



SISTEMA ECONÓMICO
LATINOAMERICANO
Y DEL CARIBE

SELA | Series Económicas

Una visión prospectiva de la integración latinoamericana y caribeña



No. 2018-2

Relaciones Intrarregionales

Secretaría Permanente del SELA

Caracas, Venezuela

Marzo de 2018

Dirección de Estudios y Propuestas del SELA

Una visión prospectiva de la integración latinoamericana y caribeña

Realizado por: Virginia Cartaya y Carlos Daboin

Los documentos de trabajo del SELA representan avances de las investigaciones en curso y se publican con el propósito de fomentar el debate. Las opiniones contenidas en ellos son de la exclusiva responsabilidad de su(s) autor(es) y no, necesariamente, representan las opiniones del SELA, del Consejo Latinoamericano o de la Secretaría Permanente.

RESUMEN

En este documento se analiza la evolución de los esquemas regionales y subregionales de integración en América Latina y el Caribe. Se realiza un inventario sobre la naturaleza de los esfuerzos de integración durante los últimos 36 años y se muestra un balance del estado actual de la integración en la región en cada uno de los mecanismos, destacando la importancia de cuantificar los avances en materia de convergencia institucional y comercial entre sus integrantes. Finalmente, se presentan distintos escenarios de corto y mediano plazo que intentan ilustrar cuál podría ser el alcance del proceso de integración a la luz de los riesgos y desafíos más inmediatos.

Palabras claves: Integración económica, asimetrías, acuerdos comerciales.

Clasificación JEL: F01, F13, F15, F55

Correo electrónico de los autores: vcartaya@sela.org; cdaboin@sela.org

Cómo citar esta investigación: Cartaya, V. y Daboin, C. (2018). Una visión Prospectiva de la Integración de América Latina y el Caribe (Series Económicas No 2018-2). Recuperado de la página de Internet del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe SELA.: <http://www.sela.org/bd-documental/publicaciones/series-economicas-sela/vision-prospectiva-de-la-integracion/>

Nomenclatura: SP/SE N° 2018-2

Copyright © SELA, marzo de 2018. Todos los derechos reservados | Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA (sela@sela.org). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

Contenido

RESUMEN	3
Introducción	3
1.- Caracterizando el punto de partida.....	5
1.1 El marco institucional de la integración regional	5
1.2 El estado de la integración regional.....	7
1.3 ¿Qué tanto hemos avanzado?: El índice de integración regional.....	9
1.4 ¿Qué tanto hemos avanzado?: Los flujos comerciales.....	10
1.5 ¿Qué tanto hemos avanzado?: El comercio intraindustrial	15
1.6 Modelando el comercio en la integración latinoamericana	19
2.- Caracterizando las brechas regionales	22
2.1 Diferencias en desempeño macroeconómico	22
2.2 Diferencias institucionales	23
2.3 Diferencias del marco regulatorio	27
2.4 Diferencias tecnológicas.....	30
2.6 Diferencias de nivel de ingreso.....	31
3.- Visión prospectiva mediano plazo.....	32
3.1 El crecimiento hasta el 2020	32
3.2 Ingreso y zonas de simetría.....	34
4.- Visión prospectiva largo plazo.....	37
4.1 Tendencias de largo plazo: Escenarios probables y matriz FODA.....	37
4.2 Las tendencias de largo plazo y la trampa del ingreso medio	40
5.- Conclusiones	43
7.- Bibliografía.....	44
8.- Anexos.....	46

Índice de cuadros

Diagrama 1. Representación esquemática de la institucionalidad.....	6
Cuadro 1. Tratados comerciales por mecanismo	8
Cuadro 2. Tratados comerciales por mecanismo	16
Cuadro 3. Fórmulas de índice Grubel Lloyd desagregado y promedio.....	16
Cuadro 4 Modelo de gravedad (1990-2016).....	20
Cuadro 5 Alianza del Pacífico	27
Cuadro 6 Comunidad Andina	28
Cuadro 7 MERCOSUR	29
Cuadro 8 SICA.....	29
Cuadro 9 CARICOM	30
Diagrama 2. Matriz FODA de la integración regional	39
8.1 Anexo 1: Mecanismos de integración.....	46
8.2 Anexo 2: Marcos regulatorios	48

Índice de figuras

Figura 1. Tratados comerciales por región.....	8
Figura 2. Tratados comerciales de la Alianza del Pacífico.....	9
Figura 3. Índice de Integración de América Latina y el Caribe (INTALC).....	10
Figura 4.1. Cuotas de comercio intrarregional (por mecanismo) período 1990-2016.....	12
Figura 4.2. Cuotas de comercio intrarregional (por mecanismo) período 1990-2016.....	13
Figura 5 Exportaciones intrarregionales de los mecanismos de integración. 2016.....	13
Figura 6 Exportaciones de los mecanismos de integración a otras regiones del globo 2016 ..	14
Figura 7.1. Comercio intraindustrial por mecanismo. Años 1984, 2000 y 2016.....	17
Figura 7.2. Comercio intraindustrial por mecanismo. Años 1984, 2000 y 2016.....	18
Figura 8. Comercio intraindustrial con el resto del mundo. Años 1984, 2000 y 2016.....	18
Figura 9. Crecimiento económico por mecanismo	22
Figura 12.1 y 12.2 Calidad de gobierno y globalización	24
Figura 13. Fraccionalización del lenguaje.....	26
Figura 14. Índice de Desarrollo del Ecosistema Digital 2010-2015.....	30
Figura 15. Dispersión global en el ingreso por habitante 2016	31
Figura 16. Dispersión global en el ingreso por habitante	32
Figura 17. Pronósticos de crecimiento económico 2020: FMI y Banco Mundial.	32
Figura 18. Pronósticos de inflación 2020	33
Figura 19. Producto Potencial y asimetrías reales. Alianza del Pacífico	34
Figura 20. Producto Potencial y asimetrías reales. Comunidad Andina	35
Figura 21. Producto Potencial y asimetrías reales. Comunidad del Caribe	35
Figura 22. Producto Potencial y asimetrías reales. MERCOSUR	36
Figura 23. Producto Potencial y asimetrías reales. SICA	36

Introducción

La historia de la integración, no solo latinoamericana y caribeña, sino de cualquier otra región del globo, se escribe y proyecta principalmente a través de sus instituciones. Estos procesos se caracterizan por su lenta maduración y en gran medida son *path dependent*, es decir, una función de la secuencia completa de las acciones tomadas por los actores o participantes en el proceso y no solo de las condiciones iniciales. Desde este punto de vista, la integración puede ser considerada como un paulatino descubrimiento de oportunidades, en el que la adopción de obligaciones y compromisos políticos es fundamental. En ocasiones, se trata de acuerdos bilaterales pero incluso, terminan por contar con el apoyo directo o indirecto de organismos multilaterales, operadores privados, donantes internacionales e instituciones financieras.

Todas estas instancias institucionales producen una compleja red de interacciones que fortalecen la integración regional y permiten que ésta permanezca en la agenda de los decisores, quienes a su vez perciben la necesidad de mantener abiertas las mejores oportunidades de inserción en la economía global.

Por ello, si queremos visualizar las grandes tendencias, que en materia de integración pueden acontecer durante los próximos años, debemos preguntarnos primero sobre el tipo de acciones creíbles que están siendo implementadas hoy para hacer que estos procesos se retroalimenten y sostengan en el tiempo (Kritzinger, 2005).

Emergen entonces dos preguntas fundamentales. La primera de ellas tiene que ver con el tipo de integración posible. Es decir, ¿Dónde estamos? Y hacia dónde se pudiera converger. Tomar en consideración algunos escenarios probables o factores determinantes de estas tendencias pasa por recorrer la historia, partiendo desde los marcos fundacionales de los esquemas de integración regionales y sus principales estrategias hasta la

revisión de distintas asimetrías y brechas productivas que de alguna manera u otra han condicionado la integración de los países que los componen.

La segunda pregunta debe responder por qué la integración debería ser un objetivo de política económica. Aunque este último punto se da frecuentemente por sentado, es conveniente no perder de vista los tres aspectos centrales que la literatura asocia a las ganancias del comercio en el contexto más reciente. A saber: (1) los rendimientos a escala; (2) la mayor competencia; y, (3) los estímulos a la inversión (Kritzinger, 2005). Ciertamente, todos estos elementos terminan por estimular la productividad y el crecimiento económico, sin embargo, detrás de los procesos integracionistas siguen existiendo factores que van más allá de las ganancias derivadas del comercio y que condicionan el avance hacia procesos más profundos de integración.

Estos factores a los que nos referimos se asocian a la cohesión social y política que se pudiera alcanzar en los marcos de integración, los cuales condicionan el tipo de regionalismo que pudiera caracterizar al proceso de integración en América Latina y el Caribe en el futuro. Ciertamente, la integración es en primera instancia un proceso económico que sostiene y favorece el proceso de integración institucional (Dorrucci, Firpo, Fratzscher y Mongelli, 2002), pero también es un fenómeno cultural, un proceso de paulatina adaptación y aprendizaje, donde las partes involucradas deben comprometerse en la obtención de objetivos de largo plazo.

Una de las razones que justifica la integración a estos niveles es el incremento del poder negociador, el impulso de las reformas internas o el apoyo político que la región pudiese obtener en algunos escenarios internacionales (Bartesaghi, 2016). De esta forma, la unión política -que exige el desarrollo de instituciones que coordinen la política externa, la seguridad regional, la justicia y los asuntos domésticos- es posiblemente el más importante de los objetivos colaterales de la integración comercial

(Marinov, 2014), a pesar de no haber jugado un rol tan crucial en décadas pasadas.

Es importante destacar que esta unión política no implica necesariamente la pérdida de soberanía nacional. No al menos en aspectos que se consideran irrenunciables, sino que más bien debe ser interpretada como una mejora de los espacios de comunicación que promueve la cooperación entre países. Estos vínculos permiten que los Estados miembros de un determinado esquema de integración comprendan la naturaleza de los problemas comunes que enfrenta la región y puedan debatir sobre las posibles soluciones y estrategias para enfrentarlos.

A fines de incorporar los elementos mencionados a nuestro análisis prospectivo de la integración latinoamericana y caribeña, partiremos entonces desde la siguiente estructura:

En la primera parte se realiza un breve resumen de los hechos estilizados que describen las potencialidades de la región para poder avanzar en los procesos de integración, incluyendo el marco institucional sobre el que se sostienen cada uno de los mecanismos de integración, los tratados comerciales pactados alrededor de éstos y la naturaleza de los flujos comerciales en la región; finalizando con la estimación de un modelo comercial de "gravidad" para los países de América Latina y el Caribe, cuya finalidad consiste en cuantificar la efectividad de los acuerdos de integración multilaterales de la región sobre el incremento del intercambio comercial a lo interno de cada mecanismo. Para ello, se emplearon datos de las Naciones Unidas (UNCOMTRADE) sobre el comercio bilateral para el período 1990-2016, datos asociados a la oferta y demanda de los países de la región (WDI, Banco Mundial) e información sobre la distancia física y cultural entre ellos (CEPII), con los que se construyó un panel modelado con efectos fijos por país de origen y destino.

En la segunda sección, se muestra un conjunto de brechas de carácter económico, social, político y

tecnológico entre e intra-mecanismos que permiten robustecer las perspectivas acerca de que tan homogénea es actualmente la integración regional. La tercera sección presenta las expectativas de la región en el mediano plazo, basadas en pronósticos de otras instituciones multilaterales y en el diagnóstico de las asimetrías del producto potencial entre los miembros de las iniciativas de integración regional.

Finalmente, en la cuarta sección se presenta una visión prospectiva de largo plazo en la que se describen posibles estadios de integración para América Latina y el Caribe a partir de los criterios descritos en Marczak, Engelke y Jiménez, (2016). Se analizan los condicionantes y variables que determinan la convergencia de la región hacia alguno de los tres escenarios presentados: uno optimista, donde las reformas y mayor institucionalidad logran una reducción de las brechas políticas y comerciales; un segundo escenario pesimista, asociado principalmente a la guerra comercial y la contracción del comercio; y, finalmente, otro escenario donde los niveles de coherencia en los procesos de integración resultan mínimos a causa del deterioro institucional. Este análisis se complementa con un estudio sobre la convergencia del ingreso de los distintos esquemas de integración regionales a partir de su crecimiento potencial y con la identificación de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas latentes para la región. Con ello, se ilustra cuál pudiese ser el ingreso de equilibrio a largo plazo de mantenerse las tendencias observadas hasta el momento. En la última sección se señalan las conclusiones.

1.- Caracterizando el punto de partida

1.1 El marco institucional de la integración regional

Gran parte del debate inicial relacionado con el proceso de integración consistió en identificar las oportunidades y costos asociados a las diferentes estrategias. En un principio, se planteaba como un dilema entre la integración norte-sur o la integración sur-sur, pero el primero centraba su objetivo en la liberalización comercial, mientras que el segundo requiere unas reformas más profundas que apuntan a la armonización de políticas, libre movilidad de factores y coordinación de políticas (Dorrucci, Firpo, Fratzscher y Mongelli, 2002). Desde esta perspectiva, la liberalización comercial es apenas una carrera de corto plazo, mientras que la integración profunda es una suerte de maratón, donde la transformación institucional debe marcar la pauta.

Los estudios empíricos sugieren que la institucionalidad es clave para el desarrollo de la integración regional. De hecho, existe entre ambas variables una relación de mutua causalidad. De esta forma, aunque los esfuerzos puedan tardar muchos años en rendir los frutos deseados, se requiere de un profundo compromiso político que tenga por objetivo fortalecer lo que se ha llamado "integración institucional" (Dorrucci, Firpo, Fratzscher y Mongelli, 2002, 2004). Este proceso ocurre cuando dos o más gobiernos de una misma área geográfica toman decisiones para promover la cooperación "en términos de profundizar y ampliar las esferas de coordinación en términos de un acuerdo" (Agur, Dorrucci, y Mongelli, 2007).

Dependiendo de la naturaleza y alcance de estas transformaciones institucionales es posible identificar los distintos grados o etapas de integración en los cuales pueden ubicarse los cinco mecanismos regionales de integración latinoamericanos y caribeños a ser analizados en este estudio: Alianza del Pacífico (AP), Comunidad Andina (CAN), Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Sistema de Integración Centroamericano (SICA) y Comunidad del Caribe

(CARICOM) (Ver anexo número 1 para una descripción sucinta de la estructura y objetivos de cada uno).

En este sentido, no puede ser pasado por alto el desarrollo institucional detrás de los procesos de integración en la región, tales como; la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la Asociación de Estados del Caribe (ACS-AEC), el área de libre Comercio para las Américas (ALCA) y las asociación de Estados del Caribe (AEC).

Esta institucionalidad que enmarca los procesos de integración regionales de los últimos setenta años contempla diversas aristas de interés común que tienen que ver con el desarrollo, social, científico, tecnológico y cultural. Estos esfuerzos han exigido, desde un punto de vista estratégico, explorar espacios para la negociación y coordinación política y, a un nivel más micro, el desarrollo de instituciones especializadas en el diseño de políticas públicas.

De esta forma, algunos organismos multilaterales han intentado ampliar los horizontes en la búsqueda de procesos de integración más sistémicos, como es el caso de la Comunidad Andina (CAN), el Parlamento Latinoamericano (Parlatino) o la Unión suramericana de Naciones (UNASUR), mientras que otras instituciones se han enfocado en aspectos sectoriales, sociales o del desarrollo económico, como es el caso de la Organización Latinoamericana de energía (OLADE), el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), el Instituto Interamericano del niño (IIN) o la Organización Panamericana de la Salud (OPS). La compleja agenda de trabajo que ocupa a estas organizaciones o instituciones regionales abarca una amplia gama de aspectos que tienen que ver con problemas ambientales, prestación de servicios de salud, políticas preventivas, creación de redes de trabajo, coordinación de programas de prevención de riesgos, diseño de políticas públicas para el encadenamiento productivo y la internaconalización de las PYMES, entre otros,

Diagrama 1. Representación esquemática de la institucionalidad



Elaboración propia. Basado en repositorio de organismos de cooperación internacional de Flacso Andes.

1.2 El estado de la integración regional

Existen seis tipos de acuerdos regionales de integración¹ (Balassa, 1965, 1976, Aragón y Estrella, 2017, Baldwin y Venables, 1995).

- Un área preferencia comercial (APC), donde se han eliminado o reducido los impuestos de importación para un grupo de bienes, aunque se puedan mantener algunas cuotas de importación y otras restricciones al comercio.
- El área de libre comercio (ALC), donde las barreras arancelarias y las cuotas de importación son eliminadas en forma generalizada, pero se preserva la autonomía en el sentido de que los países miembros pueden manejar sus tarifas arancelarias a propio criterio con el resto de los países.
- Una unión aduanera (UA), que implica, además de las condiciones anteriores, la unificación de las tarifas con el resto de los países no miembros (“integración comercial”).
- El mercado común (MC), que permite el libre movimiento de bienes y servicios, así como de los factores de producción (“integración de factores”).
- La unión económica (UE), que puede ser medida a través de los grados de coordinación de las políticas micro y macroeconómicas (“integración de políticas”).
- La integración total (IT), que puede ser evaluada a partir de los grados de delegación que los países están dispuestos a otorgar a instituciones supranacionales. Con integración total, los países adoptan políticas fiscales, monetarias y sociales comunes y

crean un marco legal compartido para resolución de conflictos, determinación de estándares productivos y otras materias de interés común (Balassa, 1964, De Lombaerde, Flores, Lapadre y Schulz, 2012, cap 14)².

Los primeros cuatro estadios de integración pueden ser medidos a través de cambios en los aranceles, cuotas de comercio o políticas comunes referidas a la regulación del comercio en sectores o rubros específicos. Para medir los avances en el caso del mercado común, se utiliza como criterio la eliminación de las barreras parancelarias, los movimientos de capital y la movilidad del factor trabajo. Finalmente, para medir los dos últimos estadios o grados de integración deben considerarse criterios de convergencia más estrictos en materia de tipos de cambio, tasas de interés, crecimiento económico o desarrollo.

Este documento se concentrará en evaluar los estadios de integración alcanzados en América Latina y el Caribe, donde la máxima alcanzada es el Mercado Común. En ese sentido, se muestra el grado de apertura comercial de los países de América Latina y el Caribe a partir del número de tratados comerciales suscritos, independientemente de si se trata de áreas de libre comercio, uniones aduaneras o un mercado común.

De acuerdo con la base de datos de la OMC, la región Latinoamericana y Caribeña acumula 104 Tratados de Comercio Regional de distintos tipos³, tanto intrarregional como extrarregionalmente.

Segmentando ALC en sus tres principales bloques, observamos que Latinoamérica solo se encuentra por detrás de Asia Oriental y Europa; Centroamérica se encuentra apenas por debajo de Norteamérica; y el Caribe, debido a su restringida oferta de exportaciones, se encuentra de último

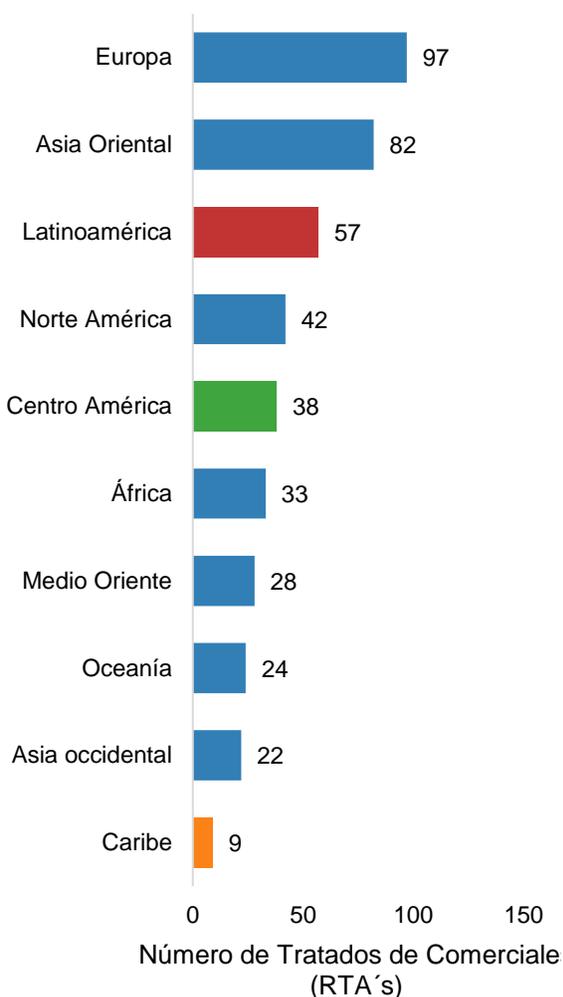
¹ Siguiendo a Aragón y Estrella, 2017 y a la clasificación original de Balassa (1964) hemos introducido el área de preferencias comerciales como un estado previo.

² Así por ejemplo, la Unión monetaria se encuentra ubicada entre la UE y la IET (Agur, Dorrucchi y Mongelli, 2007).

³ Según la terminología de la WTO los Tratados de Comercio Regional (RTA) engloban: Tratados de Libre Comercio (FTA), Uniones Aduaneras (CU), Acuerdos de Integración Económica (EIA) y Acuerdos de Alcance Parcial (PSA)

entre todas las subregiones del mundo (Ver figura 1).

Figura 1. Tratados comerciales por región



Datos: Base de datos de Tratados de Comercio Regional de la OMC

La información suministrada por la OMC muestra la medida en que, tanto bilateral como multilateralmente, los países que integran a la AP, la CAN, el Mercosur, el SICA y el Caricom, mecanismos entorno a los que gira este documento, se han involucrado en Tratados de Libre comercio, Acuerdos de Integración Económica y Acuerdos de Alcance Parcial.

En el cuadro número 1 se muestra la participación de los países de cada mecanismo de integración en convenios, tratados comerciales de

distintos tipos. En la categoría de convenio multilateral se contabilizan todos aquellos tratados de comercio que involucran a más de dos agentes (p.e: Colombia-Triángulo Norte, Mercosur-India, ó Mercosur -Unión Aduanera del Sur de África). Por otro lado, al contabilizar los tratados bilaterales establecidos por los distintos miembros de cada mecanismo de integración, se toman en cuenta los Tratados de Libre Comercio suscritos en Acuerdos de Integración Económica (AIE), Tratados de Libre Comercio sin AIE de respaldo y Acuerdos de Alcance Parcial (PSA, por sus siglas en inglés).

