



El impacto de la productividad sudamericana en el comercio regional¹

ÁREA: 1
TIPO: Aplicación

*The impact of the South American productivity in regional trade
O impacto do sul produtividade americana no comércio regional*

AUTORA

**Susana Herrero
Olarte²**

Universidad de Las
Américas, Ecuador
olartesusana@hotmail.
com

2. Autora de contacto:
Universidad de Las
Américas; Av. de los
Granados E12-41 y Colimes
esp; Quito EC170125;
Ecuador

La productividad sudamericana se ha relacionado con el comercio regional en todas las etapas de integración. Como la productividad es insuficiente no es posible dejar de importar desde el exterior, mientras el valor añadido de las exportaciones es por fuerza limitado. Mejorar la productividad sudamericana impactaría más que proporcionalmente en el comercio entre los países de la región. En este artículo se prueba la hipótesis y se compara su influencia con la de los aranceles, epicentro del debate sobre el comercio sudamericano. Para ello se utilizan 138 observaciones de la productividad de cada país, los bienes libres aranceles entre los distintos países de la región y el comercio regional. El resultado es positivo. Mayores niveles de productividad generan incrementos más que proporcionales del comercio sudamericano.

South American productivity has been related to the regional trade in all the stages of integration. As productivity is insufficient, it is not possible to avoid imports, while the benefit of the exports is limited. To improve South American productivity would affect more than proportionally in regional trade. In this paper, we proved the hypothesis. We used 138 observations of productivity of every country, duty-free goods and the regional trade. The result is positive. Major levels of productivity generate increases South American trade.

O Sul produtividade americana esteve relacionada com o comércio regional em todas as fases de integração. Como a produtividade é insuficiente não é possível parar as importações, enquanto o valor adicionado das exportações é para força limitada. Para melhorar o Sul, imprensaria produtividade americana mais que proporcionalmente no comércio entre os países da região. Neste artigo a hipótese é provada e sua influência é comparada com isso das tarifas, epicentro do debate no Sul americano comércio. Porque eles são usados isto 138 observações da produtividade de cada país, os bens tarifas grátis entre os países diferentes da região e o comércio regional. O resultado é positivo. Maiores níveis de produtividade geram incrementa mais que proporcional do Sul americano comércio.

DOI
10.3232/GCG.2019.V13.N1.02

RECIBIDO
03.04.2018

ACEPTADO
13.09.2018

1. Introducción

Desde los cincuenta, la integración sudamericana ha mantenido un objetivo claramente funcionalista, dirigida a la mejora de la balanza comercial nacional y regional, sostenida por el rendimiento en términos políticos de la idea de unidad. El proceso se ha dividido naturalmente en varias etapas claramente diferenciadas en función de la propuesta política del momento y el interés comercial del exterior.

A la luz de los insuficientes resultados alcanzados, en todas las etapas se ha cuestionado tanto su diseño, como la necesidad de impulsar la integración económica. En el “regionalismo subalterno”, etapa en la que nos encontramos, la crítica se apoya en la naturaleza de la región que, aunque plantea teóricamente la integración económica, en la práctica debe necesariamente buscar el desarrollo individual al ser aún economías primitivas, seguidoras del líder. El comercio regional, por lo tanto es algo secundario. Al estudiar las variables que pueden efectivamente estar limitando el desarrollo del comercio regional, la productividad, prioridad para el desarrollo de la región (CEPAL, 2015; OCDE y BID, 2016), se presenta como un elemento imprescindible para el análisis.

La baja productividad sudamericana obligatoriamente conduce a tener que importar desde los países más productivos y a exportar con un limitado valor añadido. El comercio sudamericano pierde por lo tanto sentido. El crecimiento del comercio latinoamericano debería por lo tanto apalancarse en las grandes economías del mundo. La corriente funcionalista para la integración perdería entonces su sentido porque las políticas tendrán un efecto muy marginal, que no las justifica. Ahora bien, ¿y si aumentase la productividad en la región?, ¿y si su impacto fuera similar al de otras estrategias en materia de política económica regional como la reducción de los aranceles?

