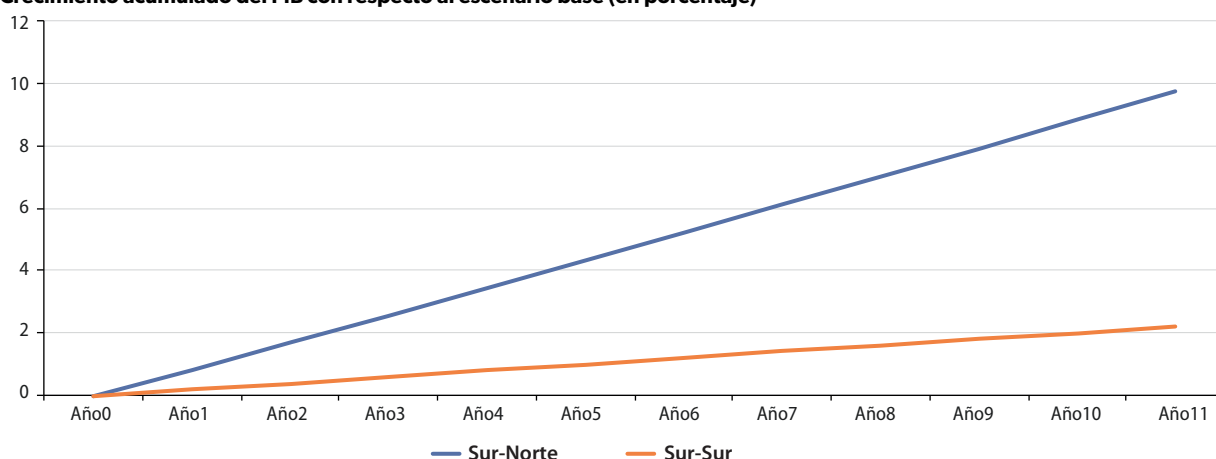
Nota: Las líneas verticales indican intervalos de confianza de 95 por ciento.

Fuente: Estimaciones propias basadas en los Indicadores del Desarrollo Mundial, la Organización Mundial del Comercio y el Atlas de la Complejidad Económica.

Las estimaciones también muestran un impacto positivo de la apertura comercial en el crecimiento económico, pero los efectos de los acuerdos comerciales Sur-Sur y Sur-Norte resultan ser muy diferentes. En el mediano plazo, un acuerdo Sur-Sur aumenta la tasa de crecimiento anual del PIB de un país en desarrollo en aproximadamente 0,2 puntos porcentuales, mientras que un acuerdo Sur-Norte conlleva un aumento de la tasa de crecimiento del PIB de aproximadamente 0,85 puntos porcentuales. Considerando la dinámica resultante, un país en desarrollo típico sería aproximadamente un 2% más rico doce años después de firmar un acuerdo Sur-Sur, pero un 10% más rico si se hubiera firmado un acuerdo Sur-Norte (gráfico 33).

Gráfico 33. Los acuerdos Sur-Norte aceleran el crecimiento económico

Crecimiento acumulado del PIB con respecto al escenario base (en porcentaje)



Nota: Las líneas indican la desviación respecto del escenario de base para un país "promedio del sur, después de un acuerdo comercial.

Fuente: Estimaciones propias basadas en los Indicadores del Desarrollo Mundial, la Organización Mundial del Comercio y el Atlas de la Complejidad Económica

6. Dos acuerdos comerciales históricos

Los acuerdos Sur-Norte ofrecen la oportunidad de impulsar no solo el comercio sino también la complejidad económica. De ser así, T-MEC y UE-Mercosur, los dos acuerdos Sur-Norte históricos firmados en los últimos 12 meses, podrían revitalizar a países cuyo crecimiento económico se ha estancado nuevamente. Sin embargo, también podría haber impactos sociales, espaciales y medioambientales que deben ser evaluados.

Impactos económicos

Comerciar con países que tienen ventajas comparativas sustancialmente diferentes puede implicar una mayor reestructuración económica que la que surge del comercio con países similares. Los sectores anteriormente protegidos tienen más probabilidades de contraerse, liberando capital y mano de obra para los sectores con mayor potencial de exportación. La nueva generación de acuerdos comerciales también trae consigo cambios que afectan a la economía en su conjunto, como estándares laborales más altos o menores costes de transacción para exportar e importar bienes y servicios.

La reestructuración económica que puede desencadenar un acuerdo comercial a menudo se evalúa utilizando un modelo de Equilibrio General Computable (EGC). Esta es una representación estilizada de la economía, que contiene a los sectores de actividad más importantes. Los modelos EGC asumen que todos los mercados se equilibran en el mediano plazo. La igualación de la demanda y la oferta de los productos que no se comercializan internacionalmente determina sus precios internos. Para los bienes comercializados internacionalmente, la brecha entre la demanda interna y la oferta interna define el volumen de las importaciones o exportaciones. Por su parte, igualar el valor de las exportaciones y las importaciones totales determina el tipo de cambio, emergiendo de allí el precio interno de los bienes comerciados.

La lógica es similar para los factores de producción (incluyendo capital, tierra y mano de obra) que cada sector demanda con el objetivo de cumplir con sus objetivos de producción. La demanda agregada de cada uno de los factores de producción no puede exceder la cantidad disponible en la economía. La igualación de la demanda y la oferta de factores de producción determina su precio, lo que a su vez afecta al coste de producción de los diversos sectores, e indirectamente a su oferta de bienes finales.

Resolver un modelo EGC implica un proceso iterativo en el que los precios de los bienes y servicios, los precios de los factores de producción, los volúmenes importados o exportados por cada sector y el tipo de cambio se ajustan repetidamente hasta que se cumplan todas las condiciones de equilibrio. Esto es lo que se supone hace una economía real después de experimentar un shock. El shock de interés en este caso es el cambio en las barreras arancelarias y no arancelarias, así como otros cambios de política, a que daría lugar el acuerdo comercial.

En la práctica, los parámetros de un modelo EGC se calibran primero para que la producción, el comercio y el empleo por sector coincidan con la situación de la economía de cada país antes del acuerdo. Luego, estos parámetros son ajustados de una manera que imita los compromisos bajo el acuerdo comercial. El modelo se resuelve nuevamente, y el nuevo equilibrio se compara con el equilibrio original.

Afortunadamente, se encuentran disponibles modelos EGC cuya calibración reproduce la estructura económica de México y de los países del Mercosur. Estos modelos se pueden utilizar para simular las consecuencias del T-MEC y el acuerdo UE-Mercosur, respectivamente (recuadros 5 y 6).

En el caso del T-MEC, generalmente se supone que México no podrá cumplir con los requisitos de contenido regional para textiles y confección. Pero es más incierto si logrará hacerlo en el caso de vehículos y piezas de automóviles, y esta incertidumbre ha llevado a la consideración de dos escenarios (Burfisher et al. 2019).

Recuadro 5. Simulación de la transformación estructural generada por el T-MEC

Los efectos sectoriales del T-MEC se evalúan utilizando dos enfoques complementarios. Uno de ellos se basa en un modelo EGC global que se calibra utilizando la base de datos GTAP Versión 9.1. El modelo incluye cinco países y regiones (EE. UU., México, Canadá, China y el resto del mundo) y 21 sectores. Este modelo se describe en Bhir et al. (2002) y Decreux y Valin (2007) y ha sido utilizado para simular los efectos del T-MEC por Burfisher et al. (2019).

El segundo enfoque implica transmitir los efectos estimados del T-MEC del modelo global a un modelo EGC dinámico para México, presentado en Lofgren et al. (2013). Este modelo específico de país contiene 22 sectores. La metodología para combinar los dos modelos EGC se discute en Horridge y Zhai (2006). Este segundo enfoque se utiliza en Estrades (2019) para evaluar los efectos del T-MEC.

El modelo EGC de un solo país se calibra utilizando una Matriz de Contabilidad Social recientemente construida para México. Esta matriz se basa en la Tabla de Insumo-Producto de México para 2013, actualizada para 2016 utilizando las Tablas de Abastecimiento y Uso y Cuentas Institucionales (INEGI 2017a y 2017b). Los datos de aranceles de MacMap se utilizan para actualizar los aranceles aplicados. Estimaciones de Kee y Nicita (2016) y de Fontagné et al. (2016) permiten actualizar las barreras no arancelarias para bienes y para servicios respectivamente.

El efecto del T-MEC se evalúa en relación a un escenario base que representa la trayectoria esperada de sus tres países miembros y del resto del mundo hasta 2030. El escenario incluye el crecimiento de la población, la productividad y los factores de producción que se espera que ocurran durante este período. El escenario base también incluye las políticas adoptadas como parte del TLCAN, así como los recientes aumentos arancelarios impuestos por los EE. UU. a las importaciones de acero y aluminio de varios países, incluidos México y Canadá.

Los principales cambios introducidos por el T-MEC se detallan a continuación:

- El requisito de contenido de valor regional para el comercio de vehículos y piezas de automóviles implica que algunos exportadores pueden tener que renunciar a la preferencia regional y pasar a estar sujetos a los aranceles de nación más favorecida. Si el requisito de contenido regional no se cumple, se asume que los aranceles sobre el comercio intra-T-MEC de vehículos y piezas de automóviles aumentan al 50 % de los niveles de nación más favorecida en cada país. Además, se supone un aumento del 10 % para los costes no arancelarios de importar vehículos de México a los EE. UU.
- Del mismo modo, el requisito de valor de contenido regional para el comercio de textiles y confección se simula a través de un aumento de los aranceles en el comercio intra-T-MEC al 50 % de sus niveles de nación más favorecida en cada país. Paralelamente, se supone un aumento del 5 % en el coste de las barreras no arancelarias para textiles y confección importados de México a los EE. UU.
- Los compromisos sobre la liberalización del sector financiero se simulan mediante una reducción del 20 % en el coste de las barreras no arancelarias sobre la importación de servicios financieros de los EE. UU. a México. Por separado, se supone que la liberalización va acompañada de un aumento del 2,5 % en la productividad de su sector financiero.
- Por último, se espera que los costes de transacción disminuyan como resultado de las nuevas reglas que rigen la administración de aduanas y la agilización del comercio. Se prevé que estos cambios reduzcan el coste de las barreras no arancelarias en un tercio.