Cuadro 1. Tratados comerciales por mecanismo

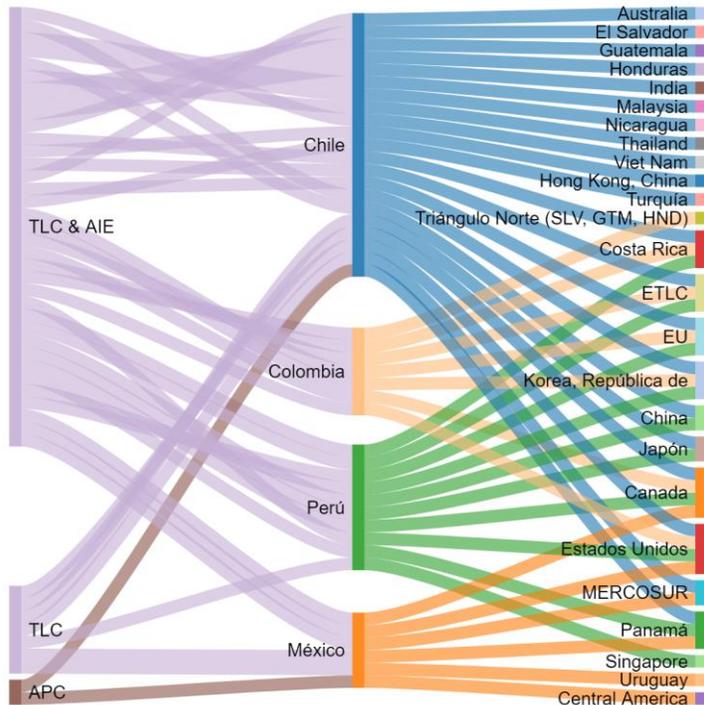
Mecanismo	Multilateral	Bilateral		
	Convenios	Cantidad de TLC	Cantidad de TLC & AIE	PSA
EEUU	1	0	5	0
Mercosur	4	0	1	1
AP	9	3	35	1
SICA	8	1	23	2
Caricom	1	0	0	0
CAN	2	0	12	0

Datos: Base de datos de Acuerdos Comerciales de la OMC. Cálculos Propios.

En cuanto a cantidad de acuerdos comerciales, la Alianza del Pacífico es el mecanismo con mayor apertura hacia el comercio exterior; sin embargo, vale la pena recalcar que en su gran mayoría estos acuerdos han sido promovidos unilateralmente, incluso antes de la creación de la Alianza en el año 2011. En cualquier caso, en la figura número 2 se observan estos vínculos comerciales a nivel de detalle para cada integrante de la Alianza del Pacífico. Destacan las iniciativas comerciales vinculadas a la Unión Europea y a países asiáticos (China, Japón, Vietnam, Singapur, República de Corea), así como también aquellas con Estados Unidos y Canadá (hacia donde se destinan la mayoría de las exportaciones de la Alianza). Sin embargo, también se observa un importante grado de apertura intra-ALC a raíz de los vínculos sostenidos con el MERCOSUR, Costa Rica, Nicaragua, Triángulo Norte y Uruguay, sin contar

con que Colombia y Perú, dos de sus integrantes, son miembros activos de la Comunidad Andina y que México es parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Figura 2. Tratados comerciales de la Alianza del Pacífico



Datos: Base de datos de Acuerdos Comerciales de la OMC. Cálculos Propios.

Este grado de apertura comercial no dista mucho del concebido por los integrantes de la Comunidad Andina y el Sistema de Integración Centroamericano, que cuentan con una cantidad de nexos comerciales bastante significativa con países del Asia, Norteamérica y Europa. En el caso de Mercosur y Caricom, se observa una menor frecuencia de tratados comerciales. Mercosur sostiene convenios comerciales con la India y la Unión Aduanera del Sur de África, mientras que algunos integrantes del Caricom forman parte de acuerdos comerciales con la Unión Europea.

Más allá de los éxitos alcanzados con la desregulación de los flujos comerciales en la región, los países de América Latina y el Caribe continúan mostrando una mayor interconexión con los mercados globales que con los regionales y además,

persisten dificultades en la integración de los mercados laborales de la región dada la divergencia entre los proyectos regulatorios discutidos a lo interno de cada mecanismo. Ello es previsible en todo proceso de armonización, ya que siempre existe lugar para obstáculos como, por ejemplo, la negativa de gremios empresariales a unificar mercados, el incremento de la desconfianza entre los países miembros ante la divergencia de las prioridades de las agendas nacionales, entre otros.

En este sentido, cabe destacar que las reglas del juego han venido cambiando significativamente, lo que trae consigo nuevos retos y oportunidades. Así, por ejemplo, en el sector energético se han concretado numerosos proyectos hidroeléctricos de carácter binacional, así como también proyectos de infraestructura eléctrica y de explotación gasífera (ver, por ejemplo, Rudnick y Zolezzi, 2001 y Echevarría et al, 2017). Estos aspectos son de suma importancia para la integración profunda, en la que se permite reducir los costos transaccionales del comercio, facilitar la movilidad laboral, estimular la inversión extranjera directa y reducir la incertidumbre económica a nivel subregional.

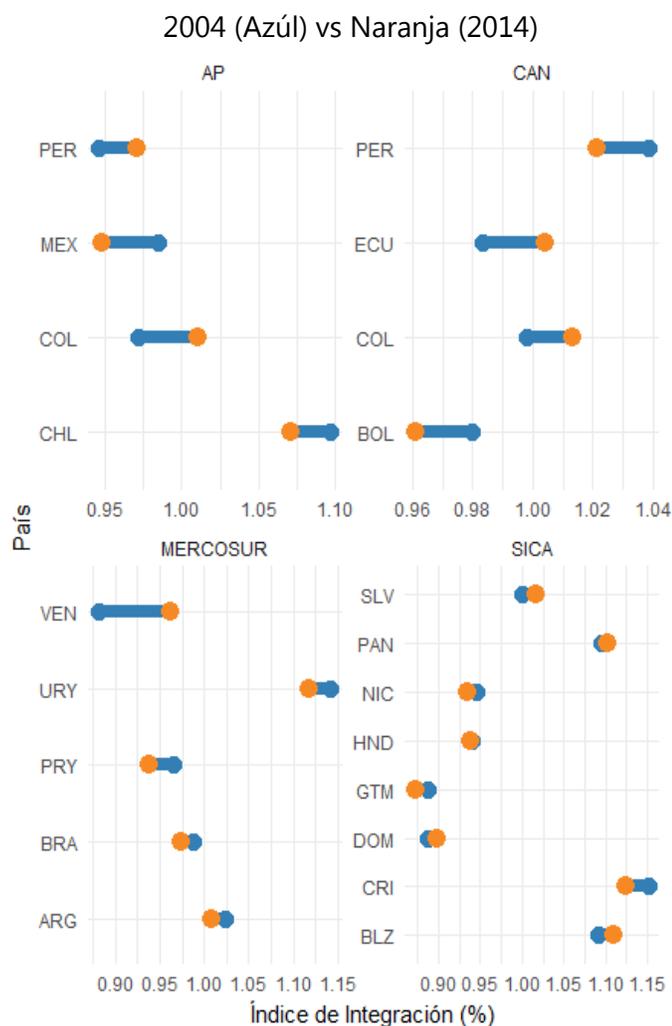
1.3 ¿Qué tanto hemos avanzado?: El índice de integración regional

Se entiende que la mayor fluidez de las relaciones institucionales, comerciales, empresariales y políticas entre uno o más países es un componente fundamental de los procesos de integración y también que la misma es un mecanismo útil frente a las condiciones de competitividad internacional que impone la globalización económica y financiera, pero independientemente de que tan sólidas sean las relaciones o de qué tanto interés tengan los países en formar parte de estos acuerdos, es crucial para el desempeño de todo mecanismo reunir a países con agendas políticas, económicas y financieras sincronizadas que brinden sostenibilidad y dirección a los acuerdos alcanzados.

El Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (2016) propone en este sentido un instrumento multidimensional que prescriba la sincronía entre las agendas nacionales de los miembros de cada mecanismo de integración, tomando en cuenta las diferencias en el nivel de desarrollo de cada país en el ámbito económico, político, social, ambiental y cultural.

Es así como se dispone, desde el año 2016, del Índice de Integración de América Latina y el Caribe para los países miembros de la Alianza del Pacífico, la Comunidad Andina, el Mercosur, el Sistema de Integración Centroamericano y la Comunidad del Caribe.

Figura 3. Índice de Integración de América Latina y el Caribe (INTALC)



Datos: SELA (2016).

Este índice cuantifica el grado de conexión y homogeneidad entre los países del mismo mecanismo a partir del análisis de variables como comercio intrarregional, apertura comercial, términos de intercambio, inflación y complejidad económica en la dimensión económica; pobreza, esperanza de vida al nacer, desempleo, entre otros en la dimensión social; control de la corrupción, estado de la ley, rendición de cuentas, entre otros en la dimensión política; emisiones de CO₂, intensidad energética del PIB, entre otros en la dimensión ambiental; y, conectividad, turismo, entre otros en la dimensión cultural.

A partir de los cálculos de este índice durante un periodo determinado, podemos tener una idea de cómo la senda de desarrollo de los países se ha alineado o no al del resto de los países de su mecanismo. En ese sentido, la figura número 3 muestra el grado de integración para cada país en cada uno de los mecanismos de integración de interés para el año 2004 (azúl), en contraste con el valor del indicador en 2014 (naranja).

De acuerdo al índice de integración regional, no hay patrones de avance en materia de convergencia económica, política, ambiental o social entre los países de alguno de los mecanismos reseñados. De hecho pudiera decirse que el mejor desempeño promedio en este indicador corresponde al SICA, cuyos miembros no han incrementado o disminuido su nivel de integración con sus socios.

1.4 ¿Qué tanto hemos avanzado?: Los flujos comerciales

A fin de evaluar el alcance de los objetivos de la integración comercial, pilar de la acción política de los cinco bloques de estudio, se procede a observar las cuotas de comercio intrarregional de cada uno de los 32 países de nuestra muestra, respecto al mecanismo al que pertenecen.

El comercio intrarregional, medido como la cuota de las exportaciones de un país hacia sus socios intra-mecanismo respecto a sus exportaciones

totales, se incrementó de manera sostenida entre 2003-2010 (Ver figura 4), pero dicha tendencia se estanca al finalizar este período tras importantes reducciones de las exportaciones intrarregionales de algunos países como Perú (AP), Uruguay (MERCOSUR) y Guatemala (SICA). Si bien es cierto que la desaceleración económica generalizada del año 2010 pudo haber afectado el comercio intrarregional, es importante considerar que este es naturalmente bajo en los países con canastas de exportación concentradas en recursos extractivos como las de Brasil, Colombia, Chile, Perú, Ecuador y México, ya que estos son exportados principalmente a China y Estados Unidos en grandes volúmenes y, además, están expuestos a una alta volatilidad de precios. La evolución de estos flujos comerciales fue registrada hasta el año 2016, para el cual se presenta una radiografía de los flujos comerciales entre mecanismos latinoamericanos. En la figura número 5 se presenta un gráfico de redes circular constituido por bloques que identifican a cada mecanismo, los cuales exportan e importan bienes entre sus miembros y hacia miembros de otros mecanismos de integración. A lo interior de cada bloque o nodo, se observa un anillo que indica el monto de los flujos exportados o importados por cada mecanismo: cuando el anillo toma color blanco representa importaciones y cuando toma múltiples colores representa exportaciones, y cada color corresponde con el mecanismo al que las mismas se dirigen.

Pero esta visualización también muestra información en los tres anillos que están detrás de los bloques: En el anillo interior se observa el peso de los flujos de exportación sobre el comercio total, identificados por el color del mecanismo de destino; en el anillo central se muestra el peso de las importaciones, identificado con el color del mecanismo de origen, mientras que en el anillo exterior se observa la cuota que representa cada

vínculo comercial sobre el comercio total de ese mecanismo.

Partiendo del anillo exterior, se observa que por ejemplo, el 58% del comercio del MERCOSUR en ALC se lleva a cabo entre sus miembros; el 30% del comercio de la AP en ALC tiene como contraparte a países del MERCOSUR y el 40% del comercio de la CAN en ALC tiene como contraparte a países miembros de la AP. Incrementando el detalle del análisis, destaca por ejemplo el volumen de las exportaciones intra mecanismo MERCOSUR-MERCOSUR⁴, que alcanza la mitad de sus exportaciones hacia ALC y las exportaciones de AP-AP representan la cuarta parte de sus exportaciones hacia ALC. En cuanto a flujos entre mecanismos, destacan las exportaciones MERCOSUR-AP, que corresponden a la tercera parte de las importaciones de AP desde ALC, las exportaciones desde la AP hacia el SICA que representan el 40% de las importaciones del SICA desde ALC, entre otras que se pueden detallar enfocando el análisis a los anillos exteriores del gráfico.

Sin embargo, tal y como se señala en la figura número 4, las exportaciones de la región se dirigen en su mayoría hacia el resto del mundo. Si ahora orientamos el análisis de anterior hacia qué porción de las exportaciones de las uniones comerciales de la región se dirigen hacia otras latitudes, notamos que los flujos de la figura 5 (comercio entre mecanismos) son mínimos en relación con las exportaciones totales de la región. En la figura 6 se totalizan las exportaciones de los países miembros de la Alianza del Pacífico, Mercosur, Comunidad Andina, Sica y Caricom en 2016 según su destino, expresados en millones de dólares. Los flujos de exportaciones de cada mecanismo están representados por un color determinado y, en particular, los mecanismos de integración de nuestro interés, que en este gráfico son el único origen de

⁴ Estas exportaciones son la suma de las exportaciones del país X a los n-1 miembros del mecanismo. Por ejemplo, para la AP sería igual a la suma de todas las exportaciones Colombia-

México, Colombia-Perú, Colombia-Chile, Chile-Colombia, Chile-Perú, Chile-México y así sucesivamente.

las exportaciones, están ubicados en el lado derecho del gráfico (Ver figura 6).

En el caso de AP, Caricom, CAN, Mercosur y SICA, se recogen las exportaciones recíprocas entre ellos (cómo en la figura 5), más aquellas que se dirigen al resto del mundo. En el caso de las otras regiones, se observan únicamente las importaciones provenientes de los cinco mecanismos de integración analizados.

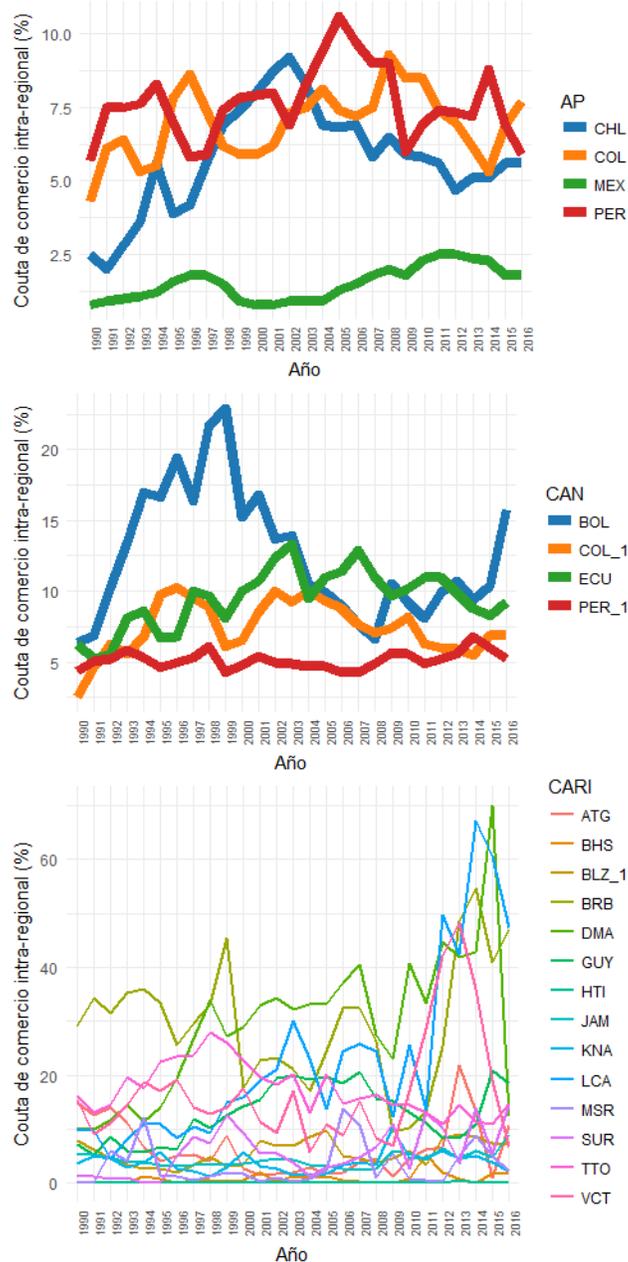
Cómo es de suponerse, el bajo nivel relativo de la demanda Latinoamericana y caribeña conlleva a que los bloques de integración de la región dirijan la mayor parte de sus exportaciones hacia regiones extranjeras; sin embargo, se pueden identificar las inclinaciones comerciales específicas de cada mecanismo. Por ejemplo, se observa que la AP es responsable del 75% de los bienes exportados por ALC hacia el "Resto de América" donde se incluye a Estados Unidos y Canadá, esto se debe principalmente al gran porcentaje de las exportaciones que México (74,4% del total, equivalente a 288 millardos de USD) y Colombia (34,86% del total, equivalente a 13,7 millardos de USD) destinan a los Estados Unidos.

En segundo lugar en esta categoría se encuentra Mercosur, cuyas exportaciones representan el 10% de las exportaciones de nuestra muestra hacia el Resto de América y que ,además, es el primer exportador de la región hacia el continente asiático, al representar el 50% de la oferta de los cinco bloques hacia el continente oriental. Dentro de la oferta del Mercosur al continente asiático se encuentran las exportaciones hacia China y la India, países a los que se destinó en 2016 el 21,1% de las exportaciones de Brasil (42,3 millardos de USD), 11,6% de las exportaciones de Argentina (6,9 millardos de USD) y 36,2% de las exportaciones de Venezuela (10,1 millardos de USD).

No es negativo en ningún aspecto que la cuota de comercio intrarregional o los flujos intrarregionales sean pequeños en comparación a la demanda comercial de los países desarrollados y a

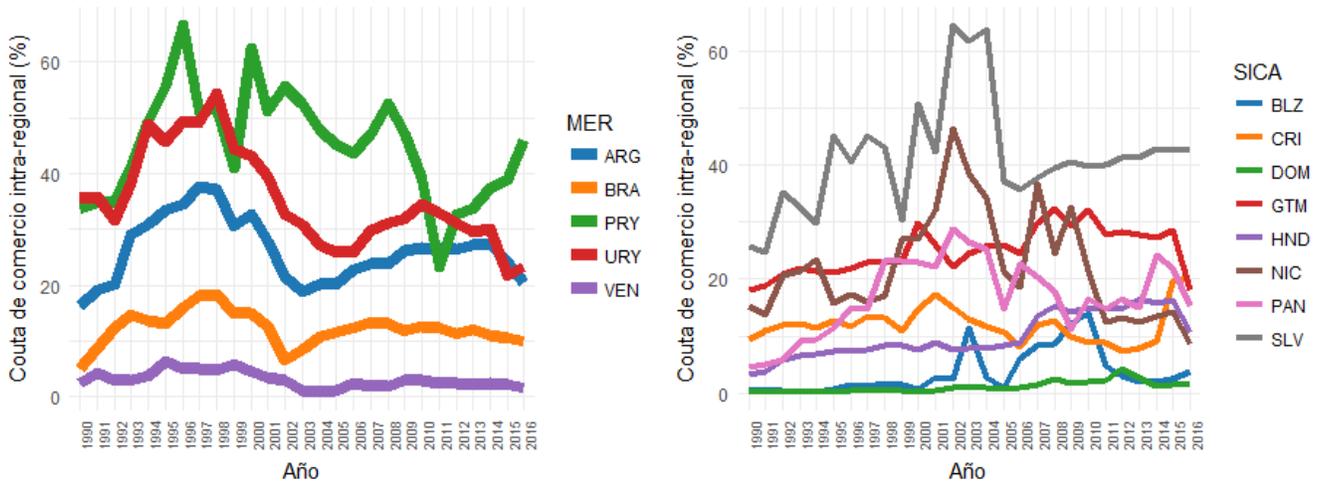
las economías emergentes más importantes del mundo Por el contrario, el incremento de la cuota de mercado de nuestros exportadores de materias primas y productos de diferente escala tecnológica es positivo para el desarrollo de la región, y el alcance de este objetivo debe analizarse en el contexto presentado en las figuras 1 y 2, donde se reseñan los esfuerzos políticos en materia de libre comercio de nuestra región con el resto del mundo.

Figura 4.1. Cuotas de comercio intrarregional (por mecanismo) período 1990-2016



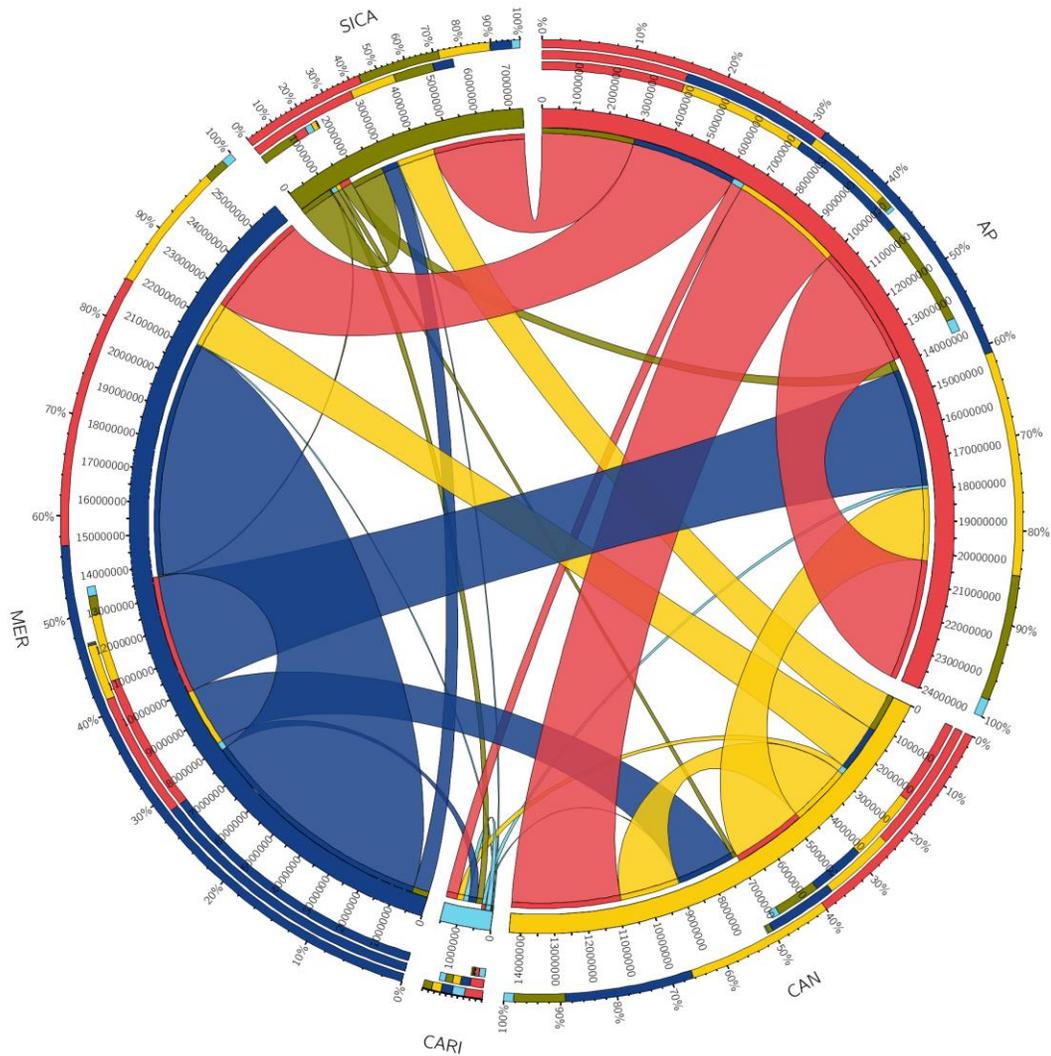
Datos: Atlas of Economic Complexity. Elaboración y cálculos propios.