Este trabajo pretende analizar si el comercio latinoamericano intrarregional está influido y en qué medida por cambios en la productividad. Para ello se realizó un modelo de regresión lineal de panel de datos con efectos aleatorios para el periodo 1992-2016 que toma como variable dependiente el comercio sudamericano intrarregional y como variables independientes la productividad y los bienes sin arancel entre los países de la región. Los resultados muestran cómo ambas variables independientes efectivamente influyen en la dependiente, con unos niveles de incidencia similar en ambos casos.

La primera parte del trabajo explora en un marco teórico del trabajo los procesos en materia de integración desde los noventa, el “regionalismo abierto”, la “nueva integración” y el “regionalismo subalterno”, realiza un análisis paralelo de los retos de la productividad en la región y presenta algunos de los principales hallazgos de propuestas que han estudiado la relación entre las variables consideradas en este trabajo. La segunda parte presenta la metodología a seguir al detalle. La tercera parte expone los resultados obtenidos y finalmente se realiza la conclusión.

PALABRAS CLAVE

**Productividad;
comercio
intrarregional;
integración;
regionalismo.**

KEY WORDS

**Productivity;
regional trade;
integration;
regionalism**

PALAVRAS-CHAVE

**Produtividade;
comercio regional;
integração;
regionalismo**

CÓDIGOS JEL:

O47, O54, R58

2.2. Marco teórico

Durante los primeros años de la década de los noventa se registró una menor deuda externa, un repunte de la actividad económica y una mayor estabilidad macroeconómica (CEPAL, 2000). Los gobiernos latinoamericanos, ahora con una mayor capacidad de actuación, continuaron aplicando las políticas neoliberales implementadas durante la “década perdida” recogidas en el conocido como “Consenso de Washington” dirigidas a dinamizar el sector privado y participar activamente en el comercio internacional (Williamson, 1990).

Las relaciones comerciales entre los países de la región siguieron los lineamientos del “regionalismo abierto” (Devlin y Estevadeordal, 2001) que proponía generar y mantener acuerdos preferenciales compatibles con la normativa de la OMC (Organización Mundial del Comercio), variables en función del interés de las partes y que no condicionaban los acuerdos con terceros.

En términos del comercio interno, los resultados del “regionalismo abierto” fueron positivos. Las exportaciones intrarregionales como porcentaje del total pasaron del 25 en 1990 al 33% en 1999 y las importaciones del 30 al 35%. El comercio con los EEUU se mantuvo estable y con la UE se redujo ligeramente, mientras con China comenzaba una tendencia al alza. En todos los bloques comerciales aumentó el comercio entre los países como porcentaje del total (Olarte, 2016).

En cuanto a la productividad comparada con la estadounidense, si bien su retroceso fue menor que en los ochenta, su descenso fue continuado durante toda la década (Daude y Fernández-Arias, 2010) pese al avance desigual entre países de la productividad laboral (Katz, 1999) y del capital humano (Barro y Lee, 2000) en algunos sectores industriales. El sistema productivo todavía mantenía regulaciones generales diseñadas para tratar cuestiones excepcionales que no funcionaban como engranaje de la industria; limitando la aplicación de políticas dirigidas a dinamizar la demanda interna fortaleciendo la clase media.

En el siglo XXI, los potenciales resultados de la integración económica a nivel nacional y regional invitaron a los candidatos sudamericanos de izquierda a incluir la regionalización como elementos clave de su programa, profusamente nacionalista (Jenne y Schenoni, 2015). La sociedad civil, cansada de que los resultados del “Consenso de Washington” no se trasladasen en una mejora de su economía ni de sus oportunidades (Serbin, *et al.*, 2012), apoyó la propuesta para el cambio desde la izquierda³.

La nueva propuesta para la integración sudamericana, en el marco de la “nueva integración” (Levy, 2011), se inició oficialmente durante la I Cumbre de gobiernos sudamericanos en el año 2000, cuando se crearon los Estados Unidos de Sudamérica. Su evolución culminó, con cada vez más metas y atribuciones, en la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR). Para favorecer el comercio y el desarrollo industrial, entre otras medidas colaterales, la UNASUR impulsó como ejes estratégicos la unión de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Integración de la Infraestructura Regional en América del Sur (IIRSA) y la creación de una moneda única en el Banco del Sur.

Los resultados de la “nueva integración” en términos de comercio sudamericano resultaron positivos. El comercio con los EEUU y las UE se redujo, mientras con China continuaba la tendencia al alza registrada durante el “regionalismo abierto”, sobre todo en cuanto a las importaciones. Tanto en la CAN como en el MERCOSUR el comercio se redujo entre los países miembros (Olarte, 2016).