Fuente: basado en Estrades (2019).

El alcance previsto de la reestructuración sectorial también es sensible a la forma en que se modela la economía. Sin embargo, dentro de cada uno de los dos escenarios, los resultados cualitativos son muy similares con el modelo EGC global y con el modelo específico del país. El coeficiente de correlación entre los cambios en la producción sectorial pronosticados usando los dos enfoques excede 0,9, tanto cuando se cumplen los requisitos de contenido para vehículos y partes de automóviles como cuando no. Los impactos cuantitativos esperados son mayores en el modelo específico del país que en el modelo global. Pero para la mayoría de los sectores de actividad, los cambios esperados en la producción son pequeños, independientemente del modelo EGC utilizado para la predicción (gráfico 34).

Se espera que la transformación estructural provocada por el acuerdo UE-Mercosur también sea modesta. En los cuatro países del Mercosur hay una expansión de subsectores agrícolas específicos. En el caso de Argentina, la mayor expansión se encuentra en los productos derivados de la soja y los productos derivados del petróleo, seguidos por la producción ganadera. En Brasil, las frutas y verduras, así como la producción de carne vacuna, se encuentran entre los principales beneficiados. Pero otros subsectores agrícolas, como el azúcar, disminuyen en todos los países, salvo Brasil. Se puede encontrar una combinación similar de expansiones y contracciones

Recuadro 6. Simulación de la transformación estructural generada por el acuerdo UE-Mercosur

Los efectos del acuerdo UE-Mercosur son simulados por Martínez-Licetti et al. (2018) utilizando un modelo global de equilibrio general recursivo dinámico, documentado por van der Mensbrugghe (2011). El modelo se calibra gracias a la base de datos GTAP Versión 9.2, modificada para reflejar mejor los países del Mercosur, y actualizada para el año 2015. Para ello, la base de datos es agregada en 30 sectores y 26 regiones o países. Estos incluyen la UE27 más el Reino Unido, cada uno de los países del Mercosur, los miembros de la Alianza del Pacífico, Canadá, China, los países del Área de Libre Comercio Europea, Japón, Corea y los EE. UU.

El modelo supone que la mano de obra no calificada se mueve libremente solo dentro de la agricultura o dentro de las manufacturas y los servicios, pero no de forma inmediata entre ellos. La migración de mano de obra no calificada de la agricultura a las manufacturas y los servicios es función de los salarios relativos. Del mismo modo, el capital existente no se puede reasignar de inmediato entre los sectores, pero las nuevas inversiones sí. Estas inversiones, junto con la depreciación del capital existente, guían a la economía hacia un nuevo equilibrio a mediano plazo, que se alcanza no más allá de 2030.

Las consecuencias del acuerdo UE-Mercosur se simulan de la siguiente manera:

- En un período de diez años, los aranceles promedio para las importaciones de la UE disminuyen gradualmente de 11 a 3 % en Argentina, de 10,7 a 3,2 % en Brasil, de 7,2 a 3,4 % en Paraguay y de 6,6 a 2,7 % en Uruguay. Los aranceles promedio sobre las exportaciones del Mercosur a la UE caen de 2,7 a 0 % en el caso de Argentina, de 2,5 a 0,9 % en el caso de Brasil, de 0,4 a 0 % en Paraguay y de 1,5 a 0 % en Uruguay.
- La simplificación de las medidas no arancelarias se traduce en una reducción del 15 % de su coste para todos los bienes y servicios. Los impuestos a la exportación también se eliminan.
- Por otro lado, los efectos de las reformas que afectan a la contratación pública, los derechos de propiedad intelectual y las normas laborales y ambientales no se reflejan en la simulación.

Fuente: Basado en Martínez Licetti et al. (2018).

dentro del sector manufacturero (gráfico 35). Como resultado de estas reasignaciones a nivel desagregado, la participación general del sector agrícola y manufacturero se mantiene prácticamente sin cambios en todos los países del Mercosur. Por lo tanto, se puede esperar que el acuerdo UE-Mercosur impulse la producción en determinadas actividades agrícolas, pero no que conduzca a un proceso de desindustrialización.

Los cambios previstos en la producción sectorial son aún menores en la práctica si se tiene en cuenta que van a ocurrir a lo largo de un período de más de una década. Si los cambios simulados se distribuyen de manera uniforme a lo largo del tiempo, muy pocos sectores deberían expandirse o contraerse en más de un 2 % al año.

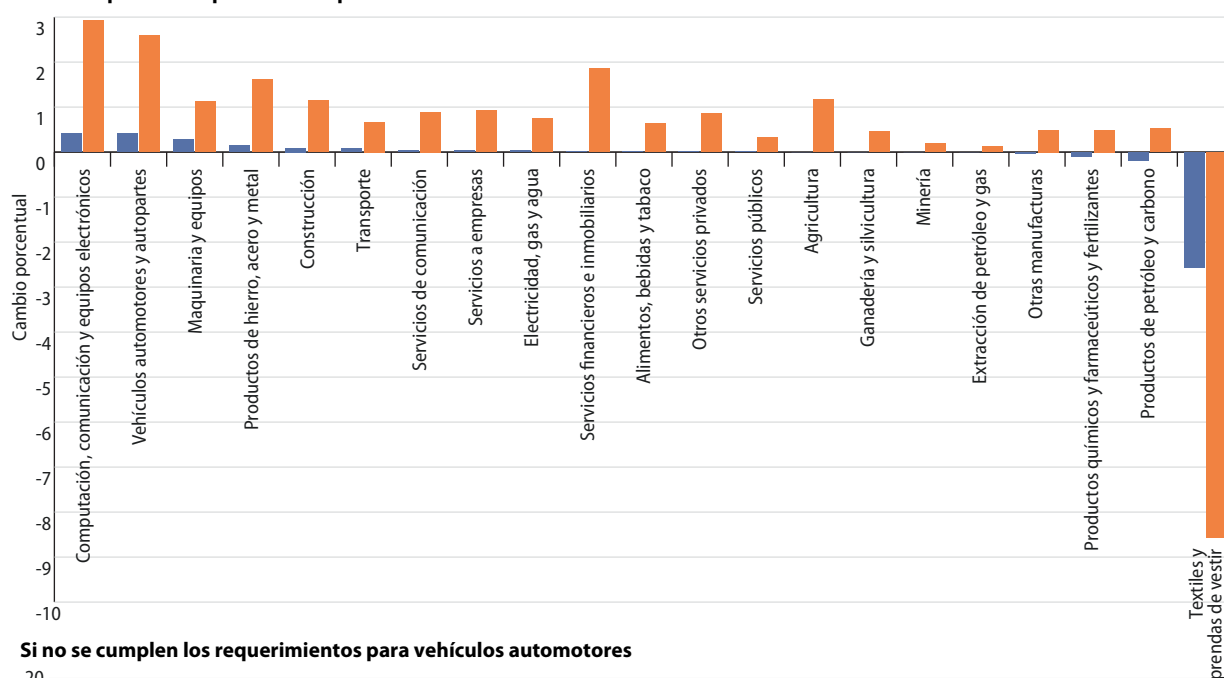
Las simulaciones de EGC que se exponen aquí son con respecto a un escenario base cuyas tasas de inversión reflejan la historia reciente de los países. Las simulaciones capturan así los efectos de reasignación alrededor de una trayectoria de crecimiento dada (el escenario base), no el posible cambio en esa trayectoria debido a los acuerdos. Pero dado que tanto el T-MEC como el acuerdo UE-Mercosur son acuerdos Sur-Norte, no se pueden descartar cambios en la trayectoria general de la economía a mediano plazo.

El modelo estimado al final de la sección anterior, considerando a 60 países durante seis décadas, puede utilizarse para simular el efecto de crecimiento a nivel agregado del T-MEC y del acuerdo UE-Mercosur. Este efecto de crecimiento general se debe en parte a la transformación estructural desencadenada por los acuerdos, que redirige recursos hacia sectores más productivos. Pero también resulta de una mayor eficiencia dentro de cada uno de los sectores, como lo sugiere el aumento de la complejidad económica observado entre los países en desarrollo después que se embarcan en acuerdos Sur-Norte.