Figura 4.2. Cuotas de comercio intrarregional (por mecanismo) período 1990-2016



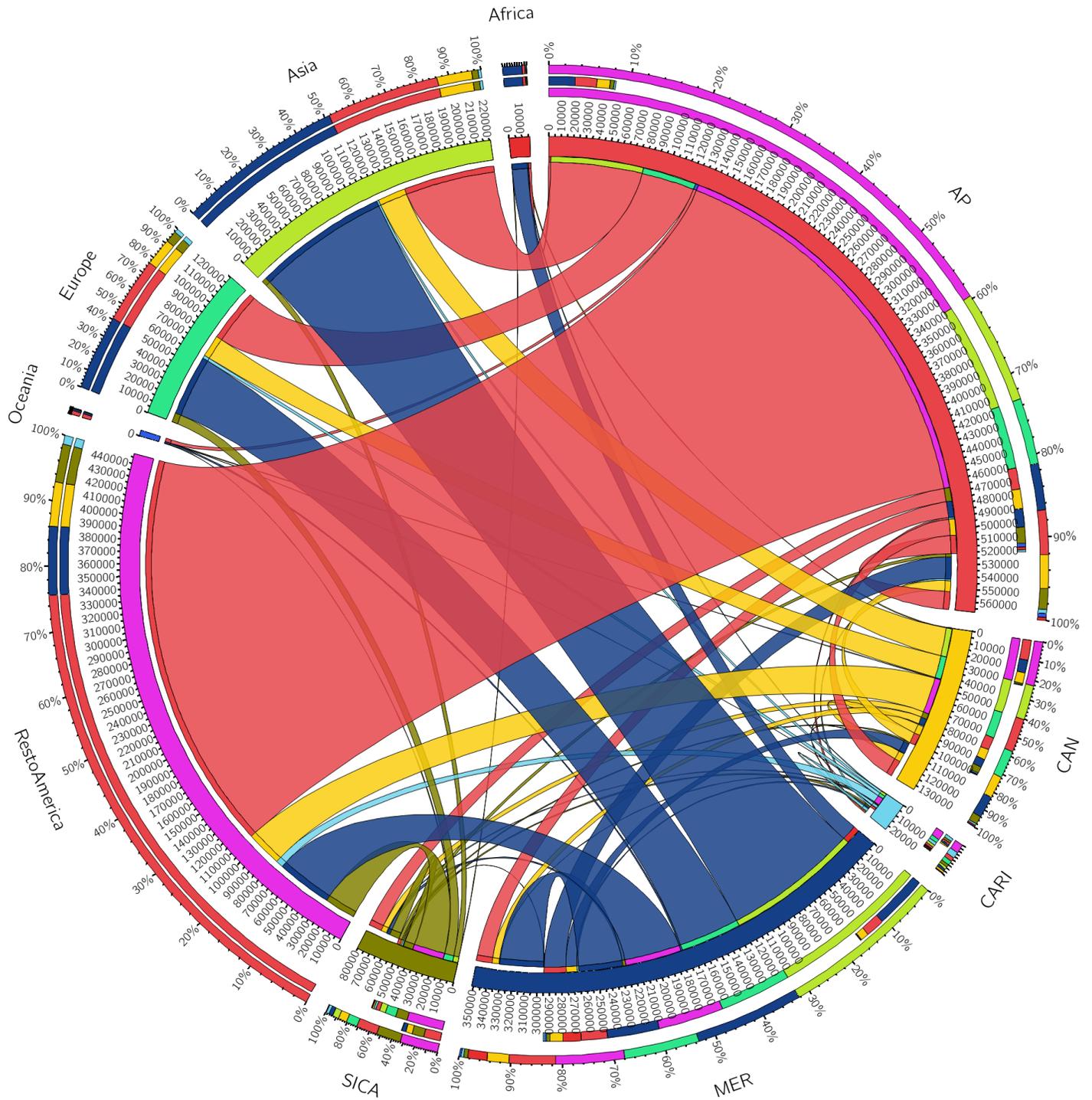
Datos: Atlas of Economic Complexity. Elaboración y cálculos propios.

Figura 5 Exportaciones intrarregionales de los mecanismos de integración. 2016



Datos: Atlas of Economic Complexity. Elaboración y cálculos Propios. Montos expresados en dólares.

Figura 6 Exportaciones de los mecanismos de integración a otras regiones del globo 2016



Datos: Atlas of Economic Complexity. Elaboración y cálculos Propios. Montos expresados en millones de dólares.

1.5 ¿Qué tanto hemos avanzado?: El comercio intraindustrial

El comercio intraindustrial permite complementar los análisis de integración comercial entre distintas regiones ya que, en teoría, mientras más bienes de los mismos sectores sean intercambiados por distintos países éstos tendrán capacidades productivas más complementarias entre sí, lo que conlleva a que se incremente la factibilidad de cadenas de valor productivas entre ellos. El comercio intraindustrial generalmente se estudia a partir de las exportaciones bilaterales de bienes, las cuales pueden ser identificadas según cuatro tipos diferentes de vínculos comerciales: Comercio en un sentido, Comercio intraindustrial estándar, Comercio intraindustrial horizontal (intercambio de bienes de procesamiento o calidad similar), Comercio intraindustrial vertical (intercambio de bienes de procesamiento o calidad diferente). Esencialmente estos cuatro tipos de vínculos son dinámicos, es decir pueden cambiar con el tiempo ya que esta categorización del comercio responde a un criterio de “solapamiento” de los flujos bilaterales de cada producto, los cuales fluctúan de acuerdo al mercado (Emilinger y Piton, 2014).

A priori, para que el intercambio de determinado producto sea considerado intraindustrial (vertical, horizontal o estándar), se debe cumplir que el flujo minoritario del bien para cada par de países, sea al menos igual al 10% del flujo mayoritario.

$$\frac{\min(\text{export}_{i,j,p,t}, \text{import}_{ijpt})}{\max(\text{export}_{i,j,p,t}, \text{import}_{ijpt})} > 0,10$$

En segundo lugar, para diferenciar a los bienes comercializados intraindustrialmente según elementos como su calidad o nivel de procesamiento se debe cumplir que sus valores unitarios difieran en al menos un 15%.

$$\frac{1}{1,15} < \frac{VU \text{ export}_{ijpt}}{VU \text{ import}_{ijpt}} < 1,15$$

A continuación, un ejemplo partiendo de la clasificación HS de bienes a cuatro dígitos de las Naciones Unidas y datos del CEPII: si Perú exporta 18 millones de USD a Chile en “Partes para maquinarias de excavación” e importa de Chile 200 millones de USD en “Partes para maquinarias de excavación”, se habla de una relación de “Comercio en un sentido”, ya que el flujo minoritario equivale al 9% del mayoritario⁵.

Por otro lado, si el valor unitario de las “Partes para maquinarias de excavación” exportadas por Chile es de 100.000 USD por tonelada y el valor de las producidas por Perú es de 50.000 USD por tonelada, el vínculo intraindustrial será considerado como vertical. Haciendo uso de la información acerca de comercio intraindustrial y valores unitarios del CEPII presentamos el cuadro número 2, en el que se observa cómo el 90% de los intercambios comerciales en la región fueron en un sólo sentido durante el 2016. En dicho año, se comerciaron 4965 tipos de bienes diferentes según la categorización HS06 de las Naciones Unidas y se contaba con 384.672 vínculos comerciales por producto, origen y destino (p.e Colombia-Argentina-Algodón; Colombia-Argentina-Carbón).

A pesar de ser alto, este porcentaje disminuyó en comparación al observado en el año 2000, primer año para el que CEPII registra el comercio intraindustrial descompuesto según la clasificación previamente descrita. A partir de dicha disminución en la cantidad de transacciones en un solo sentido, se observa cómo los vínculos en dos sentidos horizontales incrementan de 0,77% a 1,04% y los vínculos verticales de 4,98% a 7,6%. Análogamente el comercio en dos sentidos estándar disminuye de

⁵ Es necesario notar que a mayor nivel de desagregación de las categorías de los productos, disminuye la probabilidad de que su comercio sea considerado como intraindustrial.

2,85% a 1,08%, lo que es atribuible a mejora en la calidad de los datos recolectados⁶.

Cuadro 2. Tratados comerciales por mecanismo

2000	Número de tipos de bienes comercializados según clasificación HS6	4.456
	Número vínculos (origen-destino-producto)	322.350
	Comercio en un sentido (%)	9,4
	Comercio horizontal en dos sentidos (%)	0,77
	Comercio en dos sentidos (%)	2,85
2016	Comercio vertical en dos sentidos (%)	4,98
	Número de tipos de bienes comercializados según clasificación HS6	4.965
	Número vínculos (origen-destino-producto)	384.672
	Comercio en un sentido (%)	90,28
	Comercio horizontal en dos sentidos (%)	1,04
Comercio en dos sentidos (%)	1,08	
Comercio vertical en dos sentidos (%)	7,6	

Datos: World Trade Flows Characterization database, CEPI. Cálculos Propios.

De acuerdo con esta revisión, el balance preliminar es el siguiente: La variedad de productos comercializados incrementó en un 11,4% y la cantidad de vínculos bilaterales por producto incrementó en un 19%, lo que quiere decir que la tasa de descubrimiento de nuevos socios comerciales ha sido más rápida que la tasa de descubrimiento de nuevas capacidades productivas en la región, lo que a pesar de parecer obvio es señal de eficiencia comercial. Mientras tanto la cuota de los vínculos bilaterales intraindustriales (reuniendo verticales, horizontales y no clasificados) sobre los vínculos bilaterales por producto incrementó un 13,14% tras pasar de 8,6% a casi un 10% del total, lo que no quiere decir que la cantidad de transacciones en modalidad intraindustrial en Latinoamérica y el Caribe haya dejado de ser baja, pero brinda indicios de mejor complementariedad productiva en la región.

Para evaluar la evolución histórica del comercio intraindustrial en nuestros 5 bloques de estudio, utilizamos datos del Atlas de Complejidad Económica con clasificación por productos SITC rev 2 a cuatro dígitos para calcular el índice de Grubel-

Lloyd, indicador predilecto del solapamiento de exportaciones entre países. Dicho índice señala la medida en que el comercio de un país con uno de sus socios (o un conjunto de ellos) se realiza en el mismo bien, de manera que promediando dicho indicador para todos los bienes producidos por país de origen y país de destino, se obtiene una medida global de qué tan similares son los bienes que estos dos entes intercambian. Cada país tendrá un índice diferente para cada socio comercial, si éste se acerca a 1, quiere decir que ambos países intercambian los mismos bienes en los mismos volúmenes, mientras que si se acerca a cero se concluye que el comercio es "absolutamente" en un solo sentido (Emilinger y Piton, 2014).

Para asimilar el nivel de comercio intraindustrial de un país con el mecanismo al que pertenece agregamos sus exportaciones por producto en dos grupos: hacia sus socios del mecanismo y hacia el resto de los países del mundo. Tras calcular el índice para cada país y cada producto en ambos grupos, promediamos el índice por cada producto para cada país, obteniendo el grado de comercio intra industrial intra-mecanismo y extra-mecanismo de cada país

Cuadro 3. Fórmulas de índice Grubel Lloyd desagregado y promedio

i: país

j: mecanismo de cada país

j: resto del mundo

p: producto

$$\text{Índice } G_{L_{ijp}} = 100x \left(1 - \frac{\sum_{p=1}^n |export_{ijp} - import_{ijp}|}{\sum_{p=1}^n |export_{jip} + import_{ijp}|} \right)$$

$$\text{Índice } G_{L_{ij}} = \frac{\sum_{p=1}^n \text{Índice Grubel Lloyd}_{ijp}}{n}$$

⁶ El comercio intraindustrial sin diferenciación por calidad corresponde a una clasificación de facto ante la

ausencia de valores unitarios de ciertos bienes en las bases de datos citadas.

A partir de dichos cálculos disponemos de la medida en la que cada país comercia intraindustrialmente con el bloque de integración al que pertenece desde el año 1984 hasta el 2016 (Ver Figura 7) y, a modo de comparación presentamos el mismo índice para cada país respecto a todos los países del mundo que no pertenecen al bloque en cuestión (Ver Figura 8).

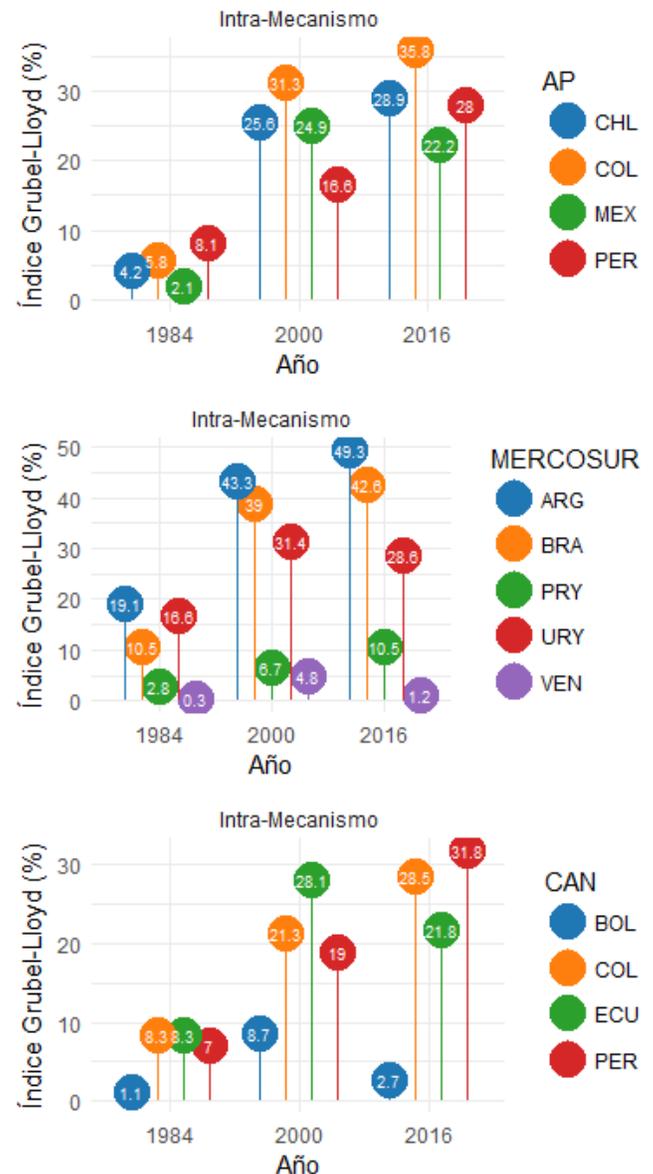
Países cuyo índice Grubel Lloyd incrementa tanto a lo interno del mecanismo como respecto al resto del mundo son considerados como aquellos que están expuestos a mayores grados de encadenamiento productivo internacional. En teoría, tanto por razones de cercanía geográfica como de cooperación institucional, los países deberían exhibir mayores índices de Grubel Lloyd a nivel intra-mecanismo que extra mecanismo, sin embargo, no existen argumentos para afirmar que aquellos bloques con países cuyo comercio intraindustrial sea mayor hacia el resto del mundo son inefectivos, ya no se trata de un juego de suma cero. Lo importante en términos de evaluar la efectividad de las políticas de integración es ver la evolución del indicador a medida que se concretan las etapas de cooperación.

A partir de las gráficas 7.1 y 7.2 se observa que los países de la Alianza del Pacífico han incrementado los intercambios intraindustriales entre sí de manera sostenida, pero esto no es verdad para el resto de los mecanismos de integración, los cuales presentan cierta disminución en los intercambios intraindustriales promedio durante el período 2000-2016.

El índice Grubel Lloyd disminuye en dicho período para México (Alianza del Pacífico); Uruguay y Venezuela (Mercosur); Bolivia y Ecuador (Comunidad Andina); Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Panamá y Nicaragua (SICA); mientras que fluctúa de forma variada para los países miembros

del Caricom, dentro de los cuales resalta el incremento del comercio industrial de Surinam con sus socios del mecanismo, sobretodo en el intercambio de cereales con Guyana, su principal socio comercial de la región.⁷

Figura 7.1. Comercio intraindustrial por mecanismo. Años 1984, 2000 y 2016



Datos: Atlas of Economic Complexity. Elaboración y Cálculos propios.

⁷ En 2016 Suriname exportó un 1.150.000 USD en cereales hacia Guyana e importó 824.000 USD en cereales de este mismo país. Vínculos como este en todos los productos y todos sus

demás socios del Caricom, justificaría esta abrupta subida en su índice Grubel Lloyd.

Figura 7.2. Comercio intraindustrial por mecanismo. Años 1984, 2000 y 2016

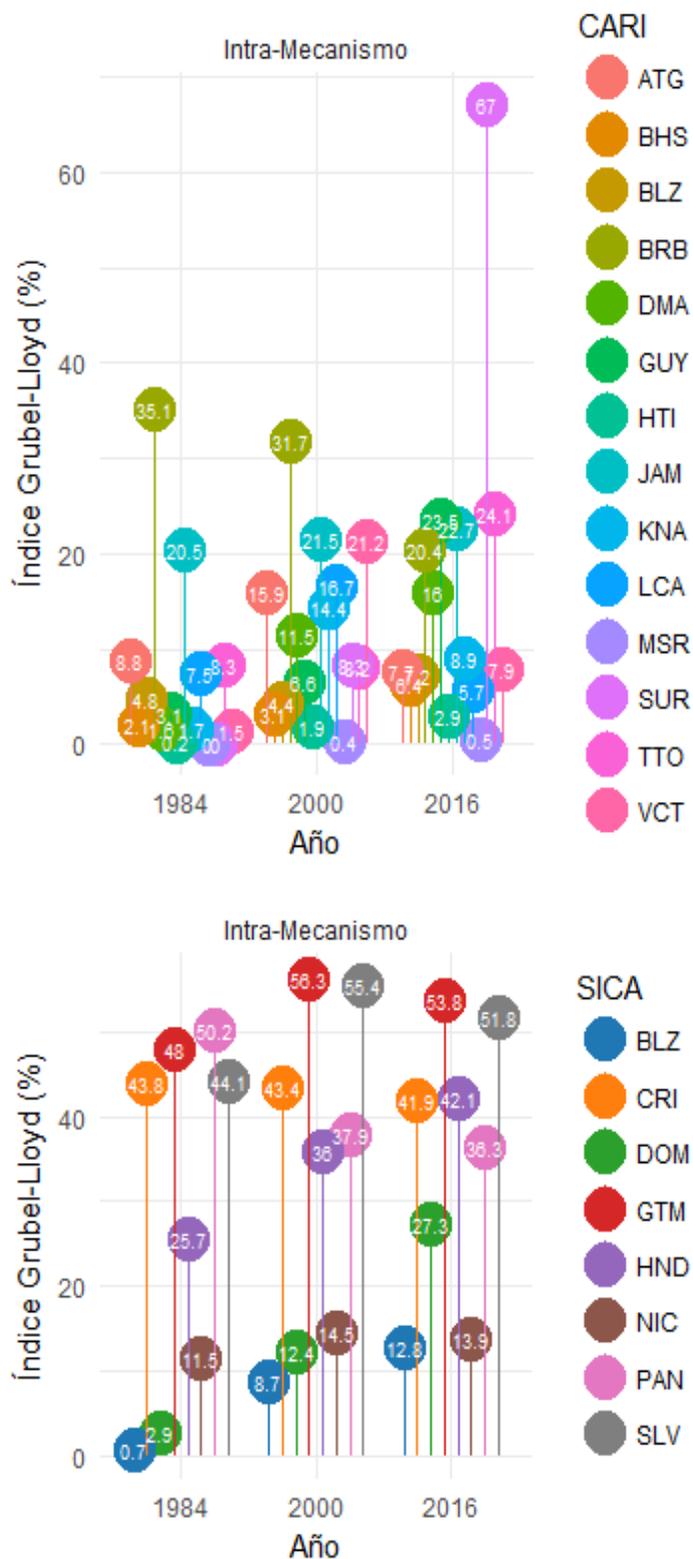
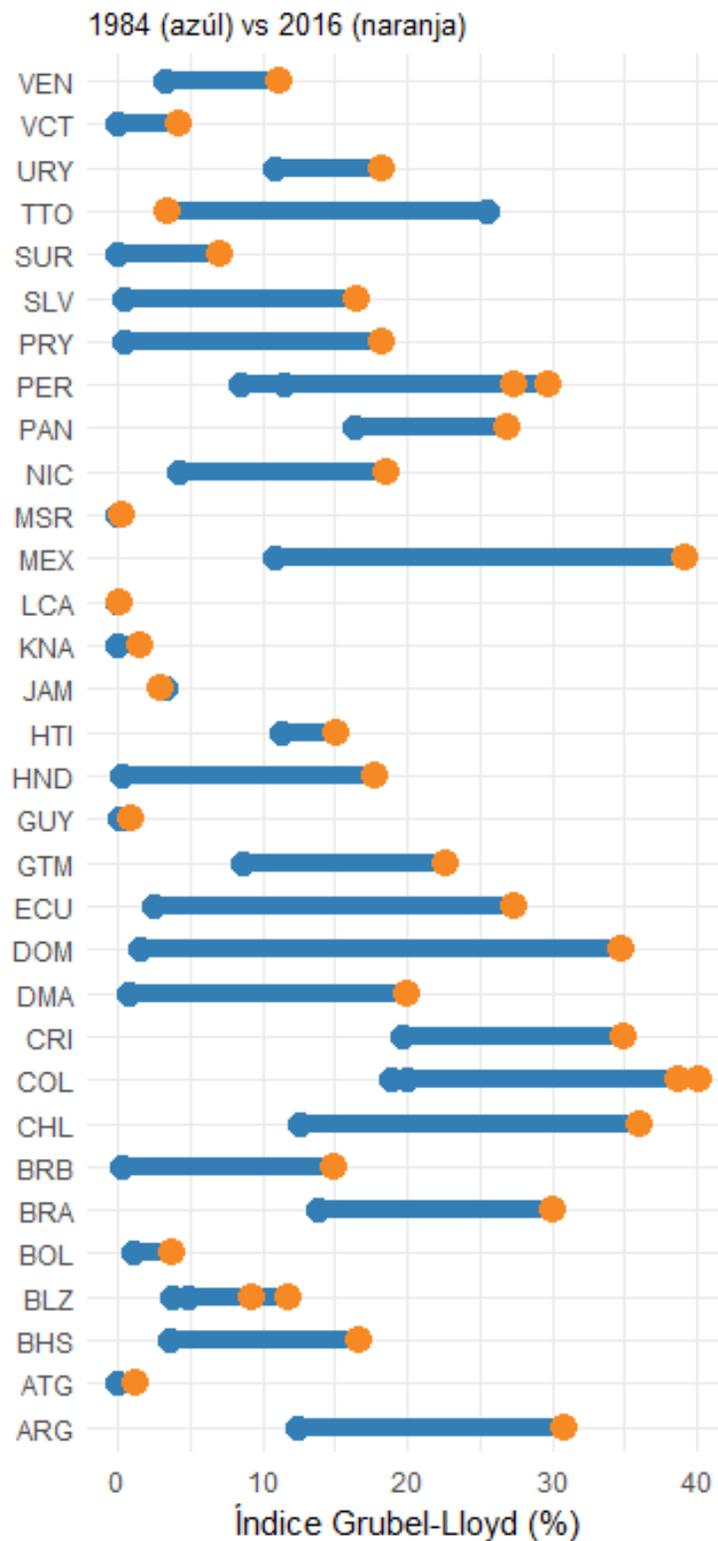


Figura 8. Comercio intraindustrial con el resto del mundo. Años 1984, 2000 y 2016



Datos: Atlas of Economic Complexity. Elaboración y Cálculos propios.