En tanto a los datos sobre la productividad industrial, si bien hasta el año 2002 se registra un descenso respecto a la de los EEUU, se produce desde entonces una mejora continuada, aupada por la mejora en la calidad del capital humano disponible (Daude y Fernández-Arias, 2010).

La mejora generalizada de los indicadores económicos, políticos y sociales sudamericanos que se produjo durante la primera década del siglo XXI (Guisan, 2009) apuntalaron la opinión de la ciudadanía sobre la estrategia económica seguida y su aplicación (Latinobarómetro, 2017). La integración económica seguía adelante alimentada por la percepción sostenida, tanto de la ciudadanía como de la clase política, de los beneficios potenciales de los procesos de integración, más allá de los económicos (Gardini y Lambert, 2011).

El acuerdo entre la CAN y el MERCOSUR continuaba funcionando, e incluso sus miembros redujeron por debajo de lo esperado las tasas arancelarias entre sí (Herrero, 2017). El IIRSA había acabado en 2016 128 proyectos y contaba con 453 en activo, con un presupuesto de 191 mil millones de dólares. El 89% pertenecían al sector transportes, el 10% al energético y el 1% a las comunicaciones (IIRSA, 2017). En tanto al Banco del Sur, para no esperar a que el SUCRE entrara en funcionamiento, Brasil y Uruguay establecieron un Sistema de Pagos en moneda local para operar bilateralmente prescindiendo del dólar en 2014.

La buena marcha del proceso de integración sudamericano se encontró, durante la segunda década del siglo XXI, con varios elementos que redujeron un entusiasmo inicial que había logrado mantenerse en el tiempo. La reducción del precio de las materias primas y sobre todo del petróleo, que pasó de los 125 dólares el barril en 2011 a 27 en 2016 (OPEP, 2017), las denuncias por corrupción y abuso de poder a la mayoría de gobiernos de la región (Álvarez y Kaiser, 2016) y los todavía tímidos resultados en términos comerciales (Doval, 2015), fruto de un sistema cuestionado tras la irrupción de China, pusieron en duda la viabilidad y sostenibilidad de la integración sudamericana (Rosales, 2014) y surgió un nuevo modelo de integración conocido como "regionalismo subalterno" (Ayoob, 1998).

Para el "regionalismo subalterno" la tendencia natural de las relaciones comerciales latinoamericanas no era la "nueva integración", un proceso forzado, sino, rescatando el espíritu del "regionalismo abierto", un sistema que permitiera la convivencia de procesos de integración más intensos con otros de menor envergadura (Malamud y Schenoni, 2015). Ejemplos de "regionalismo subalterno" eran los acuerdos comerciales bilaterales vigentes que creaban un "spaguetti bowl" latinoamericano (Bhagwati, 1995); la creación en 2011 de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), alejada de los compromisos económicos de la UNASUR; y la entrada en vigor, también en 2011, de la Alianza del Pacífico, un nuevo acuerdo con fines comerciales entre Chile, Colombia, Perú y México, opuesto por su simplicidad al ALBA-TCP.

En el ámbito comercial el comercio regional tiende a la baja, compensando el alza de los intercambios con China (Herrero, 2017).

En términos de productividad, durante el "regionalismo subalterno" los valores se mantuvieron estables (Daude y Fernández-Arias, 2010).

Tanto el aumento de la productividad como los acuerdos comerciales parecen estrategias válidas para aumentar el comercio en la región, si bien estos últimos han tenido un mayor protagonismo como estrategia para fomentar la integración comercial sudamericana. En este trabajo nos planteamos si mayores niveles de productividad generaran un mayor comercio regional y si el efecto es comparable

al efecto de los acuerdos aduaneros entre los países de la región, piedra angular de la política para las relaciones de intercambio en la región.

Los trabajos que han estudiado la influencia de la productividad de un grupo de países en su nivel de comercio concluyen, aplicando distintas metodologías, y considerando diferentes periodos de tiempo, territorios y variables, que el impacto es positivo. Para Aghion y Howitt (1998), tomando como referencia los datos estadounidenses, existe una relación directa entre la mejora en la productividad y el comercio, que necesariamente deriva en el crecimiento per cápita de los países donde se mejora el capital acumulado y las variables de innovación. Hausmann, *et al.* (2007), con un modelo de equilibrio general con datos de 113 países para 1999, 2000 y 2001 concluyen que los países que exportan productos con más productividad tienen unas exportaciones con un mayor valor añadido.