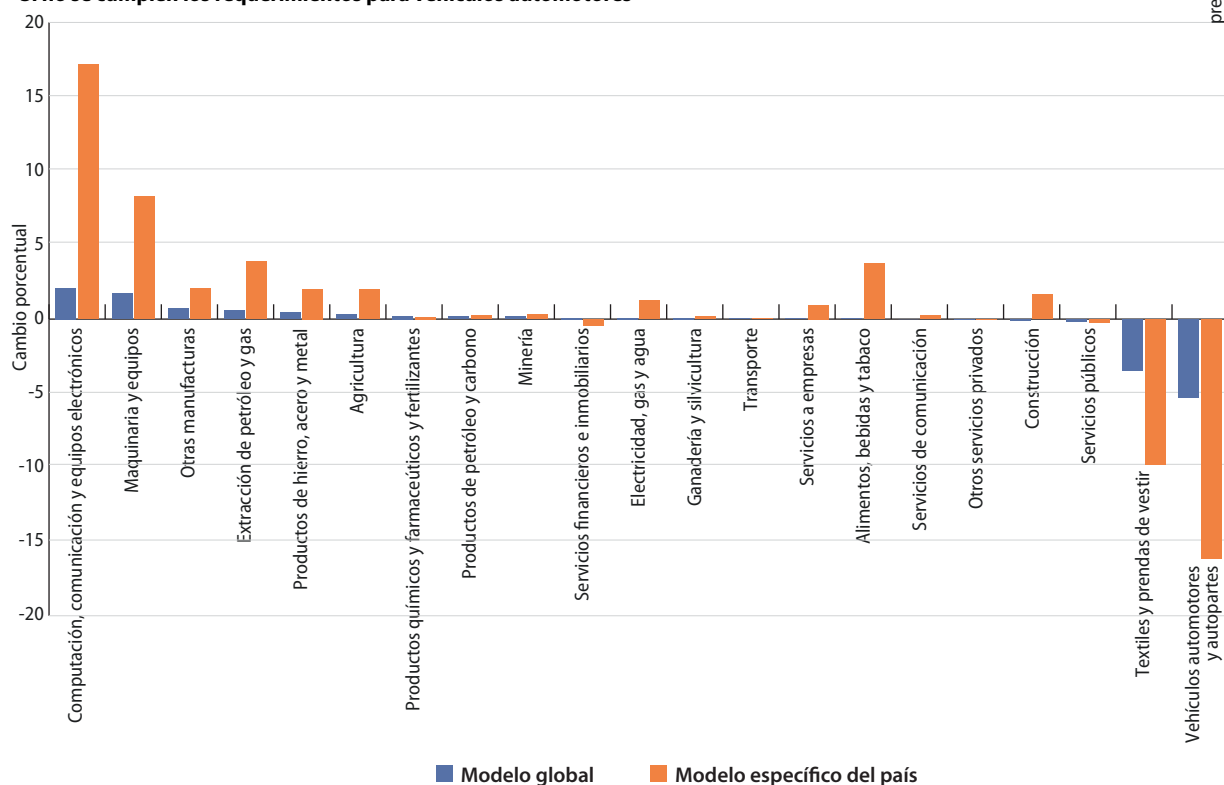
Una pregunta relevante es cómo desentrañar en la práctica cuál será la contribución relativa que la reasignación de recursos y el aumento de la complejidad harán al crecimiento económico a consecuencia del T-MEC y el acuerdo UE-Mercosur. Una forma simple pero aceptable de responder a esta pregunta es restar del crecimiento adicional estimado con el modelo de la sección anterior las ganancias de reasignación respecto de la trayectoria de base predichas por los modelos EGC considerados en esta sección.

Gráfico 34. Transformación estructural relativamente modesta: T-MEC

Si se cumplen los requerimientos para vehículos automotores

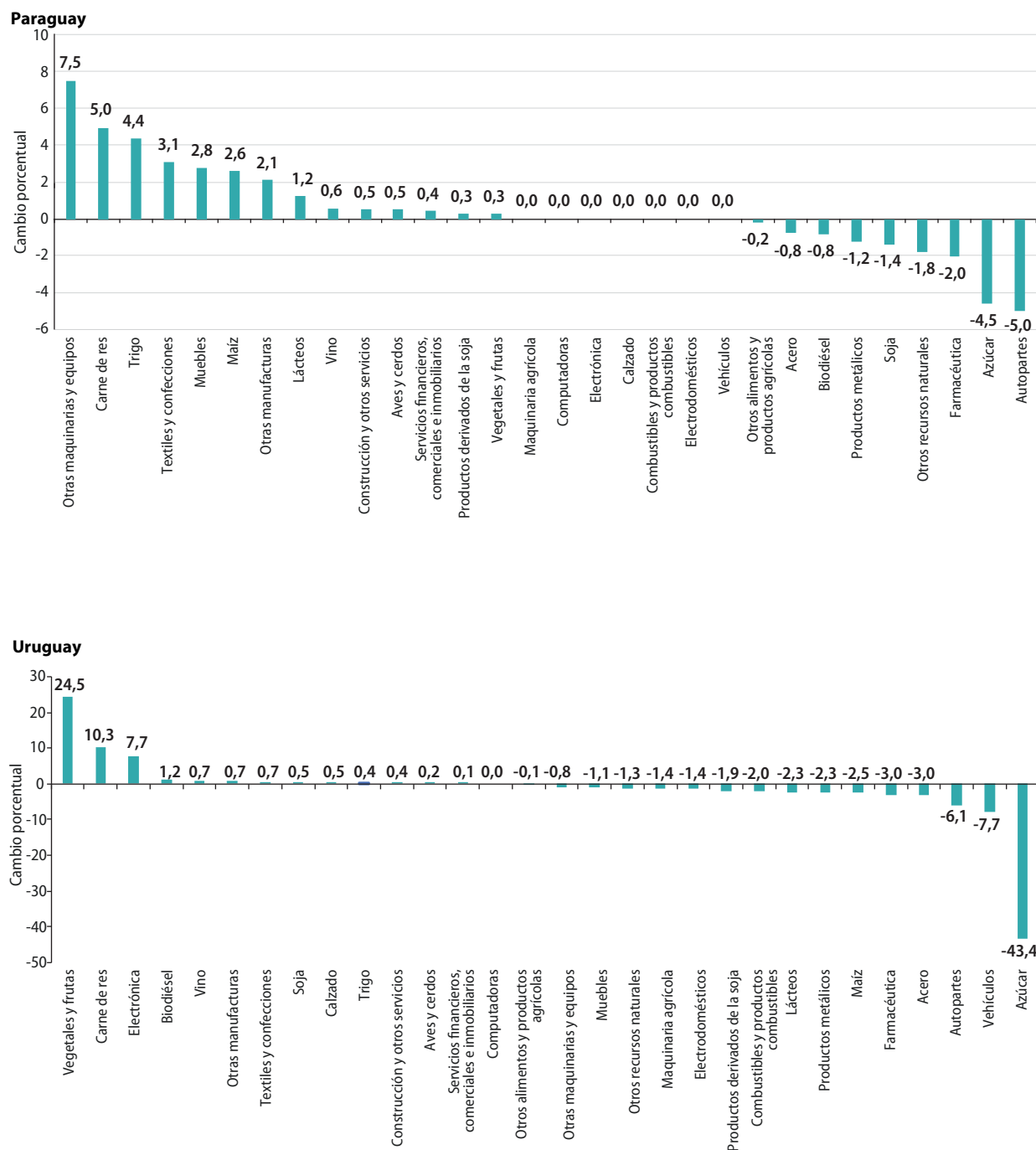


Si no se cumplen los requerimientos para vehículos automotores



■ Modelo global ■ Modelo específico del país

Nota: Las barras indican el cambio de mediano plazo del PIB respecto del escenario base en 2030.
Fuente: Estimaciones propias en base a Estrades (2019).

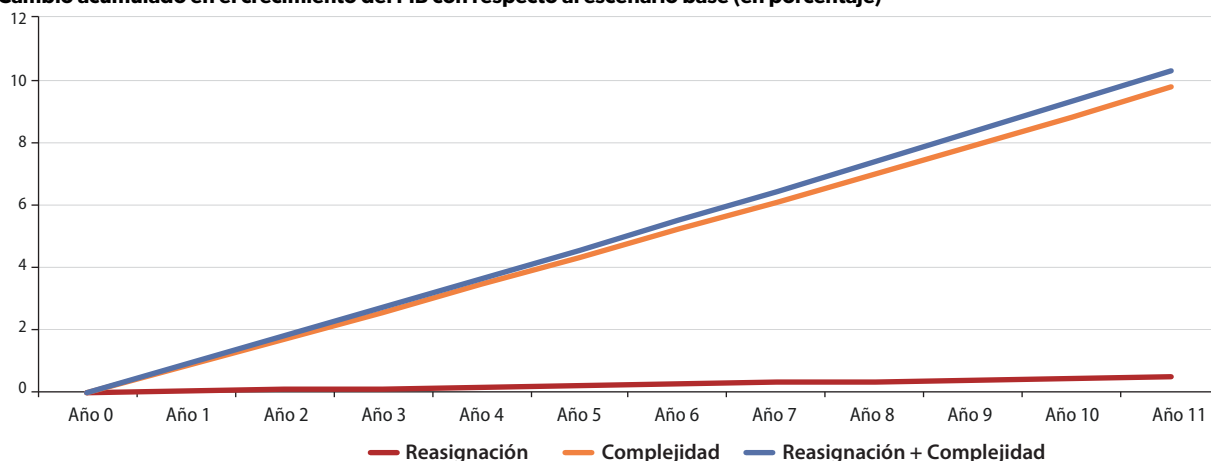
Gráfico 35. Transformación estructural relativamente modesta: UE-Mercosur

Nota: Las barras indican el cambio de mediano plazo del PIB respecto del escenario base en 2030.
Fuente: Martínez Licetti et al. (2018).

Este cálculo simple sugiere que la mayor parte del efecto del crecimiento agregado será a raíz del incremento de la complejidad económica. Las ganancias debidas a la reasignación sectorial a mediano plazo, estimadas con los modelos EGC, son muy moderadas: oscilan entre 0,1 % del PIB en México y Uruguay, y 0,8 % en Argentina. De ello se desprende que las ganancias generales de productividad son alrededor de dos órdenes de magnitud más grandes que las ganancias que provienen de la reasignación sectorial (gráfico 36).

Gráfico 36. El crecimiento resulta de la mayor complejidad, más que de la transformación estructural

Cambio acumulado en el crecimiento del PIB con respecto al escenario base (en porcentaje)



Nota: La línea azul indica la desviación respecto del escenario de base para un país "promedio" del Sur que firma un acuerdo Sur-Norte. La línea roja es el efecto promedio de la reasignación de recursos para los países del Mercosur y México. La diferencia entre la línea azul y la línea roja es el efecto de la mayor complejidad económica. Se supone que el efecto de reasignación ocurre a una tasa constante a lo largo del tiempo.