Datos: Atlas of Economic Complexity. Elaboración y Cálculos propios. Belice (BLZ), Colombia (COL) y Perú (PER) presentan dos puntos de subida debido a que pertenecen a dos mecanismos de integración simultáneamente.

1.6 Modelando el comercio en la integración latinoamericana

Tal y como se aprecia en el Anexo 1, los mecanismos de integración de la región comparten el objetivo de incrementar el comercio de bienes y servicios entre ellos como parte fundamental de sus programas desarrollo

Pudimos corroborar que, desde la creación de cada uno de estos mecanismos, el comercio intrarregional e intraindustrial se ha desempeñado heterogéneamente. El comercio intrarregional se incrementó hasta el año 2010, a partir del cual se desaceleró significativamente, mientras que el comercio intraindustrial se desaceleró durante el período 2000-2016.

Pero, más allá de las correlaciones y patrones observados ¿qué rol desempeñó la imposición de cada uno de los mecanismos en el comercio entre sus Estados miembros?

A partir de un análisis de gravedad sobre el comercio bilateral, podemos acercarnos a la respuesta de esta interrogante. El modelo de gravedad del comercio internacional es una herramienta ampliamente usada por analistas de políticas públicas para examinar el posible rol que cumplen las distintas políticas comerciales o arancelarias sobre el comercio entre las partes involucradas. Esencialmente, el modelo permite analizar la regionalización del comercio en función de la proximidad geográfica y la existencia de acuerdos de comercio preferenciales entre las partes tras tomar en cuenta otros elementos como el volumen de la oferta y la demanda de los países involucrados, mediante variables como el producto interno bruto o el producto por habitante y la población (Head y Mayer, 2013).

Analizaremos el efecto de los convenios AP, CAN, Mercosur, SICA y Caricom sobre el comercio entre sus Estados miembros mediante un modelo de OLS con errores estándar robustos de White y agrupación de los errores por cada par de socios

comerciales (Sheperd 2012), sobre una muestra de los 33 países latinoamericanos que participan en al menos uno de estos acuerdos. La muestra abarca el período 1990-2016 y recopila datos de comercio bilateral de bienes provenientes del *Atlas de Complejidad Económica del Centro de Desarrollo Internacional de Harvard*, datos de producto interno bruto, población y producto por habitante de cada uno de estos países provenientes del Banco Mundial y datos de distancia geográfica y cultural entre países del CEPII.

En todas las especificaciones se incluye variables dicotómicas diádicas que son igual a uno en el escenario en que el país de origen y el país de destino pertenezcan al mismo mecanismo de integración.

En la especificación número 1 y 2 se muestra el modelo intuitivo de gravedad según las identidades sugeridas en la bibliografía estándar. La primera muestra la relación entre la demanda y oferta de exportaciones como el PIB del país de origen y destino (Sheperd, 2012), mientras que la segunda representa la demanda y la oferta cómo el ingreso unitario por habitante de cada economía, multiplicado por la población de las mismas (Head y Mayer, 2013); finalmente, en ambas especificaciones se incluyen las variables que identifican los costos de transacción, tales como la distancia entre las capitales de los países (distancia), si estos comparte o no frontera terrestre (contigüidad) si son miembros del mismo mecanismo.

Especificación 1 (Sheperd, 2012):

$$\text{Log}X_{ij} = C_o + B_1 \log \text{PIB}_i + B_2 \log \text{PIB}_j + B_3 \log \text{dist}_{ij} + B_4 \text{Intra}Z_{ij} + u_{ij}$$

Z: AP, Mercosur, CAN, Caricom SICA

Especificación 2 (Head y Mayer, 2013):

$$\text{Log}X_{ij} = C_o + B_1 \log \text{PIBPC}_i + B_2 \log \text{PIBPC}_j + B_3 \text{POB}_i + B_4 \text{POB}_j + B_5 \log \text{dist}_{ij} + B_x \text{Intra}Z_{ij} + u_{ij}$$

Cuadro 4	(1)	(2)	(3)	(4)
Modelo de gravedad (1990-2016)	Valor de las exportaciones (Log)			
ln_distancia	-1.363*** (0.103)	-1.438*** (0.106)	-1.380*** (0.106)	-0.922*** (0.0996)
contigüidad	1.131*** (0.208)	0.823*** (0.220)	0.690*** (0.257)	0.128 (0.131)
AP_intra	0.997** (0.426)	0.973** (0.384)	2.025*** (0.312)	1.106*** (0.104)
CAN_intra	1.226*** (0.327)	0.996*** (0.276)	1.939*** (0.373)	0.372* (0.210)
SICA_intra	1.382*** (0.234)	1.297*** (0.225)	0.918*** (0.241)	1.577*** (0.233)
MER_intra	0.821** (0.415)	0.715* (0.402)	1.457*** (0.344)	0.940*** (0.0912)
CARI_intra	2.178*** (0.300)	2.330*** (0.334)	3.368*** (0.265)	2.192*** (0.486)
ln_PIB_ori	1.142*** (0.0337)			
ln_PIB_dest	0.680*** (0.0313)			
ln_PIB_PC_P PA_dest		0.425*** (0.0713)		
ln_PIB_PC_P PA_ori		1.827*** (0.0879)		
ln_Pop_ori		1.136*** (0.0438)		
ln_Pop_dest		0.717*** (0.0386)		
Constant	- 18.04*** (1.364)	- 23.00*** (1.607)	29.81*** (1.107)	23.18*** (0.777)
Observaciones	22,151	20,220	22,366	25,146
R-cuadrado	0.611	0.643	0.679	0.724
EF origen	No	No	Si	Si
EF destino	No	No	Si	Si
Método	MCO	MCO	MCO	PPML

Errores Estándar Robustos en Paréntesis
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

La tercera especificación responde al modelo teórico de la gravedad, que exige la incorporación de los "términos de resistencia multilateral (TRM)". Los TRM procuran recoger el costo de oportunidad que representa para un país x comercializar con el país y dado el beneficio neto que obtendría al comerciar con los demás n-1 países del mundo (o en este caso de ALC). Para incluir a la especificación este efecto para el país de origen y destino, se incorporan efectos fijos para cada una de estas variables. El efecto fijo por país de origen recogerá los no

observables de cada exportador constante para todos los destinos y el efecto fijo por país de destino recogerá los no observables de cada importador constante para todos los orígenes. Este método para captar el efecto de los TRM impide incluir otras variables monódicas en el modelo (PIB, PIB per cápita, políticas arancelarias unilaterales, etc.), ya que son perfectamente colineales a los efectos fijos, por lo que estas no son incorporadas en las especificaciones 3 y 4.

Especificación de efectos fijos (Control de TRM,):

$$\text{Log}X_{ij} = C_o + B_1 \text{Intra}Z_{ij} + B_2 \text{contigüidad}_{ij} + B_3 \text{logdist}_{ij} + B_i \text{Origen} + B_j \text{Destino} + u_{ij}$$

En último lugar, se escoge una especificación no lineal recurrentemente usada en la literatura como prueba de robustez. Se trata de una estimación de pseudo máxima verosimilitud de Poisson que, esencialmente, sirve para controlar por posibles problemas de heterocedasticidad (que puede hacer inconsistentes a los estimadores de las especificaciones 1, 2 y 3) y para reducir problemas asociados a sesgos de selección, que ocurren dado a que las especificaciones MCO omiten todas las exportaciones iguales a cero.

Al ser una relación planteada en logaritmos, los coeficientes deben ser interpretados como elasticidades. De manera que, por ejemplo, el coeficiente del PIB del país de origen en la especificación 1 se interprete como "un incremento del 1% del PIB del país de origen se traduce en un incremento de las exportaciones del 1,114%", por lo que diríamos que el PIB del país de origen tiene un efecto más que proporcional sobre el comercio.

La revisión de los resultados arroja que la distancia, la contigüidad y las variables que simbolizan oferta y demanda en las especificaciones 1 y 2 mantienen de manera robusta el signo esperado con niveles de significancia del 1%. Para ALC, un incremento de 1% en la distancia conlleva una disminución más que proporcional de los flujos comerciales (excepto en la especificación PPML); ser países vecinos implica un mayor comercio que no

serlo y el comercio incrementa más que proporcionalmente cuando el país de origen incrementa su capacidad de oferta, y menos que proporcionalmente a medida que incrementa la demanda.

Respecto a las variables de interés, se observa que en la mayoría de las especificaciones las cinco iniciativas tienen un impacto positivo y más que proporcional con el comercio entre pares de países con niveles de significancia estadística del 1%. De hecho, desde un punto de vista relativo, las exportaciones se ven más afectadas por la pertenencia al mismo mecanismo que a compartir una frontera terrestre, ya que se observa en el cuadro 4 que tanto el poder explicativo como la magnitud de la elasticidad es mayor para las variables "Intra mecanismo" que para la variable de contigüidad.

2.- Caracterizando las brechas regionales

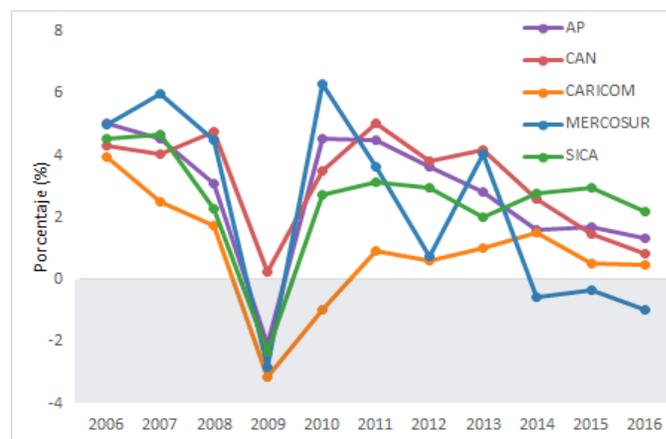
Tras evaluar el estado de la integración en Latinoamérica y el Caribe, se observa que más allá de los patrones y tendencias latentes en los flujos comerciales intrarregionales y las instituciones que los respaldan, persisten interrogantes acerca del camino a transitar por estas iniciativas de integración. Por ello este apartado se encuentra dedicado a indagar acerca de aquellos aspectos de la integración económica en las que brechas o asimetrías entre los integrantes de cada mecanismo de integración pudieran comprometer o potenciar, el proceso en sí.

A continuación presentamos el estado actual y la evolución de los objetivos macroeconómicos estándar de toda unión de cooperación económica, observando estos como grupos de países en vías de desarrollo que, en mayor o menor medida, tienen cestas de exportación concentradas en commodities o atadas al desempeño de los países desarrollados y las economías emergentes.

2.1 Diferencias en desempeño macroeconómico

Los patrones de crecimiento de la región distan de la constante expansión económica experimentada durante los años previos a la crisis de 2008, en los cuales las economías, intensivas en commodities o no, se beneficiaron de los altos niveles de demanda de los Estados Unidos, China y Europa. De hecho, teniendo en cuenta las diferencias entre las tasas de crecimiento promedio de cada mecanismo, se observan sendas de crecimiento similares: Antes de la crisis se registraron tasas anuales de crecimiento mayores al 2%, seguido por una recesión económica durante el 2009 y una explosiva recuperación en el 2010, año a partir del cual se desacelera el crecimiento de las economías regionales, salvo en el caso del SICA que mantuvo su dinamismo (ver Figura 9).

Figura 9. Crecimiento económico por mecanismo



Datos: Indicadores para el Desarrollo del Banco Mundial. Cálculos propios.

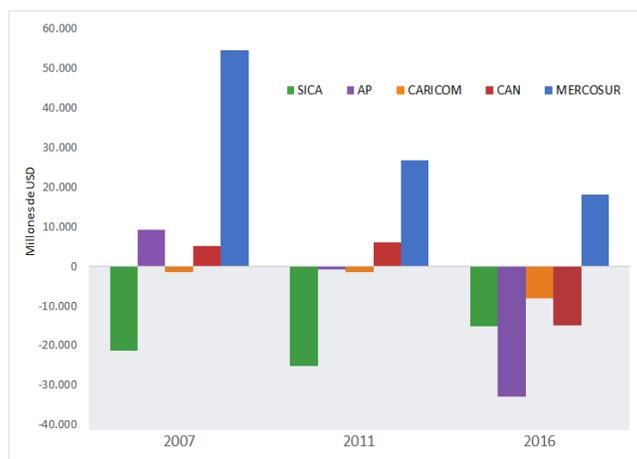
Estos patrones subregionales son explicados por el desempeño exportador de la región.

La evolución de la balanza comercial por mecanismos muestra una consistente disminución del déficit comercial a partir del año 2007, último año de crecimiento antes de la crisis *sub-prime*. Después de esta crisis de escala mundial, la demanda de los países desarrollados se debilitó. Las nuevas posturas austeras en las economías europeas y la lenta recuperación de la demanda estadounidense condujeron los países a ser exportadores netos después de haber sido el epicentro de la demanda mundial durante años (ver Figura 10).

Por otro lado, la desaceleración del crecimiento de China fue determinante en la disminución de los precios de los commodities, coadyuvada en el caso del petróleo por el incremento de la eficiencia de la explotación del petróleo de esquisto en los Estados Unidos, que desde 2014 ha llevado a este rubro energético a precios menores a los vistos durante la primera década del siglo XXI. Dado este cambio de paradigma, en el que la demanda mundial poco puede hacer para apalancar el crecimiento de las exportaciones de la región (y su desarrollo), es necesario optar por niveles aún mayores de cohesión institucional en materia comercial,

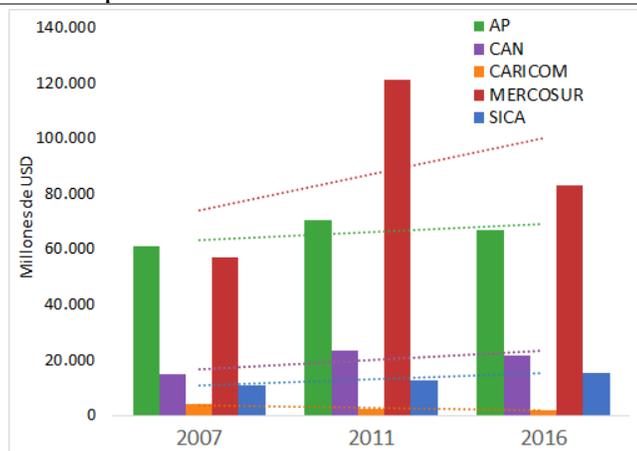
teniendo como objetivos principales el encadenamiento productivo regional (para ganar productividad) y la diversificación de las economías intensivas en commodities.

Figura 10. Balanza comercial por mecanismo



Datos: Indicadores para el Desarrollo del Banco Mundial. Cálculos propios.

Figura 11. Recepción de inversión extranjera directa por mecanismo.



Datos: Indicadores para el Desarrollo del Banco Mundial. Cálculos propios.

Por supuesto, una vía alterna para apuntalar la demanda en los países en vías de desarrollo es la inversión extranjera directa, la cual ha incrementado progresivamente en ALC a raíz de las bajas tasas de interés objetivo de las autoridades económicas de los Estados Unidos y otras partes del mundo.

En la figura número 11 se observa un incremento en la recepción anual de inversión extranjera directa en la Alianza del Pacífico (9%), la Comunidad Andina

(45%), el Mercosur (46%) y el Sistema de Integración Centroamericano durante el período 2007-2016, habiendo disminuido únicamente en el caso del CARICOM (-50%). Si bien este balance preliminar es positivo, no tiene una continuidad garantizada, ya que existen dudas acerca de si el futuro incremento de las tasas de interés en Estados Unidos pueda ser compensado por el optimismo internacional en torno a las nuevas políticas implementadas en Brasil y Argentina (miembros del Mercosur) en términos de flujos de inversión extranjera.

Independientemente de la vía por la cual la demanda mundial delimite nuevos paradigmas para las subregiones de América Latina y el Caribe, éstas deberán seguir avanzando en la búsqueda de un nivel de cohesión institucional que facilite aún más la movilidad de recursos, el desarrollo de encadenamientos productivos y la acumulación de *know-how* productivo para encaminarse en sendas de crecimiento más resilientes.

Para todo lo anterior es necesario alcanzar estadios de cohesión institucional capaces de alinear los incentivos de la gran multiplicidad de agentes involucrados en estos procesos de desarrollo subregional, pero la voluntad de ello está supeditada a la existencia de objetivos en común, los cuales no siempre coinciden con los delimitados en los tratados de cooperación, sino que están en función del nivel de desarrollo de los países.

2.2 Diferencias institucionales

Para llegar a este punto donde los países comparten una visión de futuro común, es necesario preguntarse cómo las asimetrías regionales pueden, de alguna manera, restringir o limitar el desarrollo de estas instituciones inclusivas. La respuesta a esta interrogante se asocia a la presencia de instituciones jurídicas débiles u obsoletas, con relación a las que prevalecen, por ejemplo, en los países asiáticos (Mira, García y Delgado, 2012). Desde una perspectiva de mediano plazo, también es posible argumentar que las fuerzas de la globalización ya

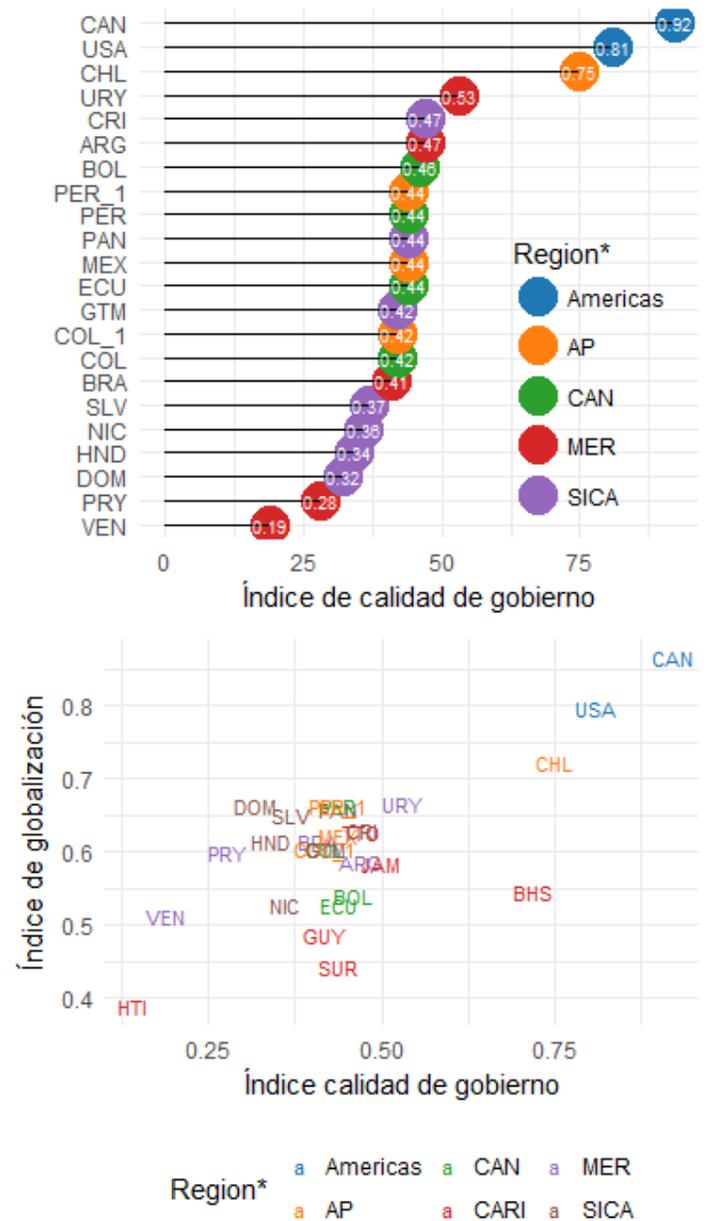
están produciendo una suerte de convergencia institucional.

Cuando nos referimos a la convergencia institucional hacemos referencia a la reducción de las diferencias entre aquellos componentes idiosincráticos que condicionan la gobernabilidad de cada país, ya que entendemos que la coordinación de políticas efectivas, transparentes y sostenibles en el tiempo se enfrenta con más trabas en la medida en que uno de los actores se encuentra expuesto a riesgos disímiles a los de sus socios. El Instituto de Calidad de Gobierno de la Universidad de Gothenburg resume para cada país un índice de calidad de gobierno a partir de información política, económica y financiera resumida en tres puntos de riesgo: nivel de corrupción; funcionamiento de la burocracia; y, ley y el orden.

El punto de la corrupción recoge la propensión de los países a recibir inversión extranjera, ya que la institucionalización de prácticas corruptas está generalmente asociada a pérdidas de eficacia gubernamental, inconsistencia en las políticas públicas e intervencionismo; por ende, mientras mayor sea en determinado país, se esperará de este un menor grado de gobernabilidad. Mientras tanto, los componentes de burocracia y ley y el orden están asociados a la capacidad de absorción de choques que tienen las instituciones locales, tomando en cuenta elementos como su imparcialidad, transparencia y resistencia ante presiones políticas (Stefan y Holmberg et al. 2018).

En la figura número 12.1 podemos apreciar el ranking de gobernabilidad de algunos países de América de acuerdo con el índice del Instituto de Calidad de Gobierno, mientras que en la figura 12.2 observamos relación entre este índice y el Índice de Globalización del Instituto de Economía Suizo KOF (Dreher, 2006), el cual toma en cuenta el nivel de globalización económica, social y política de cada país.

