

REGIONALISMO LATINOAMERICANO Y COMERCIO BILATERAL

Por *Bárbara Valenzuela-Klagges* y *Luis Espinoza Brito*

barbara.valenzuela@upla.cl - lespinoza@upla.cl

Universidad de Playa Ancha. Chile

RESUMEN

Varios estudios identifican la geografía, institucionalidad y exportaciones como el cimiento del crecimiento económico, siendo la exportación industrial el determinante principal. En algunos casos, el regionalismo se constituye como un potenciador de la industrialización y, por ende, del crecimiento económico. El objetivo de este estudio es analizar la influencia de determinadas variables en el comportamiento exportador y regionalista de los países Latinoamericanos (11 países) durante el período 1996-2005. Para ello, se adaptará el modelo gravitacional a la realidad del comercio bilateral latinoamericana, observando que el regionalismo y acuerdos bilaterales potencian el comercio exterior de estos países.

Palabras clave: Comercio; Regionalismo latinoamericano; Modelo gravitacional.

LATIN AMERICAN REGIONAL AND BILATERAL TRADE

ABSTRACT

Studies identified geography, institutional and exports as the foundation of economic growth, with industrial exports as the main determinant. In some cases, regionalism was established as an enhancer of industrialization and hence economic growth. The aim of this study is to analyze the influence of certain variables in the exporting and regionalist behavior of Latin American countries (11 countries) during the 1996-2005. For this, the gravity model to the reality of Latin American bilateral trade will adapt, noting that regionalism and power bilateral foreign trade of these countries.

Key words: Trade; Latin American regionalism; Gravity model.

Recibido: 11|02|15 • Aceptado: 17|03|15

1. REGIONALISMO Y COMERCIO LATINOAMERICANO

La evidencia empírica (Sachs y Warner, 1997; Hausmann et al., 2006; Herzer y Nowak-Lehmann 2006a; Alcalá y Ciccone 2004; Herzer y Nowak-Lehmann, 2006b; Redding y Venables 2003; entre otros) indica que el crecimiento hacia fuera tiene un impacto positivo sobre el crecimiento económico. Estos estudios identifican las exportaciones como determinantes principales del crecimiento económico, siendo fundamentales las exportaciones de productos industriales. Sachs y Warner (1997) y Hausmann et al. (2006) demuestran que basar las exportaciones en la explotación de recursos naturales tiene un impacto negativo sobre el crecimiento económico. Herzer y Nowak-Lehmann (2006^a) estudian la relación de largo plazo entre capital, trabajo, bienes de capital importados, exportaciones de manufacturas, exportaciones de bienes primarios y PIB para el período 1960-2001. Sus resultados muestran que las exportaciones manufactureras tienen un efecto positivo en la productividad. Ambos sectores favorecen la productividad, pero la influencia del sector manufacturero es mayor. Continuando con esta línea de investigación para el caso chileno, Herzer y Nowak-Lehmann (2006b) apuntan que la diversificación de las exportaciones promueve el crecimiento económico.

El regionalismo, según las evidencias de algunos países miembros, constituye un escenario potenciador de la exportación industrial y, por ende, su *crecimiento económico*. Frente a esto, la importancia que han cobrado los procesos de integración entre países cercanos, especialmente en las últimas décadas, ha dado lugar a una gran proliferación de trabajos dedicados a estudiar procesos regionalistas. Meza y Maserá (2008) plantean que el regionalismo es el proceso mediante el cual se favorece la creación de áreas regionales de comercio en la economía mundial, que promueven fuerzas integrativas en países geográficamente cercanos. Para dichos autores, la economía mundial se está polarizando en un regionalismo continental con tres núcleos regionales principales: Norteamérica, con el liderazgo de Estados Unidos; Europa Occidental y Central, con la Unión Europea y la zona económica de Asia Pacífico, con predominio de Japón y China. Por lo tanto, el regionalismo para (Meza y Maserá 2008) está inevitablemente vinculado al ámbito multilateral y orden mundial, porque todo proceso particular de regionalización genera repercusiones sistémicas.

Según Sanahuja (2007), América Latina, pionera en los procesos de integración regional en el período de expansión de posguerra, ha asentado la idea de que el regionalismo constituye una estrategia adecuada para mejorar la inserción internacional de los países de la región; incrementa la influencia en las organizaciones multilaterales o en las negociaciones comerciales; promueve una gestión más eficaz de las interdependencias regionales y, por todo ello, se ha configurado como un componente esencial de la agenda de desarrollo, particularmente apto para países de renta intermedia.

Para Casas (2002) la última ola de regionalismo se empezó a gestar en América Latina a finales de los años ochenta, con una importante influencia del pensamiento neoliberal en algunos países de la región, con la firma de acuerdos de distinta naturaleza, especialmente, comerciales, de diversos países o áreas regionales o subregionales en integración entre sí. Esta etapa significó la renovación o inicios de acuerdos más ambiciosos de integración regional como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en 1991, con el antecedente del Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE) de 1986 entre Argentina y Brasil y el nuevo diseño del MCCA y de la Comunidad Andina CAN. Además, se observa la proliferación de acuerdos preferenciales de comercio como: la formación del Foro de Cooperación de Asia-Pacífico (APEC) a partir de 1989; la Empresa para la Iniciativa de las Américas (Enterprise for the Americas Initiative) de 1990, que derivaría hacia la propuesta del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) de la Cumbre de las Américas de Miami en diciembre de 1994; y el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica entre Canadá, Estados Unidos y México (TLC) que entró en vigor en enero de 1994. Para (Díaz 2010) los acontecimientos globales y, después de una década marcada por el fracaso de los planes económicos, el gran endeudamiento de la zona y la pérdida de posicionamiento internacional, consecuencia de la división triádica del mundo, acometió un nuevo enfoque regionalista en los noventa.