El fenómeno también se produce a la inversa. Melitz y Ottaviano (2008), en un modelo teórico de equilibrio general, muestra cómo la reducción de barreras al comercio entre un grupo de países, aumentando así el tamaño del mercado, incrementa su productividad. Para Chaney y Ossa (2013) la relación se produce por la diversificación del trabajo resultado del crecimiento del mercado, que necesariamente aumentando la productividad.

En tanto a la relación entre la apertura comercial y los intercambios entre las regiones, los resultados de las uniones aduaneras muestran resultados dispares en función de las asimetrías en las economías de los países miembros, su nivel de desarrollo y el volumen de comercio antes del acuerdo (Krugman, 1993; Bhagwati y Panagariya, 1996).

En la Unión Europea, unión aduanera de referencia en el análisis de los resultados de los acuerdos comerciales, no sólo aumentó el comercio entre los miembros, también la creación de comercio fue mayor a la desviación. Para el análisis, Williamson y Bottrill (1973) compararon el flujo comercial real del comercio y una proyección del que hubiera habido sin acuerdos comerciales previos; mientras Balassa (1974) utilizó modelos econométricos analíticos que incluían los precios relativos y las tasas reales de intercambio. En Canadá y los EEUU, los resultados de los modelos de regresión que valoraban el impacto en el comercio tras el Acuerdo de Libre Comercio alcanzado mostraron no sólo que los intercambios entre los países aumentaron sino que la creación de comercio fue superior a la desviación (Clousing, 2001).

El Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA, por sus siglas en inglés) entre Canadá, los EEUU y México incrementó el comercio entre los países miembros pero el impacto en el desarrollo mexicano, atendiendo a herramientas de estadística descriptiva, resultó menor al esperado (Hernández-Trillo, 2018). Martínez-Zarzoso, *et al.*, (2009), utilizando un modelo gravitacional, llegan a la misma conclusión. Para Ravenhill (2003), que también se apoyó en la estadística descriptiva, el impacto entre los países participantes del Acuerdo de Cooperación de Asia y el Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) se relaciona de manera positiva con el PIB de los países participantes y con los niveles de intercambio comercial previos al acuerdo.

En el caso de los acuerdos africanos los resultados son sustancialmente limitados en términos de intercambio (Amin, 2006; Diouf, 2006). Tampoco los acuerdos entre países latinoamericanos han sido especialmente productivos. Atendiendo a la estadística descriptiva, los resultados del Mercado Común Centroamericano (MCCA hoy SICA), el Mercado Común del Caribe (CARICOM) o la Comunidad Andina de Naciones (CAN) son muy reducidos, apreciándose mejores datos en el marco del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) o la Alianza del Pacífico (Herrero, 2017).

La teoría y los trabajos empíricos relacionan de manera directa y positiva la mejora en la productividad y el aumento del comercio entre los países. En tanto a la influencia de los acuerdos comerciales, el impacto es ambiguo. En el caso al comercio de la región sudamericana, y atendiendo al periodo de los 1992 y hasta 2016 ¿se confirma la influencia positiva de la productividad?, ¿cuál ha sido el efecto de los acuerdos comerciales alcanzados?, ¿qué variables tienen una mayor influencia en el comercio regional?

3. Metodología

Para el presente análisis se utilizó información referente a aranceles, comercio regional y productividad de diez países sudamericanos, Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, en el periodo 1992-2016, el total de observaciones para el modelo fue de 138. Para los aranceles se utilizó la información del World Integrated Trade Solutions (WITS) y se refiere a las líneas de productos libres de aranceles entre los países de la región. En cuanto al comercio regional se obtuvieron datos de la CEPAL referentes al monto en dólares constantes de la suma del total de importaciones y exportaciones que cada país mantiene con la región. La productividad se obtuvo de la metodología desarrollada por Fernández-Arias (2015), publicada por el BID y se refiere a la eficiencia de los factores de producción (capital físico y humano) para generar Producto Interno Bruto (PIB). Los datos presentados por Fernández-Arias llegan hasta 2011 por lo que se realizó una proyección de datos hasta 2016 usando modelos ARMA. Finalmente, se incluyó al riesgo país como una variable de control dentro del modelo debido a su influencia en las relaciones de intercambio comercial. Esta información se obtuvo de los Bancos Centrales de cada país y de empresas independientes que se encargan de publicar los datos. El modelo tiene corte a 2016 debido a que no existen datos disponibles para ninguna de las variables después de ese año.