Figura 12.1 y 12.2 Calidad de gobierno y globalización



Datos: The Quality of Government Basic Dataset, version Jan18. University of Gothenburg; (Stefan y Holmberg et al. 2018); (Dreher, 2006). Elaboración Propia.

*Al segmentar gráficas por región nos acotamos a una clasificación de regiones ad hoc, según los mecanismos de integración latinoamericana de interés para este estudio. Colombia y Perú son graficadas dos veces simulizando su presencia en la AP y la CAN.

A priori se observa que la calidad de gobierno y la globalización se encuentran asociados positivamente en Latinoamérica, lo que corresponde al hecho de que países con mayor apertura son también aquellos que han desarrollado instituciones más robustas. Esto parte de que los Estados buscan

integrarse a socios lo más estable y desarrollados posible y, análogamente, de que los Estados más estables y desarrollados buscan incrementar sus vínculos comerciales y políticos con el resto del mundo.

La Alianza del Pacífico se perfila como la iniciativa de cooperación con mayor nivel de gobernanza promedio, pero es destacable la diferencia entre el nivel de calidad de gobierno de Chile y el de sus aliados tanto en esta variable como en su nivel de globalización.

La Comunidad Andina exhibe la mayor simetría en términos de Calidad de Gobierno, pero esto contrasta con sus notables asimetrías en su Índice de Globalización, a la vez que los miembros del SICA presentan un nivel de desarrollo medio en ambas dimensiones y el CARICOM exhibe bajos niveles de globalización con grandes asimetrías en globalización y calidad de gobierno.

Al analizar el Mercosur, sale a relucir la evidencia más fiel del argumento planteado en torno a simetría institucional y sostenibilidad de acuerdos. Se observa que el Mercosur es relativamente homogéneo en ambas dimensiones al excluir a la República Bolivariana de Venezuela del análisis, país que tiene el segundo peor desempeño en gobernabilidad y globalización de la muestra. Esto se tradujo tangiblemente en la suspensión temporal de Venezuela del MERCOSUR en agosto del 2017 tras la celebración de las elecciones de la Asamblea Nacional Constituyente.

En función de estos elementos, pudiéramos pensar que en aquellos mecanismos con niveles de gobernanza y globalización relativamente altos y similares, como AP y el MERCOSUR, las políticas locales y la política exterior serán más sostenibles en el tiempo al estar suscritas a instituciones de control, transparencia y *accountability*, que intercedan ante cualquier cambio de rumbo en contra de los tratados. Esta clase de "blindaje institucional" no pareciera estar presente en todos los países miembros del SICA y el CARICOM, mecanismos

cuyas políticas pudieran verse comprometidas ante cualquier cambio drástico en alguno de los liderazgos locales que la componen.

Detrás de la convergencia institucional a largo plazo en nivel de globalización (proxy de la fuerza de los vínculos políticos y económicos de cada país con el exterior) y en calidad de gobierno (proxy de la sostenibilidad de las buenas prácticas a lo interno de cada país), consideramos que un conjunto de factores ha jugado y seguirá jugando un rol fundamental

En primer lugar, destaca el papel de los organismos multilaterales y las instituciones de coordinación internacional en la reducción de los costos transaccionales y de las asimetrías de información asociados a las negociaciones comerciales. Al mismo tiempo estos organismos han contribuido a crear una conciencia colectiva sobre temas como el comercio justo y el desarrollo de marcos normativos para su fortalecimiento. Puede afirmarse que algunas de estas iniciativas, como el GATT han cambiado el concepto de integración económica para dar espacio a los acuerdos comerciales (Krugman, 1991) o para permitir nuevos tipos de interacción entre los Estados (un primer hito en este sentido pudiese ser la creación de la Organización Mundial del Comercio) (Bartesaghi, 2016).

En segundo lugar, está el incremento de la competencia internacional durante los últimos veinte años, la cual ha generado nuevos estándares legales, productivos e institucionales que, respaldados por instrumentos de medición, sirven de fundamento a analistas de bancos de inversión y calificadoras de riesgo de mercados emergentes, así como también a hacedores de políticas públicas. Es así como, de forma indirecta pero sistemática, los indicadores de "buenas prácticas" como el Doing Business o el índice Global de Competitividad están también moldeando los diseños institucionales globales.

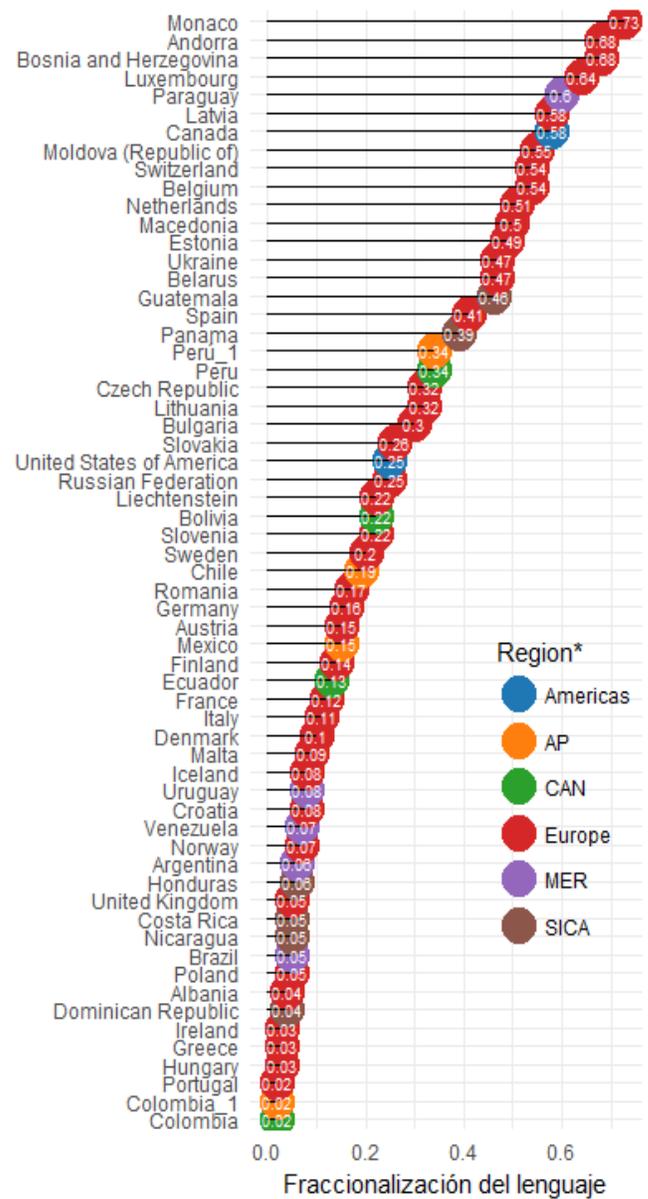
En tercer lugar, la preocupación por riesgos sistémicos relacionados con las crisis internacionales, las migraciones, el cambio climático, la seguridad alimentaria y la seguridad regional ha estimulado el surgimiento de un nuevo regionalismo estratégico donde las regiones se convierten en un espacio de acción política para los Estados, la empresa privada y otros grupos de interés que buscan posicionarse frente a los cambios en las estructuras económicas y financieras a nivel global (Ruiz, 2010).

Finalmente y tal cual como se ha argumentado antes, el avance en los procesos de integración queda supeditado a las condiciones iniciales, entre las cuales también se encuentra el proceso de colonización en la región. En este sentido, América Latina y el Caribe presentan una reducida diversidad etnolingüística y ello contribuye en gran medida a reducir costos de comunicación que moldean las interacciones comerciales, migratorias y políticas entre países (Alesina et al, 2003).

Observando el índice de fraccionalización del lenguaje de Alesina, Easterly et al (2003), se puede concluir que los países de Latinoamérica y el Caribe, tienen un bajo nivel de fraccionalización en comparación con sus pares del continente europeo (Ver Figura 13).

Esta variable se interpreta como la probabilidad de seleccionar aleatoriamente a dos individuos del mismo país que pertenezcan a grupos lingüísticos diferentes, por lo que un bajo nivel de esta variable puede ser indicio de baja diversidad etnolingüística. Empíricamente se ha determinado una relación negativa entre esta variable y la calidad de la gobernanza (La Porta, et al. 1999).

Figura 13. Fraccionalización del lenguaje.



Datos: The Quality of Government Basic Dataset, version Jan18. University of Gothenburg.; Alesina, Easterly et al (2003). Se usa una clasificación de regions ad hoc. Elaboración propia. Perú y Colombia salen dos veces en reflejo de su presencia en AP y CAN. No había datos disponibles para países de la región.

2.3 Diferencias del marco regulatorio

La integración económica se suele entender, en primera instancia, a través del intercambio de bienes y servicios entre los diferentes países. Éste es el primer paso en torno a las iniciativas integracionistas. Con el tiempo, estas relaciones comerciales adquieren expresiones financieras y humanas que obligan a pensar en la complementariedad de los mercados de bienes, capital y trabajo. La contrapartida natural de la integración de mercados es la homogenización de ciertas normas como condición *sine qua non* para el aprovechamiento de las economías de escala, reducción de los costos de información y mejora en los niveles de inversión.

No obstante, el tema de la armonización no es trivial, a partir de la experiencia europea se puede observar que existen varias alternativas o distintas estrategias para la armonización regulatoria, dimensiones del análisis y condicionantes de la armonización, entre las que cabe mencionar las institucionales y las económicas.

En el anexo B se muestra, sucintamente, parte de la normativa de los países de los cinco mecanismos de integración analizados en este documento.

En los cuadros 5, 6, 7, 8 y 9 se muestran los avances de los cinco mecanismos en su camino hacia lograr estadios superiores de armonización de marcos regulatorios, destacando además cuál ha sido su visión estratégica y algunos elementos pendientes de superar en las respectivas agendas de trabajo

La visión estratégica de los países de la Alianza del Pacífico, en el intento por armonizar la normativa regulatoria de los países que lo conforman, ha logrado que la mayoría de los aranceles haya desaparecido producto de las negociaciones, multilaterales, regionales y bilaterales. Actualmente, desarrollan mejoras regulatorias con el propósito de reducir costos y trámites innecesarios.

Un logro importante de la Alianza del Pacífico es la creación del mercado integrado latinoamericano (MILA), para la integración de la bolsa de valores y el mercado de capitales de los cuatro países. Los países han adoptado políticas de liberación de la economía y han abierto la mayor parte de los sectores productivos a la inversión extranjera directa. En materia de libre circulación de personas, se han obtenido resultados alentadores que han permitido el crecimiento de los flujos de turistas y estudiantes en la región, además se estableció la Plataforma de Intercambio de Información Inmediata para la Seguridad Migratoria de la Alianza del Pacífico (Ver cuadro 5).

Cuadro 5 Marco Regulatorio de la Alianza del Pacífico

Ámbito	Avances	Evaluación
Comercio	La mayoría de los aranceles ha desaparecido producto de las negociaciones, multilaterales, regionales y bilaterales. Actualmente desarrollan mejoras regulatorias con el propósito de reducir costos y trámites innecesarios.	El comercio entre los países de la alianza es aún modesto, aunque de manera unificada representan la séptima economía del mundo.
Mercado de capitales	Creación del mercado integrado latinoamericano (MILA), fase I. Los países han adoptado políticas liberales y han abierto la mayor parte de los sectores de sus economías a la inversión extranjera directa.	Existen espacios para mejorar el clima de inversiones, abriendo nuevos sectores a la inversión, facilitar la resolución de controversias y combatir la corrupción. Se requiere consolidar el MILA como un mercado accionario integrado, aumentando el volumen de transacciones, dándole promoción y disminuyendo sus costos transaccionales
Mercados laborales y políticas migratorias	En materia de libre circulación de personas se han obtenido resultados alentadores que han permitido el crecimiento de los flujos de turistas y estudiantes en la región. La AP estableció la Plataforma de Intercambio de Información Inmediata para la Seguridad Migratoria de la Alianza del Pacífico.	Persisten dificultades en la libre movilidad de personas en México, mientras que Chile ofrece un marco normativo más abierto a la migración y a su participación en el mercado laboral. La legislación sobre la libre movilidad de factores se dificulta por la presencia de elevados niveles de informalidad en los mercados laborales. Sobre todo en Colombia y Perú.

Cuadro 6 Marco Regulatorio de Comunidad Andina

Ámbito	Avances	Evaluación
Comercio	Las normas sobre competencia comercial tienen desarrollos, sobre todo sancionando prácticas de dumping y subvenciones. Se aprobó, en 1998, un ambicioso plan para la liberación del comercio de servicios en la CAN	Divergencias en los enfoques y prioridades de la política comercial. La decisión 608, del año 2005, a fin de promover la libre competencia tiene baja difusión. A diferencia de las normas sobre las prácticas de dumping y subvenciones, la 608, carece de supranacionalidad y corresponde a cada país miembro hacerla efectiva las medidas cautelares o definitivas en casos donde la Secretaría General denuncie prácticas anticompetitivas.
Mercado de capitales	La decisión sobre la liberación de los servicios financieros sigue bajo discusión. La CAF y el FLAR contribuyen, en el marco de sus atribuciones, a la dinámica de los movimientos de capital	Carencia de iniciativas para un tratamiento común de las inversiones extranjeras en la subregión. Cada país maneja de manera autónoma el mercado de capitales. Se han adoptado normas sujetas a compromisos con países fuera de la comunidad andina. Se requiere definir la agenda para la avanzar en la liberación de los servicios financieros
Mercados laborales y políticas migratorias	Se aprobó una resolución comunitaria sobre la seguridad y salud en el trabajo. Tarjeta Andina de Migración y Pasaporte andino, Reconocimiento de documentos de identidad con fines de turismo, más no trabajo.	Obstáculos para la libre movilidad de factores. Los mandatos para el reconocimiento de títulos de educación superior no se han cumplido. La cooperación policial y judicial no ha dado resultados. No hay acuerdos en materia migratoria y seguridad social para los trabajadores

El comercio entre los países de la Alianza es aún modesto, aunque de manera unificada representan la séptima economía del mundo. Existen espacios para mejorar el clima de inversiones, abriendo nuevos sectores a la inversión, facilitando la resolución de controversias y combatiendo la corrupción. Se requiere consolidar el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) como un mercado accionario integrado, aumentando el volumen de transacciones, dándole promoción y disminuyendo sus costos transaccionales. Persisten dificultades en la libre movilidad de personas sobre todo por parte de México, mientras que Chile ofrece un marco normativo más abierto a la migración y a su participación en el mercado laboral. Finalmente, la legislación sobre la libre movilidad de factores se dificulta por la presencia de elevados niveles de

informalidad en los mercados laborales. Sobre todo en Colombia y en el Perú.

En cuanto a la Comunidad Andina (Ver cuadro 6), a pesar de los esfuerzos quedan elementos sobre la armonización regulatoria por corregir. Se mantienen divergencias en los enfoques y prioridades de la política comercial; la decisión 608, del año 2005, a fin de promover la libre competencia tiene baja difusión. A diferencia de las normas sobre las prácticas de dumping y subvenciones, la 608 carece de supranacionalidad y corresponde a cada país miembro hacer efectivas las medidas cautelares o definitivas en casos donde la Secretaría General denuncie prácticas anticompetitivas. Por otra parte, hay carencia de iniciativas para un tratamiento común de las inversiones extranjeras en la subregión y cada país maneja de manera autónoma el mercado de capitales. Se han adoptado normas sujetas a compromisos con países fuera de la Comunidad Andina. Se requiere definir la agenda para avanzar en las normas prudenciales para lograr la liberación de los servicios financieros y persisten los obstáculos para la libre movilidad de factores. Los mandatos para el reconocimiento de títulos de educación superior no se han cumplido. La cooperación policial y judicial no ha dado resultados y no hay acuerdos en materia migratoria y de seguridad social para los trabajadores.

Por su parte, el Mercosur (Ver cuadro 7) enfrenta la necesidad de consensuar un código aduanero común y otros componentes de su política comercial asociados a la unificación de la permisología de todo tipo de mercancías. En lo que respecta las relaciones preferenciales con terceros, esta región presenta una menor apertura que sus homólogos de la Alianza del Pacífico, sin embargo existen importantes vínculos de comercio extrarregional y persiste la expresa voluntad del mecanismo en establecer un acuerdo con la Unión Europea, a pesar de que la posibilidad de ello se redujo a partir del Brexit, ya que Gran Bretaña representaba uno de los mayores demandantes de rubros agrícolas de la Unión.

Cuadro 7 Marco Regulatorio del MERCOSUR		
Ámbito	Avances	Evaluación
Comercio	Se aprobó el código aduanero común del MERCOSUR. Se mantienen acuerdos con países no miembros del mecanismo	La aprobación del código aduanero común debió haber sido el resultado de armonizar todos los componentes de la política comercial.
Mercado de capitales	Se incrementa la presencia de empresas trasnacionales y la inversión en países socios se incrementa, pero sin normas consensuadas. Argentina, Paraguay y Uruguay sostienen acuerdos bilaterales en materia de promoción y protección de inversiones, mientras que Brasil participa.	Es necesario contar con una regulación común en materia de inversiones. El SGT N°12, no logró avanzar, "...en diálogos con terceros países para eventuales acuerdos aparecía la necesidad de negociar un capítulo sobre inversiones". P 44.
Mercados laborales y políticas migratorias	Acuerdo de Residencia establece la nacionalidad del MERCOSUR como principal requisito para obtener la residencia legal en los Estados parte ofreciendo trato igualitario en términos de la legislación laboral y condiciones de trabajo.	Los títulos académicos son reconocidos solo para el ejercicio de actividades académicas pero no para el ejercicio profesional. Es necesario avanzar en la instrumentación de una visa de trabajo y reconocimiento de títulos.

La necesidad de unificación de procedimientos se traslada también al plano de la integración financiera y laboral. A pesar de que se ha incrementado la presencia de trasnacionales en el mecanismo, se requiere contar con regulaciones comunes para el mercado de inversiones que faciliten las negociaciones con socios internacionales y; respecto a políticas migratorias, aún se hace necesario armonizar los procesos de convalidación de títulos universitarios para el ejercicio laboral

Dada las dinámicas económicas y sociales atravesadas por los países centroamericanos a finales del siglo XX, en el SICA coexisten países con distintos niveles de apertura comercial y financiera, No obstante, es en materia comercial donde la integración ha tenido más avances tras haber armonizado el 95,7% de los códigos arancelarios. El código Aduanero Uniforme Centroamericano facilita el intercambio de mercancías de chequeo sanitario y fitosanitario y existe un desarrollo institucional para la solución de controversias, procedimiento de autorización, entre otros.

Cuadro 8 Marco Regulatorio del SICA		
Ámbito	Avances	Evaluación
Comercio	A lo interno del MCCA 99% de bienes goza de libre comercio. Las economías centroamericanas han firmado acuerdos comerciales con once países o bloques de países. Algunas de estas negociaciones fueron realizadas de forma conjunta en los aspectos normativos.	El arancel común externo se encuentra armonizado en un 95.7% de sus códigos. Existe reglamento sobre medidas sanitarias y fitosanitarias. Reglamento de medidas de normalización, metrología y procedimientos de autorización, prácticas de comercio desleal, medidas de salvaguardias, solución de controversias, etc.
Mercado de capitales	Existe disparidad en grado de apertura financiera. Impulsados a partir de tratados comerciales con Estados Unidos y con la Unión Europea	Pendiente Instrumentos para facilitar el comercio de servicios y la inversión.
Mercados laborales y políticas migratorias	A partir de 2002 hubo más adelantos en torno a la integración, debido al acuerdo sobre la conformación de la Unión Aduanera Centroamericana (UAC), que ayudó al ordenamiento y formalización de los procesos de toma de decisiones y consensos; y al interés de los dos principales socios comerciales de la región en tratar temas comerciales como si fuera un bloque de países.	Instrumentos que rigen la movilidad del factor trabajo. I. En 2013 suscribieron la Agenda estratégica regional para asuntos laborales y de trabajo del SICA. Se definieron cuatro prioridades, mayores oportunidades, aumentar la cobertura, eficacia y sostenibilidad de la protección social, promover el cumplimiento de las normas y derechos fundamentales del trabajo y fortalecer el diálogo social. A la fecha no ha sido aprobada.

En materia laboral, se cuenta con que en 2013 fue suscrita la Agenda Estratégica para asuntos laborales del SICA con la prioridad de garantizar los derechos fundamentales del trabajo a lo largo de las fronteras de los países miembros, pero hasta la fecha la misma no ha sido aprobada.

En materia comercial, los países del CARICOM (Ver cuadro 9) han logrado articular una tarifa externa común para sus importaciones desde el exterior y, a su vez, han negociado multilateralmente tratados de libre comercio con la Unión Europea (año 2008); no obstante, ante el estado actual de baja diversificación, se destaca la necesidad de que los países organicen conjuntamente un marco de estímulo a la investigación y desarrollo incrementar sus capacidades productivas.

Cuadro 9 Marco Regulatorio de la CARICOM		
Ámbito	Avances	Evaluación
Comercio	Existe una tarifa externa común para las importaciones fuera del mercado común.	Los reguladores deberían promover un marco que permita estimular la inversión en investigación y desarrollo y de esta forma fortalecer la competitividad de la región basada en la innovación y no en menores costos o precios
Mercado de capitales	Los países miembros del CARICOM han adoptado diferentes mecanismos de incentivos fiscales a fin de atraer la inversión extranjera directa, queda pendiente estudiar cómo estas diferentes políticas afectan la asignación de recursos y la distribución del ingreso en la región.	Es necesario avanzar en la regulación y vigilancia de capitales fraudulentos, lo cual implica una mejor coordinación con las diferentes instituciones (financieras y legales que regulan los flujos financieros). Otro reto importante es la vigilancia de negocios fronterizos y la evasión de impuestos.
Mercados laborales y políticas migratorias	El artículo 45 de la revisión del tratado de Chaguaramas permite a algunas categorías de trabajadores calificados vivir y trabajar sin necesidad de permisos especiales. Aprobación de la <i>declarativo</i> a Labour and Industrial Relations Principles en 1995 que regula los aspectos relacionados con el trabajo y las industrias	La persistencia de elevadas tasas de desempleo en la región y la falta de oportunidades competitivas para aquellos individuos con tercer nivel educativo han contribuido a la fuga de cerebros. Se espera que la legislación al interior del CARICOM armonice los marcos laborales en línea con los estándares de la Organización Internacional de Trabajo.