Fuente: Para el crecimiento económico, estimaciones propias en base a Perspectivas de la Economía Mundial, Organización Mundial del Comercio y Atlas de la Complejidad Económica. Para el efecto de reasignación, Estrades (2019) y Martínez Licetti et al. (2018).

Impactos sociales

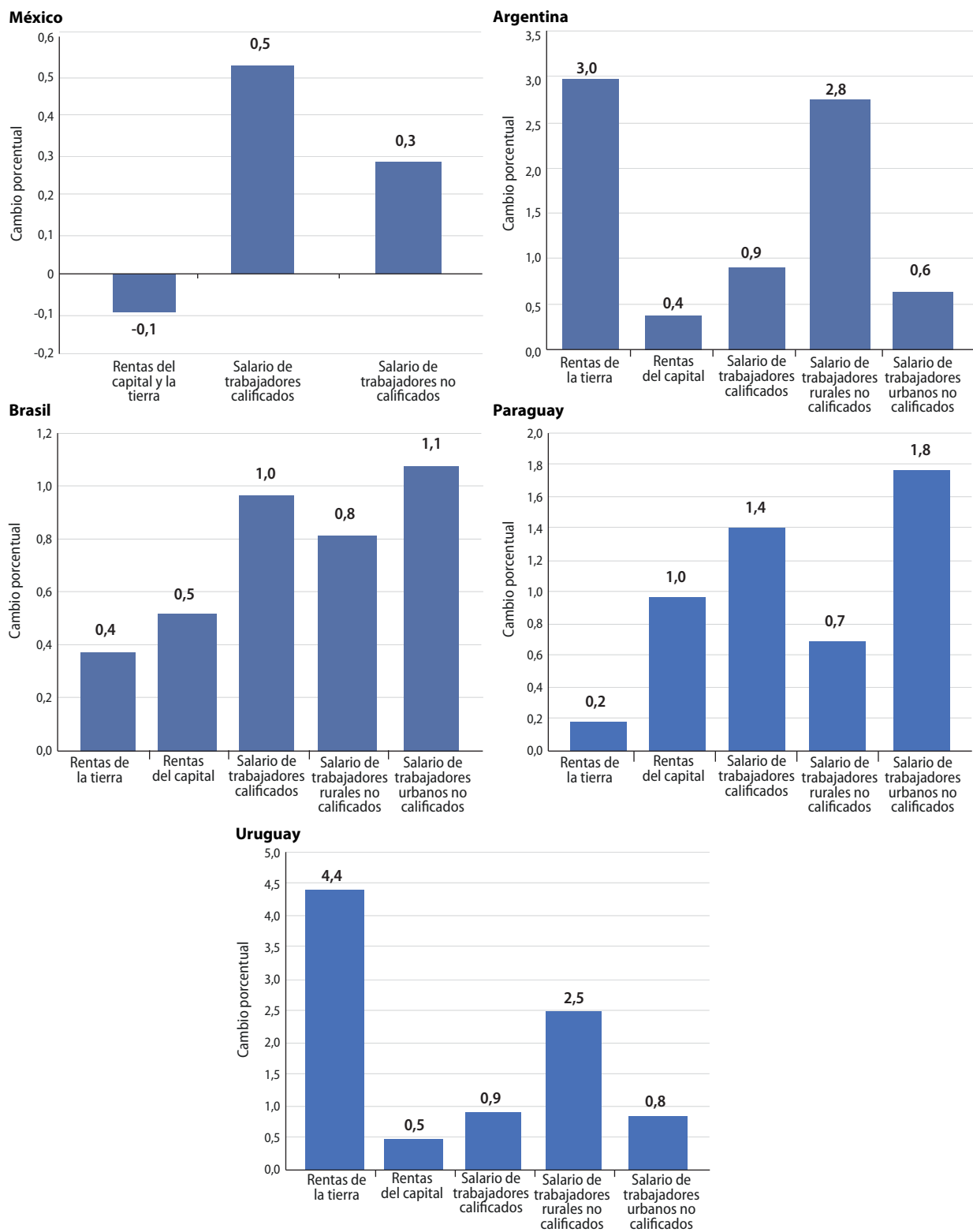
La reasignación sectorial del empleo resultante de los acuerdos T-MEC y UE-Mercosur sigue muy de cerca a la reasignación sectorial de la producción. Esto se debe a que la productividad laboral no cambia drásticamente durante el período de simulación. Luego de los acuerdos, algunos sectores se vuelven más intensivos en mano de obra y otros más intensivos en capital, pero los cambios resultantes en la productividad laboral no son lo suficientemente grandes como para justificar una descripción detallada de los cambios esperados en el empleo por sector.

Por otro lado, los dos acuerdos sí modifican los retornos a los factores de producción. Las dos simulaciones EGC distinguen entre mano de obra calificada y no calificada. Además, el modelo EGC utilizado para simular los efectos del acuerdo UE-Mercosur trata por separado la mano de obra no calificada urbana y rural. Este modelo desagrega además entre capital y tierra, que en cambio se consolidan como un solo factor productivo en el modelo EGC utilizado para simular los efectos del T-MEC.

En la mayoría de los casos, las ganancias de eficiencia de los acuerdos son lo suficientemente grandes como para asegurar que aumenten los rendimientos de todos los factores de producción. La excepción es México, cuya ventaja comparativa está en el trabajo. Una reasignación estructural que haga un mejor uso de esta ventaja comparativa implica una mayor demanda de mano de obra y una menor demanda de capital y tierra, cuyos rendimientos disminuyen marginalmente. Siguiendo la misma lógica, la ventaja comparativa de Argentina y Uruguay está en la tierra y, por lo tanto, este es el factor de producción cuyo rendimiento aumenta en mayor medida en ambos países (gráfico 37).

Si bien los trabajadores ganan en los cinco países, no todos ellos se benefician en la misma medida. Los retornos a la mano de obra calificada aumentan significativamente en Brasil y Paraguay, y en menor medida en México. Los retornos a la mano de obra urbana no calificada también aumentan considerablemente en Brasil y Paraguay. En Argentina y Uruguay, los trabajadores rurales no calificados se benefician bastante más. Esto es coherente con el hecho de que en estos países el acuerdo UE-Mercosur impulsa la producción agrícola.

Gráfico 37. Cambios en los retornos a la tierra, el capital y el trabajo



Fuente: Martínez Licetti et al. (2018) y estimaciones propias basadas en Estrades (2019) bajo el supuesto que México no cumple con los requerimientos de contenido regional.

Impactos espaciales

La transformación estructural que los acuerdos T-MEC y UE-Mercosur provocarían es en principio modesta, y por lo tanto los cambios de empleo asociados también deberían serlo. Sin embargo, la distribución espacial de la actividad económica tiende a ser desigual. Normalmente existe una especialización regional de la producción, lo que implica que la estructura de empleo por sectores puede ser muy diferente en distintas partes del territorio. Cambios en el empleo que son modestos para un sector en su conjunto pueden traducirse en impactos significativos, positivos o negativos, en municipios, departamentos o distritos específicos.

Investigaciones sobre los impactos de la adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio en 2001, y de su posterior obtención de Relaciones Comerciales Normales Permanentes con los EE.UU., han revelado importantes impactos espaciales (Autor et al. 2016). Si bien la economía estadounidense en su conjunto se benefició del aumento del comercio con China, el empleo cayó en áreas enteras del medio oeste americano. Esta línea de investigación también ha revelado importantes impactos sociales del «shock China», incluida la polarización política, el consumo de drogas y la disolución familiar (Autor et al. 2016; Autor et al. 2017).

Otros estudios presentan hallazgos similares en relación con la liberalización del comercio en América Latina y el Caribe. En Brasil, las regiones que por su especialización productiva sufrieron mayores recortes arancelarios padecieron disminuciones más prolongadas del empleo formal y de los ingresos que otras regiones. También se registraron impactos en los ingresos regionales que se prolongaron hasta dos décadas después de que ocurriera la liberalización (Dix-Carneiro y Kovak 2017).

En México, el TLCAN puede haber provocado una divergencia en los niveles de ingresos entre subregiones (Chiquiar 2005). Mientras que las políticas de sustitución de importaciones habían dado lugar a una concentración de actividades manufactureras en la Ciudad de México, el mayor acceso al mercado norteamericano alentó a muchas empresas manufactureras a trasladarse más cerca de la frontera con los EE. UU., para beneficiarse de los menores costes de transporte y de encadenamientos productivos más fuertes hacia arriba y hacia abajo (Krugman y Livas Elizondo 1996; Hanson 1997 y 1998).

A la luz de estos precedentes, vale la pena evaluar si los cambios en el empleo que generará el T-MEC y el acuerdo UE-Mercosur (positivos o negativos) estarán geográficamente concentrados. Esto se puede hacer combinando los cambios en el empleo sectorial pronosticados por los modelos EGC correspondientes con la estructura sectorial actual del empleo en el nivel más desagregado para el cual se dispone de datos. Este nivel corresponde a municipalidades en México y Brasil, departamentos en Argentina y Uruguay, y distritos en Paraguay. Hay 2331 de estas unidades espaciales en México, 312 en Argentina 2040, en Brasil, 61 en Paraguay y 19 en Uruguay.

El cambio previsto en el empleo en una de estas unidades espaciales es el cambio promedio en el empleo sectorial a nivel del país, ponderado por la proporción de empleo de cada sector en esa unidad en particular. Sin embargo, calcular la estructura de empleo inicial para cada una de las 4763 unidades espaciales consideradas no es sencillo.