La base de datos contiene información temporal y transversal, por lo que fue construida de acuerdo a un modelo econométrico de panel (1). Las variables se estandarizaron utilizando logaritmos naturales, dando como resultado el modelo (2).

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta X_{it} + \mu_{it} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \ln \text{ComercioRegional}_{it} \\ = \alpha_{it} + \beta \ln \text{ArancelesRegión}_{it} + \gamma \ln \text{Productividad}_{it} \\ + \sigma \ln \text{RiesgoPaís}_{it} + \mu_{it} \quad (2) \end{aligned}$$

Donde (i) representa a cada país; (t) representa cada año y (μ) el término del error.

La regresión de panel utilizó como variable dependiente al logaritmo del comercio regional y como variables independientes al logaritmo de la productividad, al logaritmo de los aranceles y como variable de control el logaritmo del riesgo país. La variable de agrupación está determinada por los diez países de la región y el tiempo esta medido en una frecuencia anual.

4. Resultados

Los test de raíz unitaria resultaron favorables para las variables independientes logaritmo de la productividad, logaritmo de los aranceles y logaritmo del riesgo país, las tres variables presentan valores p menores a 0,05 rechazando la hipótesis nula de que los paneles contienen raíz unitaria y aceptando la hipótesis alternativa de estacionariedad, recogido en las **tablas 1 y 2**. Se aplicaron test Levin-Lin-Chu para variables con datos completos (logaritmo de la productividad) y Fisher para variables con observaciones incompletas (logaritmo de los aranceles y logaritmo del riesgo país).

Tabla 1. Test de raíz unitaria Levin-Lin-Chu para la variable Ln productividad

	Estadístico	Valor p
T desajustado	-8,9761	
T ajustado	-6,543	0,000**

Fuente: Elaboración propia en STATA

Tabla 2. Test de raíz unitaria Fisher-type para la variable Ln aranceles y Ln riesgo país

	Ln Aranceles		Ln Riesgo país	
	Estadístico	valor p	Estadístico	valor p
Chi cuadrado inverso	116,9143	0,000**	50,9464	0,0002**
Normal inverso	-5,2408	0,000**	-3,7692	0,0001**
Logit t inverso	-9,2915	0,000**	-4,2468	0,0000**
Chi cuadrado modificado	15,3235	0,000**	4,8931	0,0000**

Fuente: Elaboración propia en STATA

Los resultados de la regresión de panel muestran que tanto en efectos fijos, recogido en la **Tabla 3**, como en efectos aleatorios, en la **Tabla 4**, las variables y el modelo global son significativos; el valor de ajuste promedio en ambos es de aproximadamente 0,16 lo que indica que las variables independientes determinan en un 16% a la variable dependiente.

Tabla 3. Modelo de regresión lineal con panel de datos con efectos fijos

Resultados de la regresión						
Lncomercio	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Lnproductividad	1,873149	0,4923376	3,8	0,000**	0,8987513	2,847546
Lnaranceles	1,96133	0,4320027	4,54	0,000**	1,1063430	2,816317
Lnriesgopaís	-0,2868542	0,0594598	4,82	0,000**	0,4045326	0,169176
Constante	-1,001282	4,925244	-0,2	0,839	-10,74895	8,746387
Sigma_u	0,74423902					
Sigma_e	0,42458924					
Rho	0,75444846					

<i>Estadísticos</i>	
R2 within	0,2973
R2 between	0,0708
R2 overall	0,1637
Prob > F	0,000**