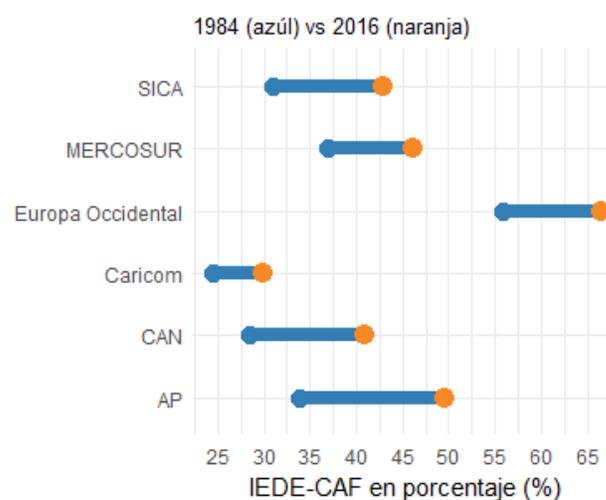
En materia de capital internacional es necesario seguir trabajando en el desarrollo conjunto de buenas prácticas regulatorias ante la posibilidad que se sigan perpetuando prácticas de lavado de dinero en las islas de la región. Otro reto importante es la vigilancia de negocios fronterizos ante la evasión de impuestos, lo que amerita mejorar el flujo de información entre las diferentes agencias tributarias y de seguridad de los países miembros del CARICOM

2.4 Diferencias tecnológicas

El Índice de Desarrollo del Ecosistema Digital (IDED), construido la CAF banco desarrollo de América Latina, fue concebido con la finalidad de obtener una medición lo más certera posible de los avances en componentes claves de la digitalización de la actividad económica.

Básicamente, el ecosistema digital representa una cadena de relación e interdependencia entre variables de infraestructura, uso de las tecnologías y la disponibilidad de mercados de servicios especializados. En ese sentido, el indicador está formulado por ocho pilares: Infraestructura (15), Conectividad (15), Digitalización de hogares (15), Digitalización de la producción (15), Industrias digitales (10), Factores de producción del ecosistema digital (10), Marco institucional y regulatorio (10), Nivel de competencia (10); cuyo peso está expresado en los números de cada componente.

Figura 14. Índice de Desarrollo del Ecosistema Digital 2010-2015



Datos: CAF banco de desarrollo de América Latina. Elaboración propia.

De acuerdo con los resultados del cálculo del índice para cada uno de los mecanismos estudiados, se observa que ha existido un avance considerable en materia digital si se comparan los valores del año 2015 con los del año 2010, a pesar del rezago notable respecto a Europa Occidental (Ver figura número 14).

Se puede inferir que los países miembros de los organismos evaluados han invertido y mejorado en su capacidad de incorporar tecnologías digitales al proceso de producción. Cuando se parte de un análisis por mecanismo, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Alianza del Pacífico (AP) mantienen los más altos indicadores digitales de la región en el 2015, al igual que lo hicieron en el 2010.

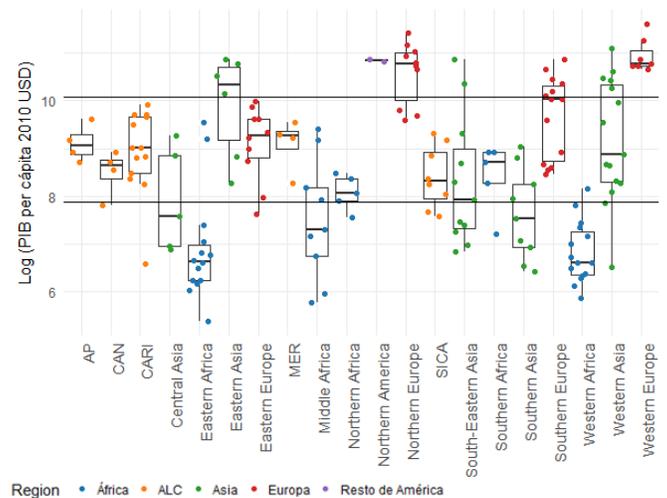
Asimismo, la Comunidad Andina (CAN) experimentó un avance extraordinario en conjunto con el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) en el IDED, estando a la par de los mecanismos líderes de la región. Sin embargo, la Comunidad del Caribe (CARICOM) continúa con un bajo desempeño en el resultado del índice, con persisten las fallas y la necesidad de invertir en los componentes claves de infraestructura digital, uso de las tecnologías, y oferta y demanda de servicios especializados.

2.6 Diferencias de nivel de ingreso

Todas estas brechas fueron analizadas en función de que tanto comprometían la sostenibilidad de acuerdos políticos profundos dada la manera en que hacen coincidir los incentivos de los agentes involucrados. Tras este análisis de las asimetrías existentes en diferentes aspectos del desarrollo institucional, macroeconómico y tecnológico, corroboraremos que dichas conclusiones se trasladan al Producto Interno Bruto por Habitante, recurrentemente usado como proxy de bienestar económico de las sociedades.

Al evaluar el producto por habitante de cada país en el año 2016 en escala logarítmica, bajo un enfoque de "cajas de dispersión" por subregión, se observa que la gran mayoría de los Estados de Latinoamérica y el Caribe (ALC) se mantienen en la categoría de ingresos medios según la categorización del Banco Mundial (delimitadas por líneas horizontales) y con un nivel de dispersión por mecanismo que no es mayor que el de otras subregiones del mundo. Estas "cajas de dispersión" muestran el mínimo, el máximo, la mediana y el primer y tercer cuartil de cada distribución (Ver figura número 15)

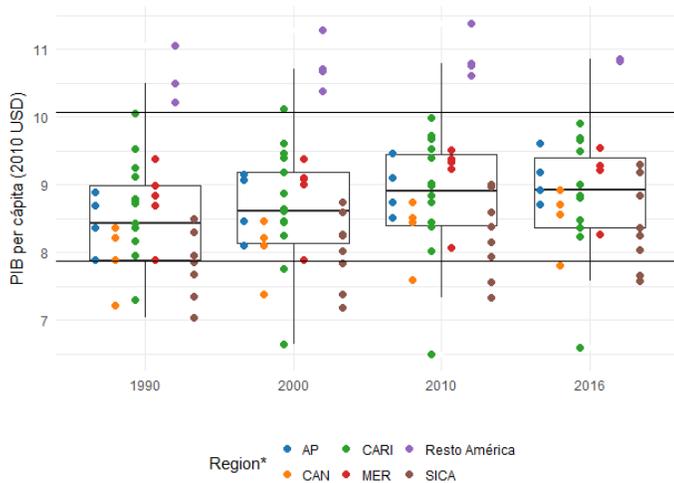
Figura 15. Dispersión global en el ingreso por habitante 2016



Datos: WDI database. Banco Mundial. Elaboración y cálculos propios.

Se aprecia que las menores asimetrías se encuentran en la Alianza del Pacífico (AP), mecanismo que posee además el mayor ingreso per cápita promedio de ALC; sólo por delante del MERCOSUR (tras excluir a Venezuela) que cuenta con niveles de PIB por habitante similares a AP en el tramo superior de la distribución, pero con mayores asimetrías. Entre todas las subregiones estudiadas se espera que la AP y el MERCOSUR presenten características en común, ya que ambas reúnen a las economías más grandes del continente tanto en producto como en población (Brasil en MERCOSUR y México y Argentina en AP), y además reúnen a importantes exportadores netos de recursos naturales.

Figura 16. Dispersión global en el ingreso por habitante



Datos: WDI database. Banco Mundial. Elaboración y cálculos propios

Por otro lado, la Comunidad Andina (CAN) exhibe menor ingreso por habitante promedio que los dos mecanismos mencionados anteriormente, así como también mayores niveles de asimetrías debido, entre otros factores, al hecho de que Bolivia (con exportaciones de minerales cercanas a los 3 millardos de USD) convive en este mecanismo con importantes exportadores de materias primas como lo son Colombia, Perú y Ecuador (que exportaron minerales en 2016 a niveles de 17, 13 y 7 millardos de USD, respectivamente). Sin embargo, se espera en el corto plazo una reducción de dicha brecha ante el desempeño de Bolivia en materia de producto por habitante tras su crecimiento anual promedio de 4,4% en el período 2015-2017.

Por último, destacan SICA y CARICOM, los cuales incluyen entre sus miembros a algunos países de ingresos bajos y a la vez, en el caso de CARICOM, países que están muy cerca de la categoría de ingresos altos, lo que hace de este el mecanismo con mayores asimetrías en cuanto al nivel de ingreso de sus integrantes.

Para constatar que el estado actual de las asimetrías en esta variable no es meramente circunstancial, se muestran en la figura número 16 cajas de dispersión que recogen la muestra total del continente americano. Con ello se hace evidente

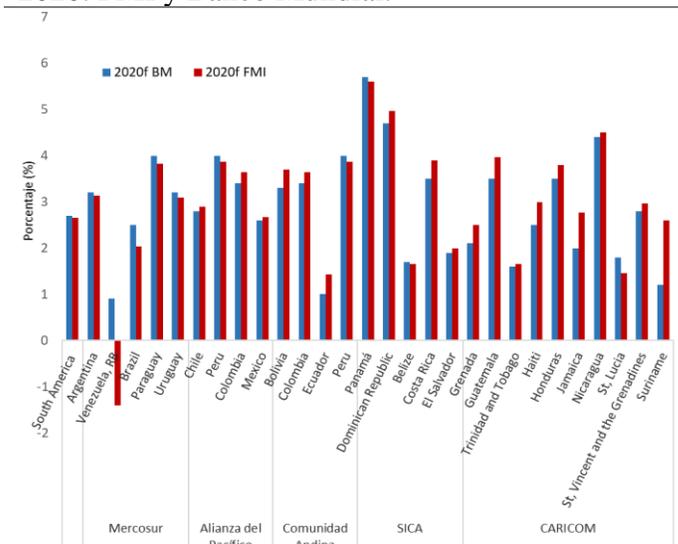
que, a pesar de que nuestras naciones transitaron desde ingresos bajos a ingresos medios, la dispersión de cada mecanismo ha sido relativamente constante a lo largo del tiempo y sólo los países de América del Norte presentan incrementos en la convergencia a niveles de ingresos por habitante elevados.

3.- Visión prospectiva mediano plazo

La comparación de los niveles de ingreso por habitante nos dice que nuestros mecanismos de integración presentan menos asimetrías que otras subregiones del mundo y el análisis institucional llevado a cabo anteriormente, concluye que existen mecanismos con un buen y equilibrado desempeño y otros en los que las brechas intra-mecanismo se mantienen bastante pronunciadas.

3.1 El crecimiento hasta el 2020

Figura 17. Pronósticos de crecimiento económico 2020: FMI y Banco Mundial.



Datos: IMF World Economic Outlook database & Banco Mundial Growth Prospects 2018.

A continuación, se evalúan las asimetrías en las tasas de crecimiento económico e inflación pronosticadas para los países de la región, las cuales recogen las perspectivas de mediano plazo en materia política y económica. Para ello, la figura número 17 coteja los pronósticos de crecimiento económico del Banco Mundial y del Fondo

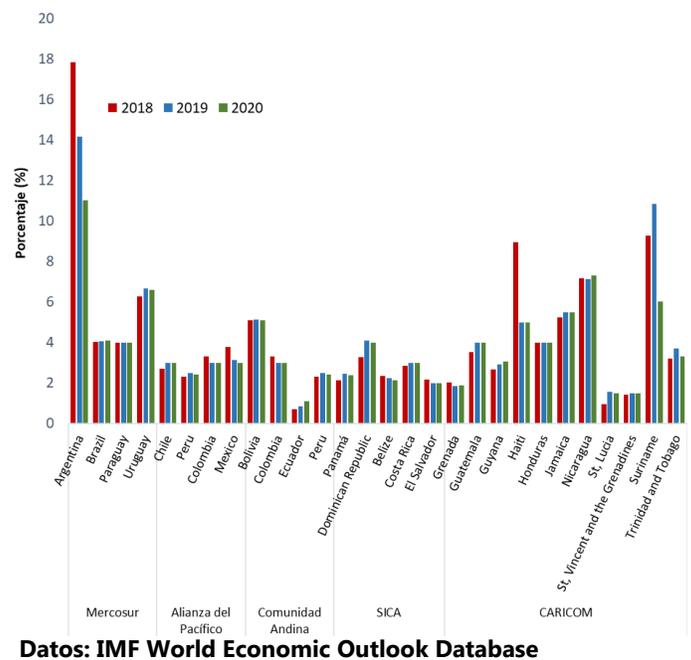
Monetario Internacional para el año 2020, mientras que la figura 18 muestra los pronósticos de inflación del Fondo Monetario Internacional para los años 2018, 2019 y 2020.

Los pronósticos de crecimiento de América Latina alcanzan el 2,7% en 2020 en ambos pronósticos, lo que simboliza la anticipación de una recuperación respecto a los niveles de crecimiento observados durante 2016. Sin embargo, aún se mantiene como el más bajo entre las diferentes regiones del globo y se encuentra condicionado a los riesgos climáticos, externalidades negativas de los mercados financieros internacionales, el aumento de las políticas proteccionistas en EE. UU y un posible deterioro de las condiciones fiscales locales.

Se observa que los mecanismos cuyos miembros recogen expectativas de crecimiento similares son AP y MERCOSUR (excluyendo a Venezuela⁸) con desviaciones estándar del crecimiento esperado de 0,6% (en torno a una media de 3,2%) en el caso de AP y de 0,67% en MERCOSUR (alrededor da una media de 3,0%). Esto se debe al clima generalizado de políticas de apertura comercial y de atracción a capital extranjero que se prevé tendrá lugar en los dos próximos años.

Abordando las simetrías en el plano de la estabilidad de precios, se observa en los pronósticos del FMI un claro consenso respecto a la fijación de tasas de inflación cercanas al 4%. Destaca por supuesto el esfuerzo de la nueva gestión argentina en bajar sus niveles de inflación a niveles del 12% anual, desde una máxima de 39% en el 2016 y de una reducción al 24% en 2017 (Ver figura 18)

Figura 18. Pronósticos de inflación 2020



En resumen, se observa cómo las asimetrías que caracterizan nuestro punto de partida son reducidas en comparación a otras subregiones del mundo y con tendencias a seguir disminuyendo progresivamente en la región, dada la nueva convergencia en materia de política económica.

En cuanto a política comercial se refiere, los nuevos tiempos avizoran la materialización de medidas proteccionistas en Estados Unidos, el surgimiento de tendencias proteccionistas en Europa e incluso, el surgimiento del proteccionismo en las filas políticas de algunos países de la región. Por otro lado, se encuentra el acercamiento de China como principal promotor de la inversión y el libre comercio en la región, mientras que también se maneja la posible profundización de la crisis económica venezolana y su consecuente éxodo migratorio como un escenario factible. Todos estos elementos de coyuntura condicionarán el curso de la política integracionista a nivel regional, pero a su vez esta dependerá de las tendencias políticas de cada uno de los liderazgos, los cuales estarán sujetos elecciones presidenciales y legislativas en Brasil,

interanual del 2300%, y sus pronósticos para 2020 son de una contracción del 1,4% y una inflación anual del 3900%.

⁸ Según cifras del FMI en 2017 Venezuela registró contracción económica del 12% y una tasa de inflación

Colombia, Costa Rica, México, Paraguay y Venezuela en 2018 y elecciones legislativas en El Salvador.

Para constatar la resiliencia de las instancias de integración subregional de América Latina y el Caribe a nuevas tendencias o posiciones del liderazgo nacional, evaluaremos las asimetrías a nivel institucional existentes en la región.

3.2 Ingreso y zonas de simetría

La zona de simetría se determina a través de criterios estadísticos cuando las variables evaluadas se ubican dentro de unos rangos o umbrales preestablecidos. En dichos criterios se establecen niveles máximos y mínimos en función de la variabilidad de los datos, de tal manera que el movimiento dentro de este rango puede ser considerado estable. Cuando las variables en cuestión se aproximan en el largo plazo las asimetrías se reducen, lo que estaría indicando una mayor probabilidad de convergencia. Por contraposición, los elementos que permanecen fuera de esta zona de simetría presentan asimetrías, y por tanto se afirma que los mismos divergen con la media del grupo de variables evaluada.

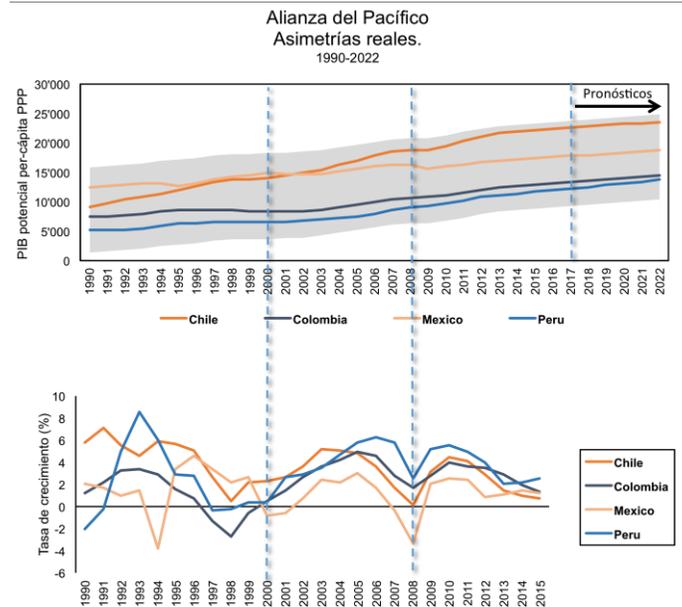
A efectos de esta investigación se ha utilizado el Producto Interno Bruto (PIB) en USD constantes del año 2010 (PPP), para estimar el producto potencial⁹ mediante la metodología de espacio de los estados. Utilizando el filtro de Kalman es posible extraer el componente potencial del producto y calcular la zona de simetría para cada uno de los países dentro de su respectivo esquema de integración.

En los gráficos que se mostrarán a continuación para cada uno de los mecanismos sujetos a estudio, la zona sombreada representa la mencionada zona de simetría.

Alianza del Pacífico

En la figura 19 se ha colocado el PIB potencial per cápita de los países miembros de la AP. Se observa una tendencia creciente en la mayor parte del período de estudio, con algunos cambios de tendencia, pero ubicándose siempre dentro del área de simetría (zona gris sombreada). A partir de los años 1999 y 2000, se destaca una tendencia creciente precedida por un largo período recesivo en la actividad económica, la cual fue resultado del boom de los *commodities* que experimentó la región y que duró, en promedio, hasta alrededor del año 2005, cuando las economías comenzaron a contraerse hasta un mínimo del ciclo en el año 2008 como respuesta al shock externo debido a la crisis *subprime* (ver gráfico inferior de la figura 19, tasa de crecimiento potencial)

Figura 19. Producto Potencial y asimetrías reales. Alianza del Pacífico



NOTA: La zona sombreada del gráfico superior representa el área de simetría (intervalo de confianza de 2.5 σ)²¹

Datos: World Economic Outlook database (FMI). Elaboración y Cálculos Propios

Adicionalmente, se han calculado los productos potenciales a partir de los pronósticos del Fondo Monetario Internacional para el período 2017-2022. En el caso de los miembros de la AP, se espera una

que determina la oferta de bienes y servicios que estaría en capacidad de producir.

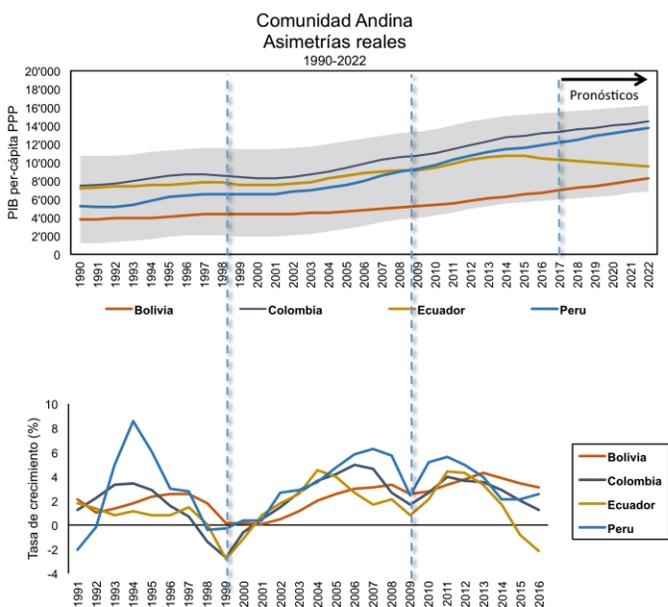
⁹ Para el presente estudio, se entenderá como producto potencial la capacidad máxima producida por cada economía y

tendencia creciente y dentro de la zona de simetría., Destaca el caso de Chile, que se encuentra muy cerca del límite superior de la zona de simetría, lo que según este enfoque, implica que su capacidad productiva pudiera empezar a divergir de la de Colombia, México y Perú.

Comunidad Andina (CAN)

El ejercicio realizado para los países miembros de la Comunidad Andina arroja que, durante el período de estudio, todos ellos se han mantenido dentro de la zona de simetría reflejando homogeneidad en sus tasas de crecimiento potenciales (Ver Figura 20). Se han visto afectados también por el boom de los *commodities* en el año 1999, del cual se derivó una fase expansiva donde se observaron distintos picos o auges para cada economía. Todas las series coinciden en un mínimo de la actividad económica en el año 2008, fecha en la cual tuvo lugar la crisis *subprime*. A partir de allí se presentan algunas diferencias en la forma de llegar al máximo de la anterior etapa expansiva, dada una ralentización generalizada de la tasa de crecimiento respecto a la experimentada en la década anterior.

Figura 20. Producto Potencial y asimetrías reales. Comunidad Andina



NOTA: La zona sombreada del gráfico superior representa el área de simetría (intervalo de confianza de 2.5σ²)
 Datos: World Economic Outlook database (FMI). Elaboración y Cálculos Propios.

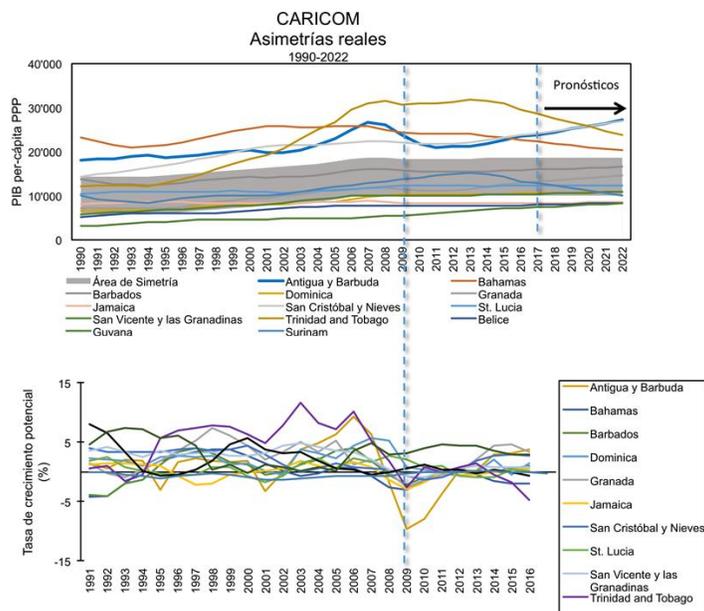
Del pronóstico del potencial se desprende que todos parecen convergen en el crecimiento de largo plazo dentro de la zona de simetría del mecanismo, no obstante, de continuar la caída del producto en la economía ecuatoriana, la misma pudiera distanciarse de las demás economías de la Comunidad.