Los datos disponibles sobre la estructura inicial del empleo a nivel local carecen de granularidad, lo que implica que las docenas de sectores considerados por los modelos EGC deben agregarse en sectores más gruesos y menos diferenciados para que coincidan con los datos de empleo disponibles. La metodología para llevar a cabo esta agregación es justificable pero no es tan precisa como sería deseable (recuadro 7). Además, el proceso de agregación en general amortigua los efectos estimados en el empleo al agrupar sectores desagregados que se expanden con otros que se contraen. En consecuencia, los resultados de este ejercicio podrían subestimar los impactos locales en el empleo, positivos o negativos, del T-MEC y el acuerdo UE-Mercosur.

Dicho lo anterior, de este ejercicio emerge una distribución relativamente clara de las unidades espaciales que se benefician de ganancias de empleo, o que sufren pérdidas de empleo, para cada uno de los cinco países considerados (mapa 3). Se espera que estos cambios tengan lugar durante más de una década, lo que implica que no son un asunto que exija una solución inmediata. Pero la transformación prevista en la geografía de los empleos puede utilizarse para diseñar políticas territoriales que amortigüen los efectos adversos locales de estos dos acuerdos históricos.

Recuadro 7. Cómo predecir los cambios en el empleo a niveles subnacionales

Datos detallados de empleo por sector de actividad a nivel local se obtienen del censo de población más reciente de cada país que presente datos desagregados espacialmente. Estos censos corresponden a los años 2015 en México, 2001 en Argentina, 2010 en Brasil y 2002 en Paraguay. En el caso de Uruguay, los datos provienen de la encuesta de hogares de 2006. Ello implica que el período inicial para el ejercicio no es el mismo en todos los países.

Además, la clasificación sectorial del empleo en estos censos de población y encuestas de hogares es más agregada que en los modelos EGC correspondientes. Para conciliarlos, es necesario armonizar primero la definición de los sectores. Esto solo se puede hacer agregando los cambios en el empleo en los modelos EGC de modo que coincidan con las definiciones utilizadas por los censos y encuestas de hogares.

La agregación se realiza utilizando las ponderaciones de valor del modelo global LINKAGE. Estas ponderaciones corresponden a las partidas de sueldos de cada sector en el escenario base para 2030. En principio, ponderaciones por empleo serían preferibles a ponderaciones por valor de los salarios, pero lamentablemente la base de datos para el modelo LINKAGE no registra esta información.

Impactos medioambientales

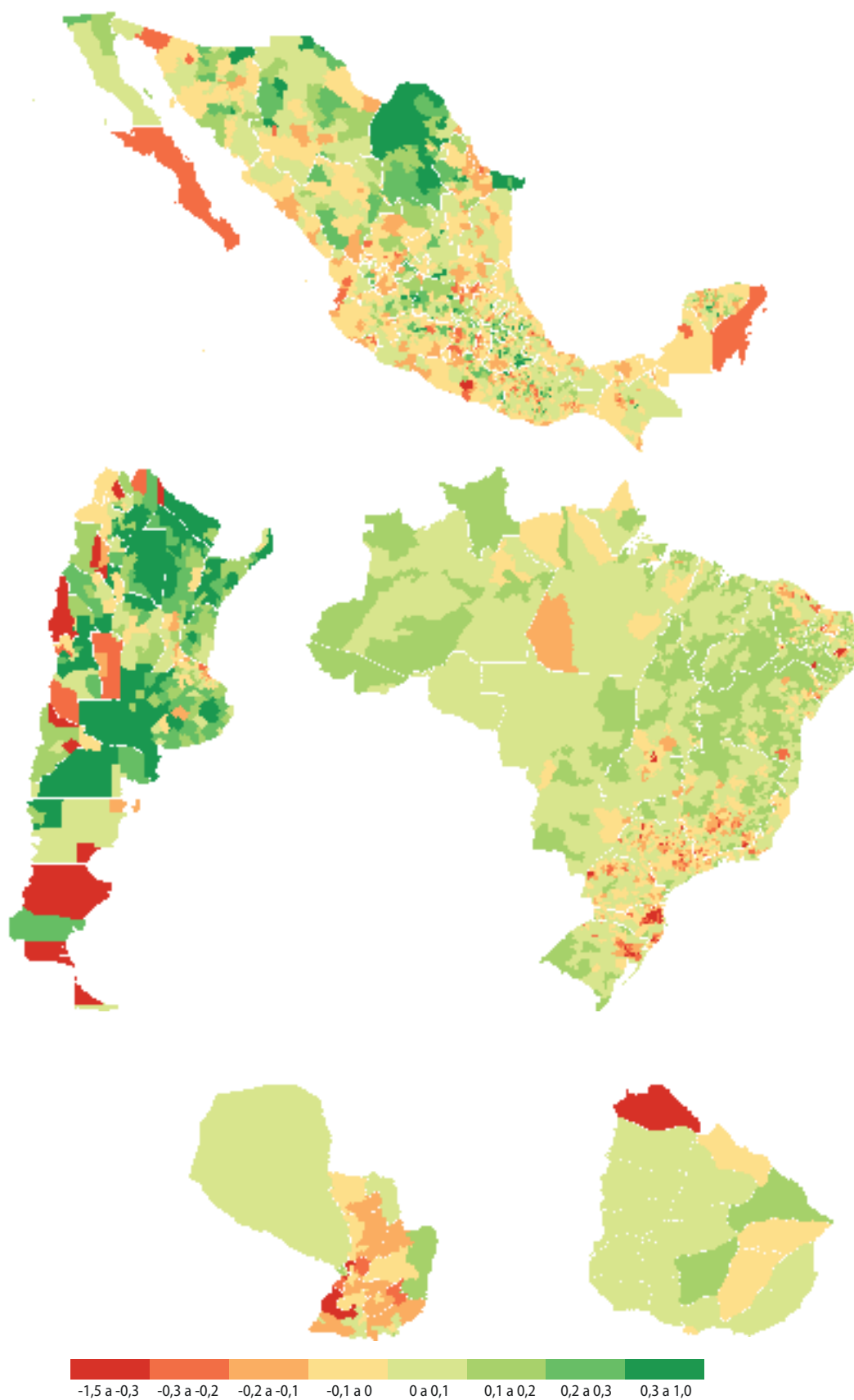
Si bien la integración comercial puede impulsar el crecimiento económico, también puede tener impactos medioambientales perjudiciales. El crecimiento, por sí mismo, está asociado a un aumento de las emisiones de dióxido de carbono (CO_2), las cuales agudizan el cambio climático. Sin embargo, la transformación estructural también debe tenerse en cuenta ya que distintos sectores de actividad tienen impactos medioambientales diferentes.

Un primer paso para evaluar el impacto del T-MEC y del acuerdo UE-Mercosur sobre el cambio climático es cuantificar cuánto aumentan las emisiones de CO_2 cuando se expande la producción de un sector específico. Esto se logra estimando una regresión de panel para los países del Mercosur y México. La variable de interés es el nivel anual de emisiones de CO_2 por sector, mientras que las variables explicativas son los niveles de producción de cada sector. Dependiendo de la disponibilidad de datos para cada país, el período cubierto abarca de 1965 a 2014. Las estimaciones arrojan las elasticidades correspondientes a cada sector, o el cambio porcentual en las emisiones de CO_2 asociado con un aumento del 1 % en la producción del sector.

Las elasticidades estimadas de las emisiones de CO_2 se aplican luego a los cambios estimados en la producción sectorial resultantes de los dos acuerdos en cada uno de los cinco países. Los resultados muestran que los países del Mercosur y México verían un aumento de sus emisiones totales de alrededor del 8 % para el año 2030, en relación con el escenario base (figura 38). A pesar de las grandes cantidades de gas metano generadas por el ganado vacuno, la elasticidad para la ganadería es la más baja de todos los sectores. Sin embargo, el crecimiento de la producción ganadera debido a los acuerdos comerciales es sustancial, y como resultado, en varios países este sector alcanza niveles de emisiones de CO_2 comparables a los del sector manufacturero.

Además del aumento en las emisiones de CO_2 , otro impacto medioambiental potencial del acuerdo UE-Mercosur atañe a la deforestación, a medida que la superficie de los pastizales se expande para sostener una mayor producción ganadera. Esta cuestión suscita preocupación con relación al Amazonas, donde la

Mapa 3. Una distribución desigual de los beneficios

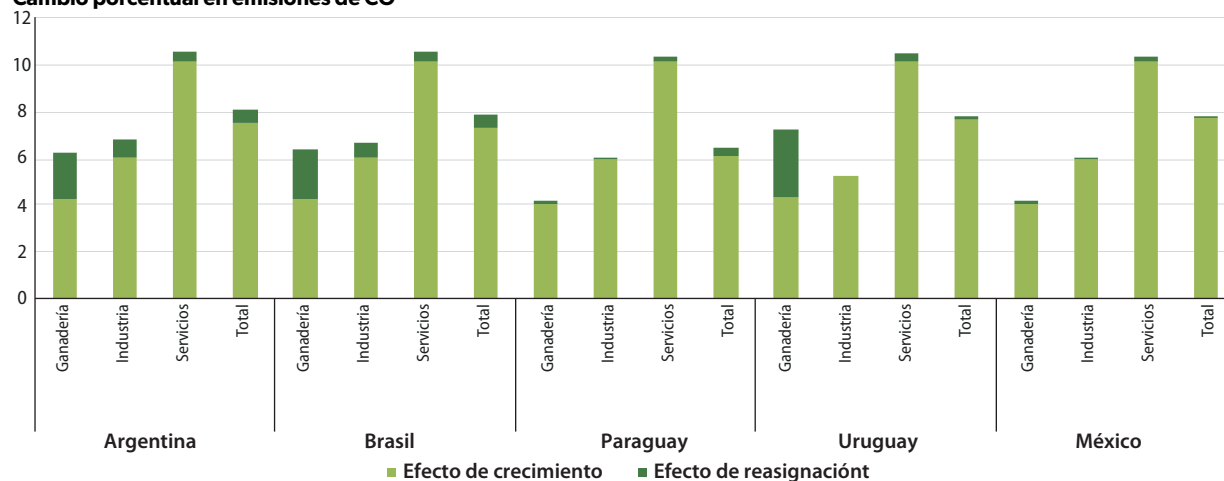


Nota: El color indica la magnitud y la dirección del cambio en el empleo local en relación con el escenario base en 2030, en porcentaje.
Fuente: Martínez Licetti et al. (2018) y estimaciones propias basadas en Estrades (2019) bajo el supuesto que México no alcanza los requerimientos de contenido regional.

deforestación no solo reduciría el secuestro natural de carbono por la vegetación terrestre, sino que también podría afectar una valiosa biodiversidad.