Fuente: Elaboración propia en STATA

Tabla 4. Modelo de regresión lineal con panel de datos con efectos aleatorios

<i>Resultados de la regresión</i>						
<i>Lncomercio</i>	<i>Coef.</i>	<i>Std. Err.</i>	<i>t</i>	<i>P> t </i>	<i>[95% Conf. Interval]</i>	
Lnproductividad	1,705	0,458693	3,72	0,000**	0,8059786	2,604022
Lnaranceles	1,795158	0,4091579	4,39	0,000**	0,9932228	2,597092
Lnriesgopaís	-0,281521	0,0583924	4,82	0,000**	0,3959675	-0,167074
Constante	1,136344	4,559781	0,25	0,803	-7,80066	10,073350
Sigma_u	0,75762553					
Sigma_e	0,42458924					
Rho	0,7609935					
<i>Estadísticos</i>						
R2 within	0,2970					
R2 between	0,0693					
R2 overall	0,1626					
Prob > F	0,000**					

Fuente: Elaboración propia en STATA

Posteriormente, se procedió a realizar un test de Hausman y se constató que no existe relación entre los efectos individuales y las variables explicativas o independientes, recogido en la **Tabla 5**. La probabilidad chi cuadrado resultó en 0,5844, de esta manera se rechaza la hipótesis nula de existencia de diferencias no sistemáticas en los coeficientes y se concluye que el mejor modelo de panel es el de efectos aleatorios. Este resultado es congruente con el análisis cualitativo debido a que los cambios en las variables de cada país son independientes y no influyen en los demás países, es decir, existe un factor de aleatoriedad sistémica que debe ser tomado en cuenta.

Tabla 5. Test de Hausman

	<i>fe</i>	<i>re</i>	<i>Diferencia</i>	<i>S.E.</i>
Ln productividad	1,873149	1,705	0,168149	0,1788773
Ln aranceles	1,96133	1,795158	0,166172	0,1386223
Ln riesgo país	-0,2868542	-0,2815205	-0,005334	0,0112158
Constante	1,136344	4,559781	0,25	0,803
chi2	1,94			
Prob>chi2	0,5844			

Fuente: Elaboración propia en STATA

A partir del resultado obtenido en el test de Hausman se realizó una regresión lineal robusta con efectos aleatorios para corregir posibles problemas de heterocedasticidad en la matriz, recogida en la **Tabla 6**. El modelo resultante muestra desviaciones estándar ajustadas que no alteran la significancia ni de los coeficientes ni del modelo global. Los signos de los coeficientes muestran una relación directa entre el cambio en el comercio, la productividad y los productos libres de aranceles; mientras que para la variable de control se observa una relación inversa. Es decir, si a través del tiempo existe un incremento del 1% en la productividad, el comercio regional incrementa en 1,70 unidades, de igual manera, el comercio regional aumenta en 1,79 unidades al liberar un producto de aranceles. También se interpreta que un aumento de 1% en el riesgo país, disminuye el comercio en 0,28 unidades. Es importante recalcar que el coeficiente de determinación para los modelos de panel se divide en coeficientes within y between, que indican el grado de relación de las variables a través del tiempo y entre ellas, respectivamente. El coeficiente R cuadrado within es de 0,297 y el coeficiente between es de 0,0693, lo que brinda un ajuste promedio del modelo de 0,1626.

Tabla 6. Modelo de regresión lineal con panel de datos con efectos aleatorios robusto

<i>Resultados de la regresión</i>						
<i>Lncomercio</i>	<i>Coef.</i>	<i>Std. Err.</i>	<i>t</i>	<i>P> t </i>	<i>[95% Conf. Interval]</i>	
Lnproductividad	1,705	0,8248699	2,07	0,039*	0,0882849	3,321716
Lnaranceles	1,795158	0,7911776	2,27	0,023*	0,2444779	3,345837
Lnriesgopaís	-0,2815205	0,1134729	2,48	0,013*	0,5039232	0,0591177
Constante	1,136344	7,472412	0,15	0,879	-13,50932	15,782
Sigma_u	0,75762553					
Sigma_e	0,42458924					
Rho	0,7609935					
<i>Estadísticos</i>						
R2 within	0,297					
R2 between	0,0693					
R2 overall	0,1626					
Prob > F	0,000**					

Fuente: Elaboración propia en STATA

Al analizar los datos de este modelo de panel podemos evidenciar que con una disminución en los aranceles el comercio regional incrementa, de la misma manera, un incremento en la productividad provoca aumentos en el comercio regional. Por otro lado, cuando aumenta el riesgo país el comercio decrece.