Comunidad del Caribe (CARICOM)

En la CARICOM varios países se salen de la zona de simetría, especialmente al experimentar un amplio margen en el crecimiento potencial con relación al resto de los Estados Miembros. Tal es el caso de Trinidad y Tobago, Bahamas, Antigua y Barbuda, y San Cristóbal y Nieves. Por otro lado, Guyana, Belice y Jamaica se encuentran por debajo del límite inferior de la zona simetría. El resto de los países se encuentran dentro de esta área de convergencia durante todo el período considerado.

De acuerdo a los pronósticos, estas tendencias se mantendrán en el mediano plazo, con seis países mostrando divergencia y siete patrones convergencia.

Figura 21. Producto Potencial y asimetrías reales. Comunidad del Caribe



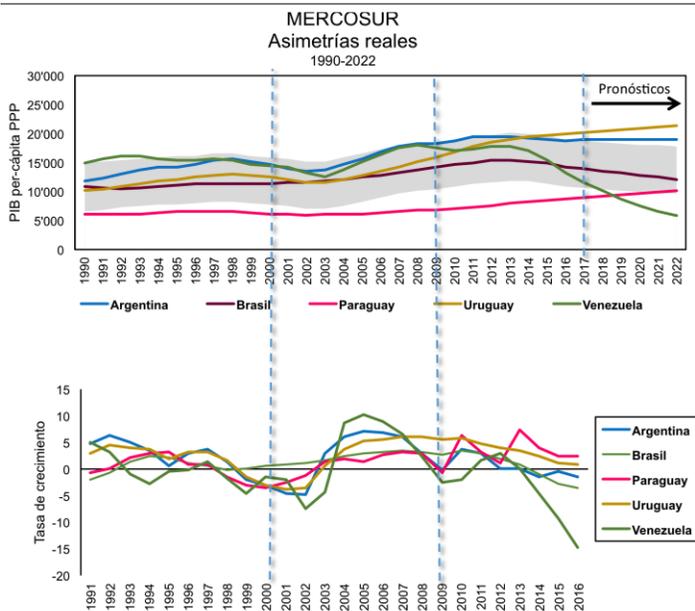
NOTA: La zona sombreada del gráfico superior representa el área de simetría (intervalo de confianza de 2.5σ²)
 Datos: World Economic Outlook database (FMI). Elaboración y Cálculos Propios.

En este contexto se recomienda hacer el respectivo análisis dividiendo el grupo de países de acuerdo con sus similitudes, toda vez que la correlación entre las series tiende a ser relativamente baja o altamente volátil.

Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

En el caso del Mercosur todos los países se encuentran en la zona de simetría a excepción de Paraguay que ha mantenido una tasa de crecimiento económico constante en relación con el resto de los países del mecanismo. Adicionalmente, se observa el poco efecto que marcó el boom de los *commodities* en la economía brasileña y también el bajo impacto de la crisis del 2008 en la actividad económica uruguaya.

Figura 22. Producto Potencial y asimetrías reales. MERCOSUR



NOTA: La zona sombreada del gráfico superior representa el área de simetría (intervalo de confianza de $2.5\sigma^3$)

Datos: World Economic Outlook database (FMI). Elaboración y Cálculos Propios.

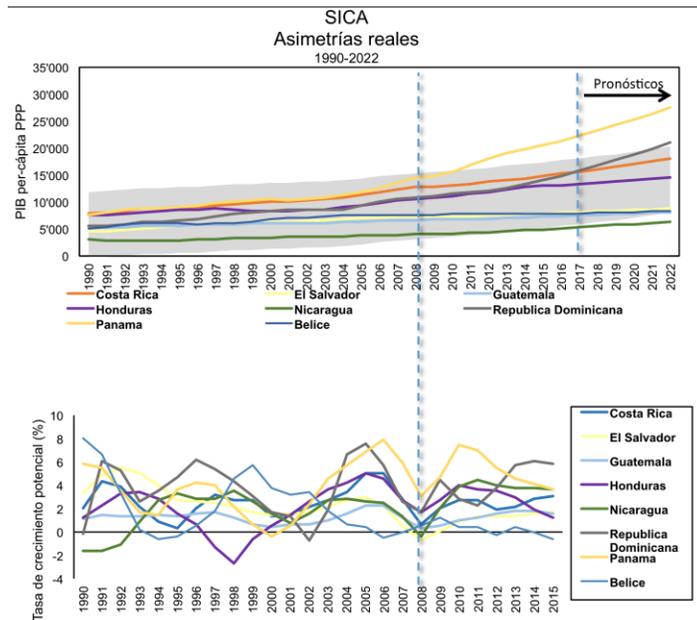
Al revisar el pronóstico del potencial y al observar los recientes incrementos en la producción paraguaya, se encuentran indicios de que entrará en el área de convergencia en el mediano plazo. Por el contrario, en el caso de la economía venezolana se observa una caída en su producción con una tendencia bastante marcada, por tanto, en el gráfico superior de la Figura 22 se debe resaltar la amplia posibilidad de

que salga de la zona de simetría. Asimismo, al observar el crecimiento reciente de la producción de Uruguay, que, de seguir esta tendencia creciente, saldría de la zona de simetría al experimentar un crecimiento superior al del resto de los países del mecanismo.

Sistema de Integración Centroamericana (SICA)

En el análisis de la evolución de los países que conforman el SICA, se observa un comportamiento heterogéneo en el crecimiento económico potencial, solo hay un punto de coincidencia en los valores mínimos alcanzados en el ciclo económico en la crisis del año 2008. Es de notar que estas diferencias se atenúan a partir del año 2003.

Figura 23. Producto Potencial y asimetrías reales. SICA



NOTA: La zona sombreada del gráfico superior representa el área de simetría (intervalo de confianza de $2.5\sigma^3$)

Datos: World Economic Outlook database (FMI). Elaboración y Cálculos Propios.

No obstante esta situación, se haya cierta uniformidad en los niveles de PIB per cápita de estos países dentro de la zona de simetría, con la clara excepción de Panamá que viene mostrando un mayor PIB per cápita potencial desde el año 2010 y con un pronóstico optimista de mantener esta senda de crecimiento sostenido, seguido de República Dominicana y Costa Rica, que se mantienen muy

cerca del límite superior hacia la vía de la convergencia.

4.- Visión prospectiva largo plazo

4.1 Tendencias de largo plazo: Escenarios probables y matriz FODA

Se espera que el actual compromiso político en torno a la implementación de reformas que apuntalen la productividad y el avance de los procesos de globalización propiciaran la convergencia institucional a largo plazo. Consideramos que tres elementos juegan a favor de estas nuevas tendencias:

- En primer lugar, destaca el papel de los organismos multilaterales y las instituciones de coordinación internacional que han contribuido a reducir los costos transaccionales y de información asociados a las negociaciones comerciales. Al mismo tiempo estos organismos han contribuido a crear una conciencia colectiva sobre temas como el comercio justo y desarrollar un marco normativo para su fortalecimiento¹⁰. Puede afirmarse que algunas de esta iniciativa, como el GATT han cambiado el concepto de integración económica para impulsar la lógica de los acuerdos comerciales (Krugman, 1991) o dar espacio a una nueva dinámica de interacción entre los Estados (un primer hito es este sentido pudiese ser la creación de la Organización Mundial del Comercio, (Bartesaghi, 2016))
- En segundo lugar, la preocupación por riesgos sistémicos relacionados con las crisis internacionales, las migraciones, el cambio climático, la seguridad alimentaria o regional ha estimulado el surgimiento de un nuevo regionalismo estratégico donde las regiones se convierten en un espacio de acción política para los Estados, la empresa privada y otros grupos de

interés que buscan posicionarse frente a los cambios en las estructuras económicas y financieras a nivel global (Ruiz, 2010).

- En tercer lugar, la competencia internacional, sobre todo durante los últimos veinte años, ha generado nuevos estándares legales, productivos o institucionales e instrumentos de medición que son objeto de seguimiento y que están sirviendo de base, no solo para que los bancos de inversión o calificadoras de riesgo evalúen el desempeño de las economías, sino para guiar el diseño de políticas públicas. Es así como, de forma indirecta pero sistemática, los indicadores de “buenas prácticas” como el *Doing Business* o el índice Global de Competitividad, por solo mencionar algunos, están también moldeando el diseño institucional a nivel globales.

Debido a las limitaciones que tendría proyectar econométricamente sobre un horizonte temporal extendido, se sugiere utilizar escenarios a fin de visualizar los riesgos y oportunidades que surgen a partir de diferentes supuestos relacionados con el desempeño de las economías y el entorno de comercio internacional. Para ello se recurren a los escenarios descritos por el BID (Marczak, Engelke y Jiménez, (2016) que permiten especular sobre el posible alcance de los esfuerzos integracionistas de la región en el largo plazo. De esta forma es posible caracterizar el proceso de integración bajo los tres escenarios presentados; uno optimista, donde las reformas y mayor institucionalidad logran una reducción de las brechas políticas y comerciales (con lo cual la región tiende a un proceso de integración económica), un segundo escenario de guerra comercial y finalmente, uno pesimista asociado a la infiltración de los Estados nacionales por un severo deterioro institucional.

¹⁰ Así, por ejemplo las cláusulas de la nación más favorecida han permitido a países con bajo poder de negociación que

realicen acuerdos de negociación bajo los auspicios del GATT podían recibir un trato no discriminatorio (De Melo y Panagariya, 1993).

Desarrollo institucional y armonización de los marcos regulatorios

- Inversión social, en infraestructura, alto crecimiento económico
- Fortalecimiento de bloques regionales y las oportunidades de integración intrarregional
- Mayor convergencia institucional
- Bajo este escenario, las economías de la región pudieran entrar en un círculo virtuoso donde finalmente se converja a la unión económica y se avance a la integración total, en un proceso muy similar al observado en la Unión Económica Europea.

Guerra comercial

- Se mantienen algunas oportunidades para la integración regional, pero con un escaso dinamismo
- América Latina y el Caribe pudiera aspirar a mantener una unión aduanera o incluso un mercado común si las estrategias de integración acentúan el regionalismo ante el escenario global más adverso.
- Integración fragmentada y dificultades de convergencia institucional asociadas a diversas estrategias de inserción comercial

Deterioro institucional (ámbitos APC, ALC)

- Reducción de los niveles de comercio y estancamiento de la actividad económica
- Tendencia a la autarquía y restricciones a los movimientos migratorios

En este escenario la región apenas progresaría mediante el mantenimiento de áreas de preferencias comerciales y un área de libre comercio

La región centroamericana tal vez sería la menos vulnerable a estos escenarios negativos debido a las mayores interrelaciones y economías relativamente pequeñas donde el costo del proteccionismo es mayor.

A efectos de recoger algunas de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que se le

presentan a la región, se ha realizado el análisis por medio de La matriz FODA o DOFA, con la que se resumen algunos de los factores que deberían colocarse como prioritarios en la agenda de trabajo futuro para lograr afianzar los vínculos integracionistas de la región.

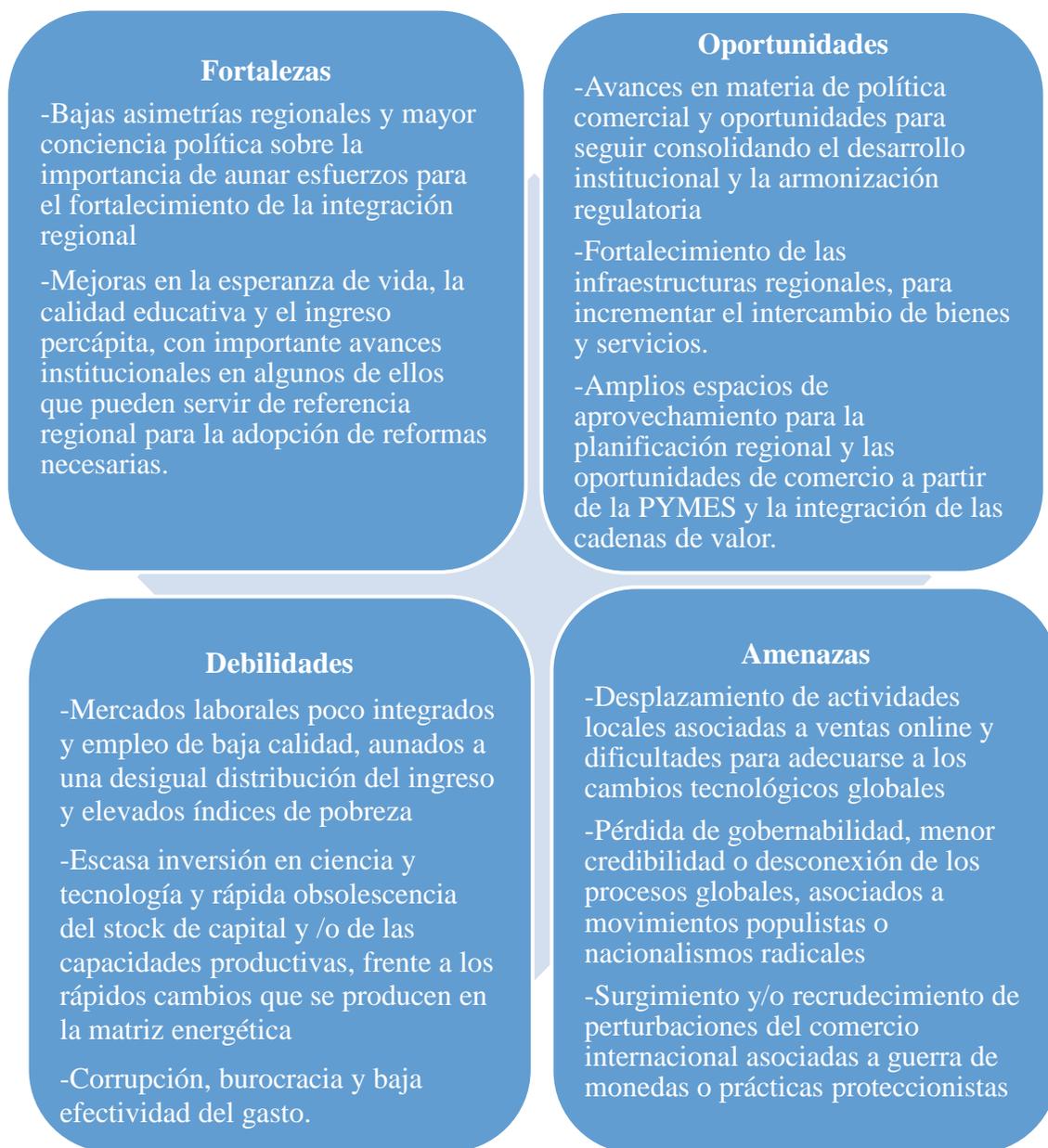
El análisis FODA consta de dos partes diferenciadas:

a) La parte interna, directamente relacionada con las fortalezas y debilidades, de las que se tiene control directo.

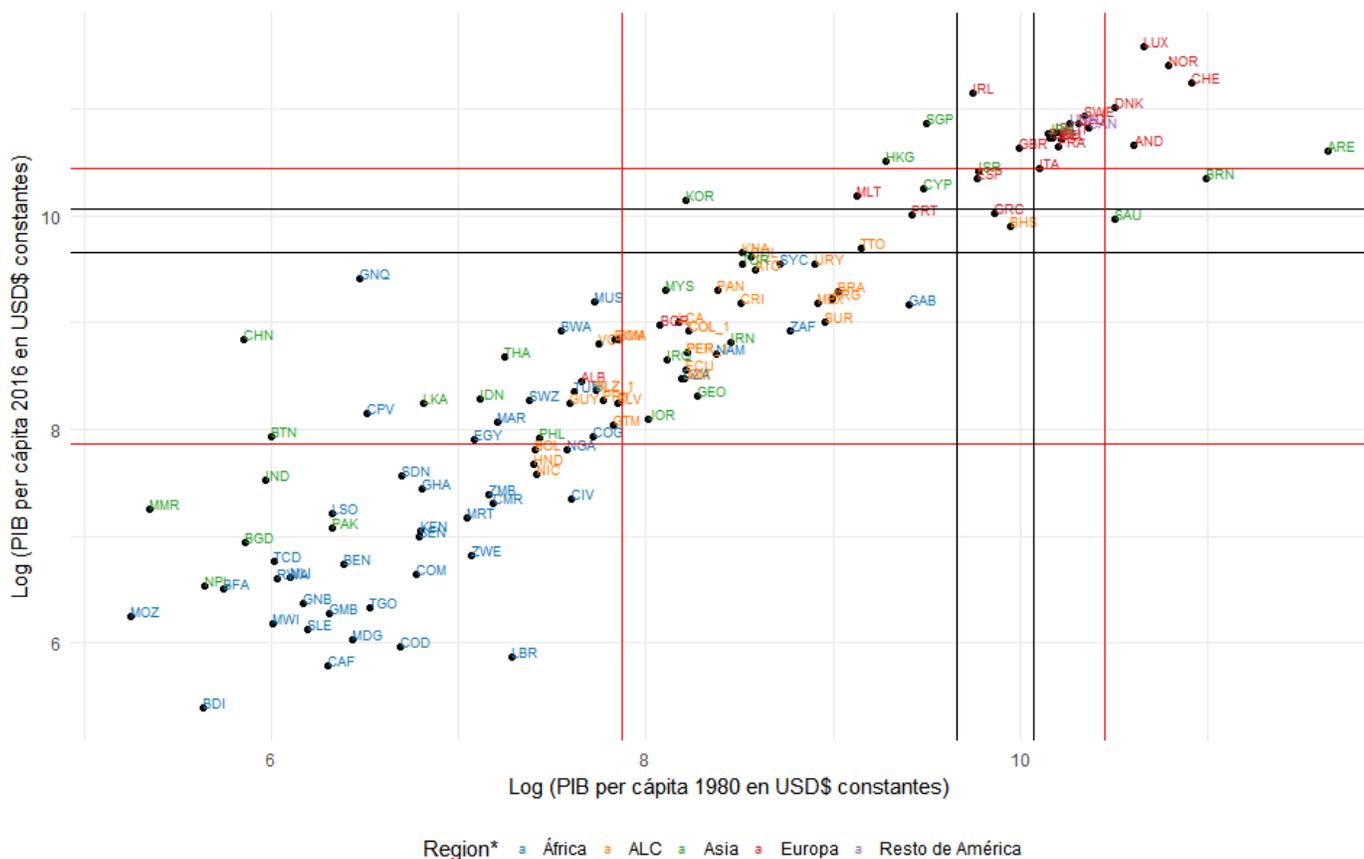
b) La parte externa que se relaciona con las oportunidades y las amenazas, que, aunque no se tiene control directo se puede desarrollar la capacidad y habilidad para ser aprovechadas, a la vez que se minimizan las amenazas.

A continuación, se presenta la matriz FODA para América Latina y el Caribe.

Diagrama 2. Matriz FODA de la integración regional



Elaboración propia.

Figura 19. Evolución de regional del PIB por habitante según estratos de ingreso (1980-2016)

Datos: Indicadores para el Desarrollo del Banco Mundial. Elaboración propia. Niveles de ingreso corresponden a la clasificación extendida de Im y Rosenblatt (2015): ingreso bajo, ingreso medio bajo, ingreso medio intermedio, ingreso medio alto e ingreso alto.

El escenario optimista expuesto en la sección anterior se proyecta sobre la base de logros institucionales obtenidos en la región y el incremento sostenido del ingreso per cápita. Se asume que, ante el fortalecimiento de las iniciativas de integración, las economías obtendrán ganancias importantes en términos de productividad, transparencia, rendición de cuentas y democracia. No obstante, estas condiciones no garantizan convergencia a niveles de ingresos de países de alto ingreso, y a pesar de las reformas -y basados en el desempeño de ALC durante las últimas cuatro décadas- las economías de la región pudiesen permanecer relativamente estancadas a diferencia otras regiones que también están predominantemente compuestas por países de ingreso medio. Veamos porque:

4.2 Las tendencias de largo plazo y la trampa del ingreso medio

En términos generales la región de ALC ha incrementado sus niveles de ingreso por habitante, sin embargo, al comparar su desempeño durante los últimos 36 años con el de otras regiones, se evidencia que la transición de nuestros países a niveles de ingreso superiores es poco frecuente. En la figura número 19 se muestran los niveles de ingreso por habitante de todos los países del mundo con detalle a nivel de la región y estrato de ingreso al que pertenecen. Se muestra en el eje horizontal el logaritmo del ingreso por habitante en el año 1980 y en el eje vertical se muestra esta misma variable en el año 2016, así como rectas que delimitan el estrato del ingreso a en la que se encontraron los países durante ambos años según la clasificación desagregada de Im y Rosenblatt (2015)

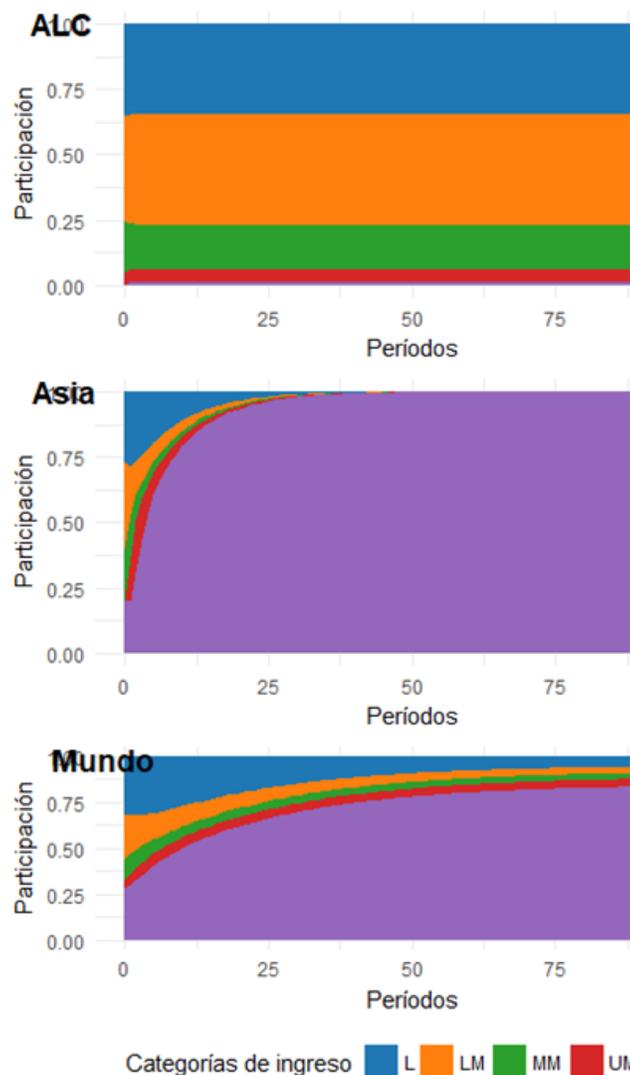
Utilizando el gráfico para visualizar las transiciones regionales hacia niveles de ingreso superiores, se observa como en el caso de Asia, la mayoría de los países creció (se encuentran por encima de la recta de 45 grados) pero además, transitaron de distintas categorías de ingreso medio hacia la categoría de ingresos altos. Por ejemplo, estados como Hong Kong y Singapur pasaron de niveles ingreso medio intermedio hacia niveles de ingreso alto, mientras que Corea transitó de la categoría de ingresos medios bajos hacia la categoría de ingreso medio alto. En Latinoamérica y el Caribe, Trinidad y Tobago es el único país que transita desde niveles de ingreso medio bajos hacia el estrato de ingreso medio intermedio, sin embargo, es difícil garantizar la sostenibilidad de este patrón en el tiempo, ya que se encuentra asociado a la expansión de sus exportaciones por habitante a partir del descubrimiento de yacimientos de crudo y gas natural durante la última década.