Gráfico 38. Mayores emisiones de CO₂ principalmente como resultado de un crecimiento más rápido

Cambio porcentual en emisiones de CO₂



Note: Las barras indican el cambio porcentual en las emisiones de CO₂ entre el año inicial del acuerdo y 2030.

Fuente: Estimaciones propias basadas en Indicadores del Desarrollo Mundial, Estrades (2019) y Martínez Licetti et al. (2018). En el caso de México se supone los requerimientos de contenido regional no son alcanzados.

Brasil tiene aproximadamente 215 millones de cabezas de ganado vacuno en la actualidad (IBGE 2018). Los rebaños más grandes se concentran en el estado de Mato Grosso, seguido por Mato Grosso do Sul, Goiás y Minas Gerais. Juntos, estos estados concentran más del 44 % del ganado vacuno brasileño.

Se espera que el acuerdo UE-Mercosur conduzca a un aumento de alrededor del 22,3 % en la producción ganadera para 2030. Este es el resultado consolidado de un aumento del 9,8 % a consecuencia de la transformación estructural, y de un efecto del 12,5 % derivado del crecimiento económico general. El aumento del 22,3 % en la producción ganadera se traduce en aproximadamente 48 millones de cabezas de ganado adicionales. Y, por tanto, una cuestión central es dónde tendrá lugar la expansión de los rebaños de ganado. Al tratarse de una pregunta espacial, la respuesta debe basarse en un método espacialmente granular.

El procedimiento utilizado distribuye el ganado vacuno adicional en función de la combinación de usos de la tierra observada en todo el país. Al hacerlo, tiene en cuenta que hay un límite al número de cabezas de ganado que puede acomodar una parcela de tierra, dada la productividad del sector ganadero brasileño (recuadro 8). Esta es ciertamente una primera aproximación simple, y se necesitan estudios más precisos para que los resultados puedan considerarse fiables. Sin embargo, dichos resultados son indicativos.

En base a este procedimiento, la mayor parte de la expansión en el área de cría de ganado tendrá lugar en la región del Cerrado, con un impacto moderado en la Amazonía (mapa 4). Sin embargo, alrededor del 3 % de la superficie forestal de Brasil podría convertirse en pastizales para favorecer el aumento de la producción ganadera.

Recuadro 8. Cómo predecir la distribución espacial de las cabezas de ganado adicionales

Los dos elementos clave para esta predicción son la distribución del uso de la tierra en todas las regiones del país y la distribución de las cabezas de ganado vacuno. La relación entre estas dos distribuciones permite identificar los tipos de usos de la tierra que están más estrechamente vinculados a la cría de ganado, y los márgenes sobre los que el aumento de la producción ganadera podría extenderse durante los próximos años.

Datos oficiales sobre el uso de la tierra son producidos por el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) mediante el procesamiento de imágenes satelitales. Insumos provenientes del Operational Land Imager (OLI), instrumento del satélite estadounidense Landsat 8 (una colaboración entre la NASA y el Servicio Geológico de los Estados Unidos) se combinan con insumos de fuentes complementarias como el Programa de Cálculo de Deforestación de la Amazonia de Brasil (PRODES) y con series temporales del Índice de Vegetación de Diferencia Normalizada (NDVI, por su sigla en inglés) para clasificar la superficie brasileña en parcelas de 1 km². La información sobre la distribución espacial de los rebaños está disponible para parcelas de 100 km² gracias al proyecto Gridded Livestock of the World (GLW) de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés), recientemente actualizado por Gilbert et al. (2018).

El análisis empírico que vincula estas dos distribuciones sigue una estrategia de dos etapas. Primero, se necesita identificar el máximo de cabezas de ganado que puede acoger un área geográfica, dependiendo de la proporción de su superficie dominada por pasturas. Este límite superior se estima utilizando la siguiente ecuación:

$$p_i = \beta_1 c_i + \beta_2 c_i^2 + \varepsilon_i$$

donde p representa la proporción de pasturas en cada parcela de 100 km², i , c es el número de cabezas de ganado en esa parcela, y su cuadrado representa el posible efecto de saturación. Los parámetros estimados β_1 y β_2 permiten resolver la ecuación cuadrática para encontrar el número de cabezas de ganado que un área geográfica dominada por pasturas puede acoger en Brasil.

La ecuación de saturación del ganado se estima utilizando una regresión por cuantiles. De acuerdo con la literatura especializada, se retienen los coeficientes asociados con el percentil 80. El número de saturación resultante, en las mejores tierras de pastoreo, es cercano a 10.000 cabezas de ganado por cada 100 km², o aproximadamente una cabeza de ganado por hectárea. Este resultado es acorde con el rango observado en Brasil.

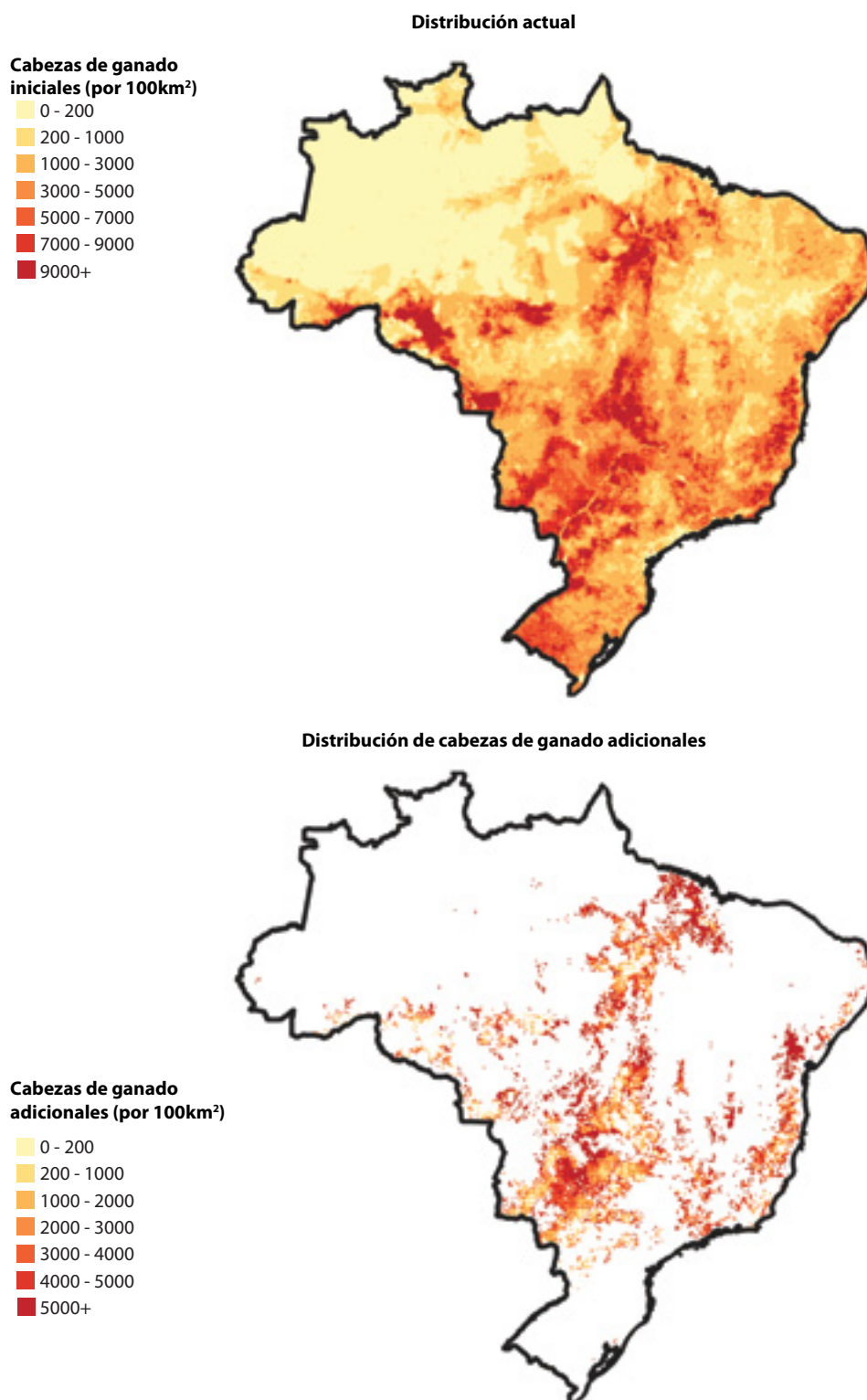
La segunda etapa es comprender de qué forma está relacionada la distribución espacial actual del ganado con el uso de la tierra. Esto se hace estimando la siguiente regresión:

$$c_i = \sum_{j=1}^{12} \beta_j l_i^j + \varepsilon_i$$

donde c vuelve a ser el número de cabezas de ganado en cada parcela de 100 km² y l^j es la proporción del tipo de terreno “ j ” en la parcela correspondiente. En total, se consideran 12 tipos de terreno: artificial (como centros urbanos o carreteras), agrícola, pastizales, ocupaciones de áreas forestales, silvicultura, vegetación forestal, humedales, vegetación de campiña, ocupaciones rurales, agua continental, agua costera y área descubierta.