5. Conclusiones

La escasa productividad latinoamericana ha estado tradicionalmente relacionada con el bajo nivel de integración en la región. Si los países sudamericanos mantenían niveles bajos de productividad, las relaciones comerciales internas tenían que ser necesariamente débiles porque las importaciones se harían desde los países con mayores niveles de productividad y las exportaciones tendrían un menor valor añadido.

Los resultados de esta investigación muestran cómo la intuición era efectivamente real. Mayores niveles de productividad generan un mayor comercio en la región, en detrimento de las relaciones comerciales con otros países. El aumento es además más que proporcional. Si la productividad aumenta en un 1%, el comercio regional incrementa en un 1,7%. Su impacto además no se limita al comercio regional; se expande al comercio con el resto de países del mundo y a las importaciones nacionales.

La influencia de la productividad en términos de regionalización es similar aunque inferior a la de los aranceles, epicentro del tradicional debate en torno las relaciones sudamericanas. Vale la pena por lo tanto seguir reduciendo los productos con arancel entre los países de la región, si bien es necesario continuar priorizando la mejora de la productividad no sólo por su efecto en el comercio regional, que también sino por sus externalidades positivas más allá de las relaciones sudamericanas.

Referencias

- Amin, S. (2005). "Le défi des régionalisations", En: Amin (org.). *Afrique. Exclusion programmée ou renaissance*, Maisonneuve et Larose, París.
- Howitt, P., y Aghion, P. (1998). "Capital accumulation and innovation as complementary factors in long-run growth". *Journal of Economic Growth*, 3(2), 111-130.
- Ayoob, M. (1998), *Subaltern Realism: International Relations Theory Meets the Third World*. En S. Neuman (Ed), "International Relations Theory and the Third World", Palgrave Macmillan, Estados Unidos.
- Balassa, B. (1974). "Trade creation and trade diversion in the European Common Market: An appraisal of the evidence". *The Manchester School*, 42(2), 93-135.
- Barro, R. J., y Lee, J. W. (2000), "International data on educational attainment: updates and implications", *Oxford Economic papers*, Vol. 53, Num. 3, pp. 541-563.
- Bhagwati, J. (1995), "Trade liberalisation and 'fair trade' demands: addressing the environmental and labour standards issues", *The World Economy*, Vol. 18, Num. 6, pp. 745-759.
- Bhagwati, J., y Panagariya, A. (1996), "The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends". *The American Economic Review*, Vol. 86, Num. 2, pp. 82-87.
- CEPAL. (2000), "Equidad, Desarrollo y Ciudadanía", Naciones Unidas/CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL. (2015), "Desafíos para impulsar el ciclo de inversión con miras a reactivar el crecimiento", CEPAL, Santiago de Chile.

Chaney, T., y Ossa, R. (2013), "Market size, division of labor, and firm productivity", *Journal of International Economics*, Vol. 90, Num. 1, pp. 177-180.

Clausing, K. A. (2001), "Trade creation and trade diversion in the Canada-United States free trade agreement", *Canadian Journal of Economics*, Vol. 34, Num. 3, pp. 677-696.

Daude, C., y Fernández-Arias, E. (2010), "On the role of productivity and factor accumulation in economic development in Latin America and the Caribbean", *BID Working Paper Series*, Vol. 155, pp. 6-47.

Devlin, R., y Estevadeordal, A. (2001), "¿Qué hay de nuevo en el nuevo regionalismo de las Américas?", *BID-INTAL*, Buenos Aires.

Diouf, A. (2006), "Afrique: l'intégration régionale face à la mondialisation", *Politique étrangère*, Num. 4, pp. 785-797.

Doval, A. (2015), "Los proyectos de cooperación e integración regional en América a principios del siglo XXI", *Regional and Sectoral Economic Studies*, Vol. 15, Num. 1, pp. 131-154.

Fernández-Arias, E. (2015). *Productivity and factor accumulation in Latin America and the Caribbean: a database*. Inter American Development Bank

Gardini, G. L., y Lambert, P. (2011), "Latin American foreign policies: between ideology and pragmatism", *Palgrave Macmillan*, Nueva York.

Guisan, M. C. (2009), "Informe EEDI/ESID 2009: Desarrollo Socio-Económico de América Latina, Europa, países de la OCDE y mundial, 2000-2008", *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional*, España.