Para tener una aproximación a las tendencias del crecimiento económico de largo plazo se puede partir de un análisis estructural sobre la evolución histórica de los niveles de ingreso per cápita. En ese sentido, Marcano, J (2018) parte de un análisis de cadenas de Markov basado en submuestras de PIB per cápita regionales para corroborar la validez del concepto de la "trampa del ingreso medio", recientemente acuñado en la literatura.

El concepto de trampa del ingreso hace alusión a la hipótesis de que el crecimiento de los países tiende a estancarse frecuente y consistentemente cuando estos alcanzan niveles de ingresos medios. Es decir, sostiene que la probabilidad de que el crecimiento países se estanque es mayor que para aquellos países de ingresos medios debido a dinámicas económicas e institucionales que pueden acontecer en esta etapa del desarrollo económico de los países. Una buena parte de la literatura (Im y Rosenblat, 2016 y Bulman, Eden y Ngunyen, 2017) observa que dicho fenómeno no tiene lugar en la evidencia y que tanto los patrones históricos del crecimiento como los elementos causales del

mismo, sugieren que los países del mundo convergerán a niveles de ingreso alto en el largo plazo.

Simulación de la distribución del ingreso por regiones en un horizonte de 1000 años



Fuente: Marcano, J (2018) con datos de Feenstra, Inklaar y Timmer (2015). Los estratos L, LM, MM, UM y H corresponden a Bajo, Medio bajo, Medio Intermedio, Medio Alto y Alto respectivamente.

Acerca de la convergencia, Marcano, J (2018) sugiere que el tiempo en el que la dispersión del PIB per cápita de América Latina y el Caribe se reducirá a la mitad es de aproximadamente 200 años, mientras que en regiones como Asia se espera que dichas diferencias se reduzcan a su 50% en aproximadamente 70 años, a pesar ser una región bastante desigual en términos de ingreso por

habitante y, además, con predominancia de países de ingreso medio.

Pero ¿Hacia qué nivel de ingreso convergerán los países de la región? Acerca de esta interrogante el estudio concluye que los países de América Latina y el Caribe alcanzarán un estado estacionario en el que el 1,2% pertenecerá a la categoría de ingresos altos mientras que el 89,2% permanecerá en las tres categorías del ingreso medio sugeridas por Im y Rosenblatt (2016) (es decir, con un PIB per cápita oscilante entre el 15% y el 60% del de los Estados Unidos), lo que conlleva a confirmar la existencia de una “trampa del ingreso medio” para los países de la región. De acuerdo con estos resultados, se puede visualizar una simulación del crecimiento de la región y compararla con lo esperado para Asia y el mundo (Ver figura 20).

Los resultados emanados de este estudio y de la revisión de los típicos determinantes del crecimiento sugieren que en materia de políticas públicas regionales es necesario concretar esfuerzos hacia el cambio estructural, el fomento de la productividad de la región y la ampliación de la frontera de capacidades productivas, partiendo de la apertura económica y la innovación como pilares fundamentales.

5.- Conclusiones

Los escenarios a mediano plazo están condicionados por la magnitud de los riesgos sistémicos de las relaciones comerciales, cambios climáticos o perturbaciones políticas. En cualquier caso, el éxito de la integración requiere de una visión de futuro compartida y una voluntad política que apunte al estrechamiento de los lazos comerciales, políticos y culturales en la región. Pero este es un proceso que no se producirá de forma espontánea; la integración guiada exclusivamente por el mercado tampoco será suficiente para concretar una transformación a nivel regional. Es necesario fomentar activamente el incremento en el valor agregado de las exportaciones de manufacturas y, en ese sentido, la integración debe apuntar a diversificar las economías e incrementar la complejidad de las economías regionales. Así mismo, es necesario fortalecer las cadenas regionales de valor y adoptar políticas públicas que favorezcan la productividad. Si bien se está trabajando sobre estos elementos, las rápidas transformaciones tecnológicas parecen exigir niveles superiores de coordinación a fin de evitar el atraso relativo de la región.

La segunda área de trabajo tiene que ver con el trato de la inversión en las economías domésticas. Sigue siendo muy elevada la brecha en infraestructura y ello reduce la competitividad de la región. No solo porque estas brechas reducen la capacidad de participar en los mercados internacionales, sino porque reducen la interconectividad entre los propios países. La conciencia regional sobre la importancia de estos aspectos es todavía incipiente y la integración regional pudiera ser considerada como una prioridad menor dentro de la agenda de los decisores.

En tercer lugar, es necesario mejorar la institucionalidad. En especial se requiere combatir la corrupción, fortalecer el imperio de la Ley y

mantener un marco legal que permita incentivar los flujos de inversión extranjera directa. Se requiere, asimismo de importantes grados de coordinación en el diseño de las políticas macroeconómicas y en particular de la política cambiaria, toda vez que su volatilidad inhiba los flujos comerciales. Los desequilibrios cambiarios en cualquier sentido, ya que la apreciación real conduce a crisis recurrentes de balanza de pagos y fuga de capitales y las depreciaciones reales sostenidas pudieran conducir a inestabilidad monetaria y competición de monedas (*currency wars*).

A fin de reducir estos riesgos se deben evitar los sesgos proteccionistas, coordinar políticas comerciales con una visión estratégica de carácter regional y dar impulso a una agenda compartida que incluya, entre otros, aspectos ambientales, energéticos y de seguridad. Ello exige la construcción de una institucionalidad fuerte que favorezca las redes de información y espacios de intercambio, donde puedan compartirse experiencias e información, pero también donde puedan evaluarse los efectos de las políticas fiscales y monetarias de los países y dirimir conflictos de intereses o visiones contrapuestas.

Uno de los aspectos más resaltantes tiene que ver con el análisis de las relaciones extra regionales. En este sentido es necesario evaluar las oportunidades asociadas con el acceso a los mercados asiáticos y en particular, aquellas que se presentan en la economía China. Este país se ha venido perfilando como un socio estratégico clave en muchas áreas, al tiempo que juega cada vez un rol más activo en materia de financiamiento y cooperación. Aunque existen enormes oportunidades con China, es importante que la región identifique barreras no arancelarias o complejas regulaciones internas que pudieran restringir los flujos comerciales. Para ello, es necesario trabajar de forma conjunta tal y como fue tempranamente señalado por la Fundación para la Integración Latinoamericana en su coloquio sobre integración regional de otoño de 2016.

7.- Bibliografía

- Agur, I., Dorrucchi, E., & Mongelli, F. P. (2007). How did European institutional integration and intra-European trade interact?. *Economie internationale*, (1), 107-146.
- Alesina, A., Devleeschauwer, A., Easterly, W., Kurlat, S., & Wacziarg, R. (2003). Fractionalization. *Journal of Economic growth*, 8(2), 155-194.
- Aragón, J. A. O., y Estrella, L. A. F. (2017). Índice de integración institucional del Mercado Común Centroamericano (MCCA-RD). *Análise Econômica*, 35(especial).
- Balassa, B. A. (1965). *Economic development and integration*. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- Balassa, B. (1976). Types of economic integration. In *Economic Integration: Worldwide, Regional, Sectoral* (pp. 17-40). Palgrave Macmillan, London.
- Baldwin, R. E., & Venables, A. J. (1995). Regional economic integration. *Handbook of international economics*, 3, 1597-1644.
- Bartesaghi, I. (2016) La integración regional en Asia Pacífico: El caso de la ASEAN, la APEC y el RCEP. Artículo publicado en el Libro *Ágora Latinoamericana - Tomo I* (ISBN 978-958-58675-2-9) editado por la Asociación de Universidades de América Latina y el Caribe para la Integración (AULCPI).
- Carrillo-Tudela, C. & Li, C. A. (2004) Trade blocks and the Gravity Model: Evidence from Latin American Countries *Journal of Economic Integration*.
- CEPAL *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe Recuperación en un contexto de incertidumbre*, Cepal, 2017.
- C. Emlinger & S. Piton, (2014), 'World Trade Flows Characterization: Unit Values, Trade Types and Price Ranges', CEPII Working paper, n°2014-26.
- Dahlberg, Stefan, Sören Holmberg, Bo Rothstein, Natalia Alvarado Pachon & Richard Svensson. 2018. *The Quality of Government Basic Dataset*, version Jan18.
- De Lombaerde, P., Flores, R., Iapadre, L., y Schulz, M. (Eds.). (2012). *The regional integration manual: quantitative and qualitative methods*. Routledge.
- De Melo, J., & Panagariya, A. (Eds.). (1993). *New dimensions in regional integration*. Cambridge University Press.
- De Melo, J., & Tsikata, Y. (2015). *Regional integration in Africa: Challenges and prospects*.
- Dorrucchi, E., Firpo, S., Fratzscher, M., y Mongelli, F. P. (2004). The link between institutional and economic integration: Insights for Latin America from the European experience. *Open economies review*, 15(3), 239-260.
- Dorrucchi, E., Firpo, S., Fratzscher, M., y Mongelli, F. P. (2005). The Path of European Institutional and Economic Integration: What Lessons for Latin America?. *Journal of Economic Integration*, 217-251.

Echevarría, C., Jesurun-Clements, N., Mercado Díaz, J. E., y Trujillo, C. (2017). Integración eléctrica centroamericana: Génesis, beneficios y prospectiva del Proyecto SIEPAC: Sistema de Interconexión Eléctrica de los Países de América Central.

Gygli, Savina, Florian Haelg and Jan-Egbert Sturm (2018): The KOF Globalisation Index – Revisited, KOF Working Paper, No. 439.

Dreher, Axel (2006): Does Globalization Affect Growth? Evidence from a new Index of Globalization, *Applied Economics* 38, 10: 1091-1110.

Head, K y Mayer, T (2013) .Gravity Equations: Workhorse, Toolkit and Cookbook. CEPII

Hannan, S. A (2017). The Impact of Trade Agreements in Latin America using the Synthetic Control Method Fondo Monetario Internacional.

Krugman, P. (1991). The move toward free trade zones. *Economic Review-Federal Reserve Bank of Kansas City*, 76(6), 5.

Niekerk, L. K. V. (2005). Regional Integration: Concepts, Advantages, Disadvantages and Lessons of Experience. World Bank country Office: South Africa.

Marinov, E. (2013). Impact of the European Union on Regional Integration in Africa.

Marcano R., J. L (2018). La trampa del ingreso medio en América Latina y el Caribe: Un análisis de cadenas de Markov basado en submuestras regionales (Series Económicas No 2018-01). Recuperado de la página de Internet del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).

Mira, F. A. R., García, J. G., & Delgado, J. E. R. (2012). Los procesos de integración en Asia y América Latina en las últimas dos décadas: Un análisis comparativo necesario. *PORTES, revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico*, 5(9), 43-60.

Martinez-Zarzoso, I. & Nowak-Lehmann, F (2003). Augmented Gravity Model: An empirical Application to Mercosur-European Union Trade Flows *Journal of Applied Economics*.

Rudnick, H., & Zolezzi, J. (2001). Electric sector deregulation and restructuring in Latin America: lessons to be learnt and possible ways forward. *IEE Proceedings-Generation, Transmission and Distribution*, 148(2), 180-184.

Ruiz, J. B. (2010) El regionalismo estratégico en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

SELA, (2016). Índice de Integración de América Latina y el Caribe.

Shepard, B. (2012). The Gravity Model of International Trade: A User Guide ESCAP,

Telecom Advisory Services, LLC., (2017): Hacia la transformación digital de América Latina y el Caribe: El observatorio CAF del ecosistema digital. CAF.

Vignolo, L., Ruíz, M., Dellatorre, R., Wierzba, G (2016). Conclusiones y Propuestas de Foro: El Futuro de la Integración Regional. FILA.

8.- Anexos

8.1 Anexo 1: Mecanismos de integración

Mecanismo	Tipo de acuerdo	Países que lo integran	Fechas relevantes	Tipo de convenio	Objetivos fundamentales
 ALIANZA DEL PACÍFICO (AP)	Zona de Libre Comercio	Chile Colombia México Perú	<ul style="list-style-type: none"> - 28 de abril de 2011: Cumbre de Lima. - El 7 de septiembre de 2017 se comenzó en Lima a negociar sendos acuerdos comerciales con Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur para que ingresen al organismo como Estados asociados. - El 20 de julio de 2015 entró en vigor el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico referentes a aranceles y aspectos tributarios. - Declaración de Nuevo León de octubre de 2011 establece la creación de la Red Latinoamericana de Mejora Regulatoria y Competitividad (LATIN-REG) 	Convenio Constitutivo Comercial Arancelario y tributario Regulatorio	La AP surgió formalmente en la Cumbre de Lima realizada el 28 de abril de 2011 como un proyecto de integración profunda con el fin de crear una zona de libre comercio en bienes, servicios, inversiones, libre movimiento de personas y mercados accionarios.
 COMUNIDAD ANDINA (CAN).	Mercado Común	Bolivia Colombia Ecuador Perú	<ul style="list-style-type: none"> - El Acuerdo de Cartagena es el tratado comercial que establece las líneas maestras de la integración económica entre los países del proceso que nace el 26 de mayo de 1969. - En enero de 1993 se puso en funcionamiento, para Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, la Zona de Libre Comercio (ZLC). - En junio de 1998, la Comisión de la Comunidad Andina aprobó un ambicioso y comprehensivo programa denominado Marco General de Principios y Normas para la Liberalización del Comercio de Servicios en la Comunidad Andina. - En febrero de 1995 entró en vigencia el Arancel Externo Común (AEC) - Desde marzo de 2005 está vigente la Decisión 608 de la Comisión, que trata de promover la libre competencia entre los países miembros - Perú firmó el Tratado de Libre Comercio (TLC) con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) en junio del año 2014 - Perú firmó, junto con Colombia, el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea el 26 de junio del 2012 en Bruselas, Bélgica. 	Convenio Constitutivo Comercial Comercial Arancelario Empresarial Comercial Comercial	El Acuerdo de Cartagena tiene por objetivos promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano. (Acuerdo de Cartagena, artículo 1).
 COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM)	Mercado y economía únicos	Antigua y Barbuda, Bahamas Barbados Belice Dominica Granada Guyana	<ul style="list-style-type: none"> - Tratado de Chaguaramas (Trinidad y Tobago), sustituyendo a la Asociación Caribeña de Libre Comercio que había sido creada en 1965. 1 de agosto de 1973. - Tratado de Chaguaramas (Trinidad y Tobago), sustituyendo a la Asociación Caribeña de Libre Comercio que había sido creada en 1965. 1 de agosto de 1973. - El Acuerdo de Comercio e Inversión entre la CARICOM y Venezuela fue firmado el 13 de octubre de 1992 y puesto en vigor el 1° de enero de 1993 - Gobierno de la República de Colombia. Acuerdo de Comercio y Cooperación Económica y Técnica. Firmado el 24 de julio de 1994, renegociado en 1998 - República Dominicana sobre el Área de Libre Comercio (TLC). Firmado el 22 de agosto de 1998. Acta N° 10, 2001 	Convenio Constitutivo Comercial Comercial Comercial Comercial	Reunidos alrededor de este tratado fundador (Tratado de Chaguaramas), los Estados miembro de la CARICOM acordaron establecer una política exterior coordinada en torno a la unión aduanera y la promoción de la "integración funcional" a través de la armonización de política en sectores esenciales: transporte, comunicaciones, salud, educación, agricultura, trabajo y juventud.

 <p>MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)</p>	<p>Mercado Común</p>	<p>Argentina Brasil Paraguay Uruguay Venezuela</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tratado de Asunción. 03/1991. - Acuerdo para la creación de un área de libre comercio entre el Mercosur y Sudáfrica firmado en: 15/12/2000. - Memorándum de Acuerdo entre la Comunidad Europea y el Mercado Común del Sur (Mercosur) relativo a la orientación plurianuales para la realización de la cooperación comunitaria. 26/07/2001. - Acuerdo marco entre el Mercosur y la República de India. 17/06/2003 - Acuerdo marco entre el Mercosur y la República Árabe de Egipto. 07/07/2004 - Acuerdo de comercio preferencial entre el Mercosur y la unión aduanera de África Austral (SACU) - anexos i, ii, iii; iv y v. 16/12/2004 - Memorándum de entendimiento para el establecimiento de un grupo de consultivo conjunto para la promoción del comercio y las inversiones entre el Mercosur y la República de Corea - Acuerdo marco de asociación entre el Mercosur y Surinam. 17/07/2015 - Tratado de libre comercio entre el Mercosur y el Estado de Palestina. 20/12/2011 - Acuerdo marco para la creación de un área de libre comercio entre el Mercosur y la República Árabe de Siria. 16/12/2010 - Acuerdo marco para el establecimiento de un área de libre comercio entre el Mercosur y la república de Turquía. 30/06/2008 - Protocolo de cooperación y facilitación de inversiones Intra-Mercosur. 07/04/2017 	<p>Convenio Constitutivo Comercial Cooperación Comercial Comercial Comercial Regulatorio Comercial Comercial Comercial Comercial Inversiones</p>	<p>El Tratado de Asunción de 1991, cuyo Artículo 1° establece que el objetivo de conformación del Mercado Común implica, entre otras cuestiones: "la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países...".</p>
 <p>SISTEMA DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA (SICA)</p>	<p>Zona de libre comercia</p>	<p>Belice Costa Rica El Salvador Guatemala Honduras Nicaragua Panamá República Dominicana</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La firma del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (TGIECA) en 1960 dio paso a la conformación de lo que se denominó hasta hace pocos años el Mercado Común Centroamericano (MCCA). - Acuerdo de libre comercio Centroamérica - Unión Europea (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) 29 junio 2012 - En el 2009, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Superintendencia de Competencia de El Salvador, por encargo del Grupo Centroamericano, suscribieron el Convenio de Cooperación Técnica no Reembolsable para la ejecución del proyecto "Modelo Normativo e Institucional para a Política de Competencia Regional". - El artículo 25 del Protocolo de Guatemala (1993) promueve a adoptar disposiciones comunes para evitar las actividades monopólicas y estimula la libre competencia en la región. - Costa Rica fue la primera economía centroamericana en poner en marcha una Ley para Promover la Competencia, en 1995. - Acuerdo de libre comercio Centroamérica - México (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), 22 noviembre 2011 - Acuerdo de libre comercio Triángulo del Norte -Colombia (El Salvador, Guatemala y Honduras). 09 agosto 2007 - Acuerdo de libre comercio CAFTA-DR (Centroamérica - Estados Unidos - República Dominicana). 05 agosto 2004 	<p>Convenio Constitutivo Regulatorio Regulatorio Comercial Comercial Comercial Comercial</p>	<p>Su objetivo es perfeccionar una zona de libre comercio entre los países signatarios y adoptar un arancel externo común, con miras a la conformación de una unión aduanera.</p>

8.2 Anexo 2: Marcos regulatorios

	Políticas de competencia	Mercados de capitales y la inversión extranjera	Mercados laborales y las políticas migratorias
AP	La mayoría de los aranceles ha desaparecido producto de las negociaciones, multilaterales, regionales y bilaterales. Actualmente desarrollan mejoras regulatorias con el propósito de reducir costos y trámites innecesarios.	Abrir las economías a la inversión extranjera y facilitar la movilidad de capitales. Crear un mercado de capitales integrado.	Programas de cooperación en ciencia y tecnología. Aprovechamiento del mercado ampliado. Programas de reconocimiento de títulos de educación superior.
CAN	Programas de liberación intra y subregional de los servicios Armonización de las políticas cambiarias monetaria, financiera y fiscal. Normas para neutralizar prácticas desleales en el comercio y propiciar la libre competencia. Programas de formación en ciencia y tecnología y formación de capital humano.	Régimen común sobre tratamiento de capitales extranjeros, marcas patentes, licencias y regalías. Acuerdo para la regulación y circulación de capitales dentro de la subregión y promoción de empresas multinacionales.	Programas de cooperación en ciencia y tecnología. Programas de reconocimiento de títulos de educación superior. Resolución comunitaria sobre la seguridad y salud en el trabajo. Tarjeta Andina de Migración y Pasaporte andino. Reconocimiento de documentos de identidad con fines de turismo, más no trabajo.
CARICOM	Política común de tarifa externa de comercio internacional (CET) para importaciones de fuera del mercado común. Algunos países han implementado importantes avances para facilitar la apertura de negocios.	No hay legislación específica en cuanto a la inversión, más allá de incentivos fiscales. Los incentivos financieros están orientados principalmente al sistema impositivo sobre los intereses, dividendos o a las ganancias de capitales	El artículo 45 de la revisión del tratado de Chaguaramas permite a algunas categorías de trabajadores calificados vivir y trabajar sin necesidad de permisos especiales. Aprobación de la <i>Declaration of Labour and Industrial Relations Principles</i> en 1995 que regula los aspectos relacionados con el trabajo y las industrias
MERCOSUR	La libre movilidad de capitales está contemplada en el tratado de Asunción 1991, al señalar en su primer artículo "la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre países". No obstante, los protocolos no han entrado en vigor.	En la práctica sin normas consensuadas. Arg, Par y Uru. Tienen en vigencia un número significativo de acuerdos bilaterales en materia de promoción y protección de inversiones, mientras que Brasil no tiene ninguno.	Declaración Sociolaboral del MERCOSUR de 1998, y posterior revisión 2015. El Acuerdo Multilateral de Seguridad Social del MERCOSUR El Acuerdo de Residencia para nacionales de los Estados parte del MERCOSUR
SICA	A lo interno del MCCA 99% de bienes goza de libre comercio. Las normas sobre competencia comercial han logrado que seis de las economías centroamericanas hayan firmado acuerdos comerciales con once países o bloques de países. Algunas de estas negociaciones fueron realizadas de forma conjunta en los aspectos normativos.	Reglamento sobre Origen de las Mercancías Reglamento sobre medidas de Salvaguardia y prácticas de comercio desleal.	Agenda Regional Estratégica para Asuntos Laborales y de Trabajo (inspirada en la agenda hemisférica 2006-2015 de la OIT) Existe un punto de partida legal, en materia laboral para los países de la región.