Los parámetros estimados β_j se utilizan para predecir el número de cabezas de ganado en cada 100 km² de terreno, dada su combinación de tipos de tierra. Esta estimación muestra que en muchas parcelas el número real de cabezas de ganado es menor que los valores predichos y también menor que el nivel de saturación. Los 48 millones de cabezas adicionales que Brasil necesitaría acoger para 2030 se distribuyen espacialmente en función de esta brecha estimada, comenzando con las parcelas de 100 km² donde la brecha es más grande y bajando secuencialmente hasta agotar el aumento de ganado generado por el acuerdo UE-Mercosur.

Mapa 4. La distribución espacial de las cabezas de ganado en Brasil



Fuente: Estimaciones propias basadas en Gilbert et al. (2018) e IBGE (2018).

7. Conclusiones

La región de América Latina y el Caribe ha vuelto a la senda del crecimiento lento que caracterizó los años anteriores al auge de los precios de los productos primarios. Este desempeño decepcionante se debe, en parte, a las tres economías más grandes de la región: Argentina está sumida en otra crisis económica, Brasil acaba de salir de una recesión y México padece una desaceleración económica. Existen otras diferencias internas, dado que los países de las subregiones del Caribe y el Pacífico obtienen mejores resultados que los del Atlántico. Pero en conjunto, la región no solo está creciendo más lentamente que otros mercados emergentes, sino también que economías avanzadas mucho más ricas. Esta divergencia de trayectorias debería ser motivo de preocupación.

Múltiples razones pueden evocarse para explicar el crecimiento anémico de la región. Este informe explora el papel que puede haber jugado un historial de estrategias orientadas hacia el mercado interno. Si se mide la relación entre el comercio de bienes y servicios y el PIB, América Latina y el Caribe es, de hecho, la menos abierta de todas las regiones en desarrollo. Esto no es solo un problema de geografía, vinculado a la distancia física con los principales mercados. Las barreras al comercio son más altas que en cualquier otra región, excepto en África subsahariana. Una vez más, existen importantes disparidades internas: los países de la subregión del Pacífico son menos proteccionistas que los del Atlántico. Y esto, a su vez, puede relacionarse con el desempeño especialmente decepcionante de este último grupo.

Esta orientación doméstica de América Latina y el Caribe puede resultar sorprendente, dada la gran cantidad de acuerdos comerciales preferenciales firmados por los países de la región. Sólo las economías avanzadas han firmado en promedio más acuerdos de este tipo. Pero en un examen más minucioso se encuentra que la mayoría de los acuerdos son intrarregionales e involucran a socios comerciales con mercados pequeños y bajos niveles de complejidad económica. Además, en todo el mundo, los acuerdos preferenciales de comercio se están volviendo cada vez más profundos, tocando temas como las políticas de competencia, la reforma de las empresas estatales o la participación externa en licitaciones públicas. Pero los acuerdos firmados por los países de la región tienden a ser superficiales.

Se pueden esperar algunos beneficios de los acuerdos Sur-Sur de este tipo, incluida una dosis de convergencia regulatoria, la provisión de bienes públicos que de otro modo serían inaccesibles para los países con economías pequeñas y más comercio de bienes cuyo mercado es regional por naturaleza. Pero los datos sugieren que los avances en la integración regional, aunque aumentan el comercio entre los países miembros, no han dado lugar a un aumento significativo del grado de complejidad de las economías y de sus tasas de crecimiento económico.

Sin embargo, hay excepciones importantes a este patrón. En 1994, México se unió al TLCAN, convirtiéndose en el primer país de la región en adoptar la integración Sur-Norte. Desde entonces, muchos países de las subregiones del Caribe y el Pacífico han ido en la misma dirección. No es sorprendente que estos países sean más abiertos que sus vecinos en el Atlántico y que crezcan más rápido.

En los últimos 12 meses se han firmado dos importantes acuerdos Sur-Norte: T-MEC y UE-Mercosur. Ambos acuerdos son de naturaleza profunda, ya que implican compromisos con fuerza de ley sobre la competencia interna, la reforma del sector estatal y las normas medioambientales y sociales. Si bien aún no se han ratificado, podrían brindar la oportunidad de revitalizar las economías de sus signatarios latinoamericanos, los cuales se encuentran entre los países de más lento crecimiento en la región. Gran parte de este informe está dedicado a analizar qué se puede esperar de la implementación de estos acuerdos.

El balance general es positivo. Ninguno de los signatarios latinoamericanos estaría expuesto a una gran transformación estructural: el tamaño de los sectores agrícola y manufacturero permanecería prácticamente sin cambios. Pero habrá reasignaciones importantes de recursos dentro de dichos sectores hacia las actividades más competitivas, desde las más protegidas. En general, el grado de complejidad económica de los signatarios latinoamericanos aumentaría y es esto, más que la transformación estructural, lo que conduciría a una aceleración del crecimiento económico.

Los impactos sociales también serán relativamente moderados. La renta de la tierra aumentará en los países del Mercosur, lo cual no es sorprendente dado que actividades como la producción de soja y la ganadería se encuentran entre los principales beneficiarios del acuerdo respectivo. Pero la remuneración de la mano de obra debería aumentar en todos los casos, con los trabajadores calificados siendo más beneficiados en México y los no calificados en los países del Mercosur. Dada la transformación estructural relativamente modesta que desencadenarán los acuerdos, y sus períodos de implementación relativamente largos, no debería haber grandes pérdidas anuales de empleo en los distintos sectores.

Sin embargo, también se prevén posibles efectos adversos. Si bien los impactos agregados sobre el empleo sectorial deberían ser menores, las consecuencias podrían ser importantes en subregiones específicas. En México, el T-MEC podría amplificar la divergencia entre un norte próspero y un sur rezagado. En los países del Mercosur, las subregiones donde se concentran las actividades protegidas podrían verse afectadas. Este es el caso de áreas productoras de azúcar, de ciudades especializadas en algunos subsectores manufactureros o de áreas que se benefician de subsidios territoriales que pueden ser incompatibles con los términos de los acuerdos.

Otro aspecto que merece atención es el impacto medioambiental de los acuerdos. El crecimiento económico está asociado con más emisiones de dióxido de carbono. Pero además, uno de los subsectores que más se beneficia del acuerdo UE-Mercosur es la producción ganadera, la cual constituye una fuente destacada de emisiones de metano. La expansión de la producción ganadera también genera preocupación por la posible deforestación en Brasil. El análisis presentado en este informe sugiere que la mayor parte de la expansión sería en la región del Cerrado, y no en la Amazonía. Pero si no se toman medidas complementarias, podría aumentar la deforestación.

En resumen, la integración comercial puede ser un camino hacia un desarrollo económico más rápido en América Latina y el Caribe, pero sólo si se cumplen ciertas condiciones. Tres de ellas merecen atención:

- **Mirar más allá de la región.** En un momento de crecientes tensiones comerciales, la vía multilateral para la integración comercial no parece prometedora. Pero los acuerdos preferenciales de comercio pueden ser un sustituto viable, especialmente porque cubren una gama cada vez más amplia de áreas de políticas públicas que no forman parte de la arquitectura multilateral tradicional. Los acuerdos con economías más avanzadas ofrecen la oportunidad de aumentar el grado de complejidad económica de los países en desarrollo. La integración con la región es ciertamente menos exigente que con el resto del mundo, pero es también menos transformadora.
- **Aprovechar las oportunidades.** Los acuerdos Sur-Norte abren la puerta para que las empresas nacionales exporten a mercados más grandes y sofisticados, para que se integren en las cadenas globales de valor, adquiriendo nuevos conocimientos y aumentando su productividad al mismo tiempo. Pero los obstáculos creados por insuficiencias en infraestructura, reglamentación y administración deben eliminarse para que esto suceda. Los acuerdos profundos pueden respaldar algunos de estos cambios, pero no son sustitutos de las reformas internas necesarias para reducir los costes de transacciones, para volver los mercados más competitivos y para aumentar la eficiencia del sector público.
- **Neutralizar los efectos negativos.** Sería imprudente restar importancia a los efectos colaterales negativos asociados con una mayor integración comercial. Al igual que sucede con la mayoría de las reformas importantes, es probable que haya ganadores y perdedores. Un número específico de subregiones y el medioambiente pertenecen a este último grupo. A falta de medidas complementarias adecuadas, las diferencias regionales podrían amplificarse y áreas específicas podrían verse perjudicadas. Mientras tanto, las emisiones de dióxido de carbono aumentarían y la superficie forestal disminuiría. Estos efectos negativos requieren políticas territoriales para corregir los desequilibrios y políticas ambientales para contener los daños.