Hausmann, R., Hwang, J., y Rodrik, D. (2007), "What you export matters", *Journal of economic growth*, Vol. 12, Num. 1, pp. 1-25.

Hernández-Trillo, F. (2018), "Mexico, NAFTA, and beyond", *The International Trade Journal*, Vol. 32, Num. 1, pp. 5-20.

Herrero Olarte, S. (2017), "Regionalismo abierto y nueva integración, ¿qué modelo genera más integración comercial en Sudamérica?", *Cuadernos Geográficos*, Vol. 56, Num. 2, pp. 94-110.

IIRSA. (2017), "Informe de actividades 2016", *UNASUR*, Buenos Aires.

Jenne, N., y Schenoni, L. L. (2015), "Latin American declaratory regionalism: An analysis of presidential discourse (1994-2014)", *EUI RSCAS*, Vol. 2015, Num. 53, pp. 1-17.

Kaiser, A., y Álvarez, G. (2016), "El engaño populista: por qué se arruinan nuestros países y cómo rescatarlos", *Ariel*, Bogotá.

Katz, L. F. (1999), "Changes in the wage structure and earnings inequality", *Handbook of labor economics*, Vol. 3, pp. 1463-1555.

Krugman, P. (1993), "Regionalism versus Multilateralism: Analytical Notes", En: De Melo y Panagariya (orgs.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge Press, Nueva York.

Latinobarómetro. (2017), "Base de datos", Recuperado de <http://www.latinobarometro.org/lat.jsp>

Levy, M. (2011), "Relations between regional integration processes: the legal aspects of the Association Agreements between the European Union and South America", *Conferencia Bianual European Union Studies Association (EUSA)*, Boston.

Malamud, A., y Schenoni, L. L. (2015), "Neoliberal Institutionalism and Neofunctionalism in Latin American Security Studies", *Routledge*, Reino Unido.

Martínez-Zarzoso, I., Felicitas, N. L. D., y Horsewood, N. (2009), "Are regional trading agreements beneficial?: Static and dynamic panel gravity models", *The North American Journal of Economics and Finance*, Vol. 20, Num. 1, pp. 46-65.

Melitz, M. J., y Ottaviano, G. I. (2008), "Market size, trade, and productivity". *The review of economic studies*, Vol. 75, Num. 1, pp. 295-316.

OCDE y BID. (2016), "Impulsando la Productividad y el Crecimiento Inclusivo en Latinoamérica". OCDE y BID, Santiago de Chile.

Olarte, S. H. (2016), "El proceso de regionalización latinoamericano ¿aceptar que la cooperación es la única manera?", *Regional and Sectoral Economic Studies*, Vol. 16, Num. 1, pp. 171-186.

OPEP. (2017), "Banco de datos", Viena, Austria.

Ravenhill, J. (2003), "The new bilateralism in the Asia Pacific", *Third World Quarterly*, Vol. 24, Num. 2, pp. 299-317.

Rosales, O. (2014), "La integración regional: Hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas", CEPAL, Santiago de Chile, Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36733/S2014216_es.pdf?sequence=1

Serbin, A., Martínez, L., y Júnior, H. R. (2012), "El regionalismo "post-liberal" en América Latina y el Caribe: Nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos", CRIES, Buenos Aires.

Williamson, J. (1990), "Latin American Adjustment: How Much Has Happened?", *Institute for International Economics*, Washington D.C.

Williamson, J., & Bottrill, A. (1973). "The Impact of Customs Unions on Trade and Manufactures [w:] *The Economics of Integration*". *A Book of Readings*, Allen&Unwin, London.

Notas

1. Agradecimientos: Los autores agradecen la fundamental contribución de Patricia García-Durán, profesora de la Universidad de Barcelona; de Alejandra Villa y de Santiago Sandoval, asistentes de investigación de la Universidad de Las Américas, Quito, Ecuador.

2. Autora de contacto: Universidad de Las Américas; Av. de los Granados E12-41 y Colimes esp; Quito EC170125; Ecuador.

3. En Argentina, Kirchner llegó al gobierno en 2003; en Brasil, Da Silva en 2003; en Bolivia, Morales en 2006; en Chile, Bachelet en 2006; en Ecuador, Correa en 2006; en Uruguay, Vázquez en 2004; y en Venezuela, Chávez en 1999.