Referencias

- Antweiler, W., y D. Trefler (2002). "Increasing Returns y All That: A View from Trade". *American Economic Review* (921): 93-119.
- Autor, D., D. Dorn, y G. Hanson (2016). "The China Shock: Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade". *Annual Review of Economics* 8: 205-240.
- Autor, D., D. Dorn, G. Hanson, y K. Majlesi (2017). "Importing Political Polarization? The Electoral Consequences of Rising Trade Exposure". *NBER Working Paper* 22637.
- Bchir, H., Y. Decreux, J.-L., Guerin, y S. Jean (2002). "MIRAGE, A Computable General Equilibrium Model for Trade Policy Analysis," *CEPII Working Paper* 17. Paris: Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales.
- Bennett, F., D. Lederman, S. Pienknagura, y D. Rojas (2016). "The Volatility of International Trade Flows in the 21st Century: Whose Fault Is It Anyway?" Washington, DC: The World Bank.
- Bergstrand, J.H. (1985). "The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations y Empirical Evidence". *Review of Economics y Statistics* 67(3): 474-48.
- Bown, C.P., D. Lederman, S. Pienknagura, y R. Robertson (2017). *Better Neighbors: Towards a Renewal of Economic Integration in Latin America*. Washington, DC: The World Bank.
- Burfisher, M., F. Lambert, y T. Matheson (2019). "NAFTA to USMCA: What is Gained?" *IMF Working Paper* 19/73. Washington, DC: International Monetary Fund.
- Chaney, T. (2011). "The Network Structure of International Trade". *NBER Working Paper* 16753 Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Chiquiar, D. (2005). "Why Mexico's Regional Income Convergence Broke Down?" *Journal of Development Economics* 77(1): 257-275.
- Chumacero, R.A., R. Fuentes, y K. Schmidt-Hebbel (2004). "Chile's Free Trade Agreements: How Big is the Deal?" *Working Paper* 264 (Santiago: Central Bank of Chile).
- Coe, D., y E. Helpman (1995). "International R&D Spillovers". *European Economic Review*. 39(5): 859-887.
- Constantinescu, C., A. Matto, M. Ruta, M. Maliszewaska, I. Osorio-Rodarte (2019). *Global Trade Watch 2018: Trade Amid Tensions*. Washington, DC: The World Bank.
- Corden, W.M. (1997). *Trade Policy y Welfare, Second Edition*. Oxford: Clarendon Press.
- Decreux, Y., y H. Valin (2007). "MIRAGE, Updated Version of the Model for Trade Policy Analysis: Focus on Agriculture y Dynamics". *CEPII Working Paper* 7. Paris: Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales.
- Dix-Carneiro, R., y B. Kovak (2017). "Trade Liberalization y Regional Dynamics," *American Economic Review* 107(10): 2908-2946.
- Estrades, C. (2019). "Assessing the impact of USMCA on Mexico". *Unpublished manuscript*. Montevideo: Universidad de la República.
- European Commission (2019). "New EU-Mercosur Trade Agreement: The Agreement in Principle". *Press Release*. Brussels: The European Commission.
- Feyrer, J. (2018). "Trade y Income – Exploiting Time Series in Geography," *American Economic Journal: Applied* (forthcoming).

- Fontagné, L., C. Mitaritonna, y J. Signoret (2016). "Estimated Tariff Equivalents of Services NTMs". CEPII Working Paper 20. Paris: Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales.
- Gavin, M., y R. Hausmann (1998). "Growth with Equity: The Volatility Connection," in N. Birdsall, C. Graham, y R. Sabot (eds.): *Beyond Tradeoffs: Market Reforms y Equitable Growth in Latin America*. Washington, DC: Inter-American Development Bank y Brookings Institution.
- Gilbert, M., G. Nicolas, G. Cinardi, T.P. van Boeckel, S.O. Vanwambeke, G.R.W. Wint, y T.P. Robinson (2018). "Global Distribution data for Cattle, Buffaloes, Horses, Sheep, Goats, Pigs, Chickens y Ducks in 2010". Scientific Data 5(180227).
- Greenaway, D., W. Morgan, y P. Wright (1998). "Trade Reform, Adjustment, y Growth: What Does the Evidence Tell Us?" *The Economic Journal* 108(450): 1547-1561.
- Grossman, G. y E. Helpman (1991). "Trade, Knowledge Spillovers, y Growth" *European Economic Review* 35(2-3): 517-526.
- Hanson, G. (1997). "Increasing Returns, Trade y the Regional Structure of Wages". *The Economic Journal* 107(440): 113-133.
- Hanson, G. (1998). "North American Economic Integration y Industry Location". *Oxford Review of Economic Policy* 14(2): 30-44.
- Hausmann, R., Hidalgo, C., Bustos, S., Coscia, M., Simoes, A., y M. Yildirim (2013). *The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Horridge, M., y F. Zhai (2006). "Shocking a Single-Country CGE Model with Export Prices y Quantities from a Global Model" in T. Hertel y A. Winters (eds.): *Poverty y the WTO: Impacts of the Doha Development Agenda*. Washington, DC: World Bank y Palgrave Macmillan.
- Hummels, D. (2007). "Transportation Costs y International Trade in the Second Era of Globalization". *Journal of Economic Perspectives* 21(3): 131-154.
- IBGE (2018). *Monitoramento da Cobertura e Uso da Terra 2000-2016*. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística..
- INEGI (2017a). *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Fuentes y metodologías. Matriz de Insumo-Producto. Año base 2013*. Ciudad de México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- INEGI (2017b). *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Fuentes y metodologías. Cuadros de Oferta y Utilización. Año base 2013* (Ciudad de México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- IPUMS (2019). *Integrated Public Use Microdata Series, International: Version 7.2*. Minneapolis, MN: Minnesota Population Center.
- Kee, H.L. (2019). "Trade Policies in Latin America Region y the Trade Impact". *Unpublished manuscript*. Washington, DC: The World Bank.
- Kee, H.L., A. Nicita, y M. Olarreaga (2009). "Estimating Trade Restrictiveness Indices". *Economic Journal* 119(534): 172-199.
- Kee, H.L., y A. Nicita (2016). "Trade Frauds, Trade Elasticities y Non-Tariff Measures". *Unpublished manuscript*. Washington, DC: The World Bank.
- Kee, H.L., y A. Nicita (2017). "Gains from Trade y Heterogeneous Trade Elasticities: Assessing the Short-Term Impact of Brexit on the United Kingdom's Export of Goods". *Policy Research Working Paper* 8195. Washington, DC: The World Bank.
- Kee y Nicita (2017). "Gains From Trade y Heterogeneous Trade Elasticities: Assessing the Short-Term Impact of Brexit on the United Kingdom's Export of Goods". *Policy Research Working Paper* 8195. Washington, DC: The World Bank.
- Krugman, P. y R. Livas Elizondo (1996). "Trade Policy y the Third World Metropolis". *Journal of Development Economics* 49(1): 137-150.
- Kose, A., E. Prasad, y M. Terrones (2006). "How Do Trade y Financial Integration Affect the Relationship between Growth y Volatility?" *Journal of International Economics* 69(1): 176-202.
- Laget, E., A. Osnago, N. Rocha, y M. Ruta (2018). "Deep Trade Agreements y Global Value Chains". *Policy Research Working Paper* 8491. Washington, DC: The World Bank.

- Lederman, D. y J. Lesniak (2018). *Economic Development with Limited Supplies of Labor: Common Challenges, Shared Solutions for Small Economies*. Washington, DC: The World Bank.
- Lofgren, H., M. Cicowiez, y C. Diaz-Bonilla (2013). "MAMS – A Computable General Equilibrium Model for Developing Country Strategy Analysis" in Dixon, P. y Jorgenson, D. (eds.): *Handbook of Computable General Equilibrium Modeling* Volume 1. New York NY: Elsevier.
- Martínez Licetti, M., M. Ito, T. Goodwin, y J. Signoret (2018). *Strengthening Argentina's Integration into the Global Economy: Policy Proposals for Trade, Investment, y Competition*. Washington, DC: The World Bank.
- Mattoo, A., A. Mulabdic, M. Ruta (2017). "Trade Creation y Trade Diversion in Deep Agreements". *Policy Research Working Paper* 8206. Washington, DC: The World Bank.
- Mesquita Moreira, M., J. Blyde, C. Volpe, y D. Molina (2013). *Too Far to Export: Domestic Transport Costs y Regional Export Disparities in Latin America y the Caribbean*. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Mesquita Moreira, M., C. Vole, y J. Blyde (2008). *Unclogging the Arteries: The Impact of Transport Costs on Latin American y Caribbean Trade, Special Report on Integration y Trade*. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Morales, E., G. Sheu, And A. Zahler (2014). "Gravity y Extended Gravity: Using Moment Inequalities to Estimate a Model of Export Entry," *NBER Working Paper* 19916, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Orefice, G., y N. Rocha (2014). "Deep Integration y Production Networks: an Empirical Analysis". *The World Economy* 37 (1): 106–36.
- Osnago, A., N. Rocha, y M. Ruta (2017). "Do Deep Trade Agreements Boost Vertical FDI?" *World Bank Economic Review* 30 (1): 119-125.
- Osnago, A., N. Rocha, y M. Ruta (2019). "Deep Trade Agreements y Vertical FDI: The Devil is in the Details". *Canadian Journal of Economics*, forthcoming.
- Pan, S., M. Welch, S. Mohanty, M. Fadiga, D. Ethridge (2008). "Welfare Analysis of the Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement: The Cotton Textile y Apparel Industries". *The International Trade Journal* 22(2): 188-217.
- Sauvé, P., R.P. Lazo y J.M. Alvarez (eds.) (2018), *The Pacific Alliance in a World of Preferential Trade Agreements: Lessons in Comparative Regionalism*. Berlin: Springer.
- USITC (2006). "U.S.-Colombia Trade Promotion Agreement: Potential Economy-wide y Selected Sectoral Effects" *Investigation* TA-2104-023. Washington, DC: US International Trade Commission.
- USTR (2018a) *United States-Mexico-Canada Trade Fact Sheet – Rebalancing Trade to Support Manufacturing*. Washington, DC: Office of the United States Trade Representative.
- USTR (2018b) *United States-Mexico-Canada Trade Fact Sheet – Modernizing NAFTA into a 21st Century Trade Agreement*. Washington, DC: Office of the United States Trade Representative.
- Van der Mensbrugghe, D. (2011) *Linkage Technical Reference Document*, Version 7.1, March.
- Vamvakidis, A. (1998). "Regional Integration y Economic Growth," *World Bank Economic Review* 12(2):251-70.
- World Bank (2019). "Trading for Development in the Age of Global Value Chains". *World Development Report* 2020. Washington, DC: The World Bank.





BANCO MUNDIAL
BIRF • AIF | GRUPO BANCO MUNDIAL

América Latina y el Caribe
Oportunidades para todos