La integración regional del Cono Sur de América iniciada a mediados de los ochenta y sumado a los profundos cambios macroeconómicos que se ha debido enfrentar en la región¹, han incrementado los flujos comerciales de manera dinámica, observándose una concentración en bienes industriales y, en particular, en aquellos con mayor contenido tecnológico. Ejemplo de ello, Díaz (2010) concluye que la opción de México por el regionalismo (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), Acuerdo de Asociación, Concertación Política y Cooperación con la Unión Europea y de manera específica, por un modelo radial de vinculación con preferencia hacia la búsqueda de socios fuertes, ha servido no sólo para favorecer la inserción internacional del país y su consolidación como plataforma exportadora, sino también, para consolidar el conjunto de reformas políticas y económicas puestas en marcha en el país desde la década de los noventa. Continuando con su conclusión, Díaz (2010) plantea que para América Latina y, de manera específica el caso mexicano, el regionalismo ha sido un elemento fundamental para el desarrollo económico y la inserción internacional de la región.

Dada lo expuesto, el objetivo de este estudio es analizar la influencia de determinadas variables en el comportamiento exportador y regionalista de los países Latinoamericanos durante el período 1996-2005. Con este propósito, se estimará un modelo de gravedad ampliado para los flujos de comercio bilaterales entre once países de América Latina y, de estos once países, con sus socios comerciales más importantes, para un periodo comprendido entre 1996 y 2005. Se incluirán en el modelo variables ficticias para observar los efectos de procesos de integración regional como NAFTA, MERCOSUR, CAN y el Acuerdo de Complementación Económica de Chile.

El motivo principal para la elección de este período es la formalización de un proceso integracionista y el incremento del comercio intraregional, posiblemente provocado por la liberalización del comercio en esta región. Así, el período escogido permite abarcar uno de los objetivos planteados en este estudio en cuanto a analizar los acuerdos de libre comercio y bloques comerciales entre países latinoamericanos y su efecto en el comercio bilateral. A mediados de la década de los noventa, se configuran procesos de globalización en que se destacan los bloques comerciales MERCOSUR y CAN (incluido Perú, desde 1998); NAFTA con la incorporación de México en 1994; APEC con el ingreso de Chile y México; y acuerdos bilaterales de libre comercio, principalmente incentivados por Chile, tales como, Chile - Venezuela (1996), Chile - Colombia (1996), Chile - Canadá (1996) y Chile - México (1998), entre otros.

2. MODELO GRAVITACIONAL Y COMERCIO

Uno de los modelos más conocidos para estimar los efectos derivados de la integración comercial sobre los flujos de comercio es el modelo de gravedad. Los primeros autores que lo utilizaron para el análisis del comercio internacional fueron (Tinbergen, 1962; Pöyhönen, 1963 y Linneman, 1966). (Tinbergen, 1962) propuso una ecuación de gravedad para explicar los niveles de comercio de un país en términos del tamaño de su economía y la de sus socios comerciales (medidas en términos de producción, PNB o PIB) y distancia entre ellos. (Linneman, 1966) agregó las variables poblacionales para reflejar el rol de las economías de escala. También, es común el uso de variables ficticia para capturar efectos de contingencia, similitudes históricas y culturales e integración regional (Oguledo y MacPhee, 1994). Los fundamentos teóricos microeconómicos de la ecuación de gravedad han sido suministrados principalmente por Anderson 1979; Bergstrand 1985 y Helpman y Krugman, 1985, al derivar ecuaciones gravitacionales de los modelos de comercio internacional basados en la diferenciación del producto y en el rendimiento a escala creciente. (Frankel 1997) observó que este modelo tiene éxito empírico en predecir los flujos del comercio bilateral; que se destaca por sus mejoras en los fundamentos teóricos, basadas en la teoría moderna de los sustitutos imperfectos; siendo importante dado el interés actual por el estudio del comercio y su relación con áreas geográficas.

¹Como numerosas privatizaciones; escándalos de corrupción institucional; procesos de descentralización; default financiero y económicos de algunos países de la región, principalmente Argentina; cambios profundos en la educación, salud y sensibilización de los problemas sociales; reformas tributarias que han implicado mayor nivel de impuesto; entre otros cambios.

Parte de la literatura existente sobre el tema se ha centrado en los procesos de integración entre países desarrollados (UE y NAFTA) y algunos estudios incluyen también acuerdos de integración entre países en desarrollo (Martínez-Zarzaso y Nowak -Lehmann, 2003; Soloaga y Winters, 2001; Piani y Kume 2000; entre otros) y sólo unos pocos se centran en Latinoamérica (Nina 2002; Durso y Ochoa, 2003; Chavez y Rivadeneira 2002; Sá - Porto 2000; Carrillo y A LÍ 2002; Echavarría 1999; Dishkant 2010 y Valenzuela 2011). Sin embargo, se observa ausencia de estudios basados en este modelo y enfocados en Sudamérica y su realidad comercial con sus principales socios comerciales.

3. ESTIMACION DEL MODELO

En esta investigación se utilizará un modelo gravitacional ampliado, mediante corte transversal, para examinar los factores determinantes del comercio bilateral entre los 11 países latinoamericanos (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) durante el período 1996 - 2005.

Con el propósito de analizar el comportamiento exportador, importador y regionalista de estos once países con el resto del mundo, se incluirán en el estudio, según pertenencia a un bloque económico o zona geográfica, los siguientes países: NAFTA (Estados Unidos y Canadá y México, incluido en Países latinoamericanos); Unión Europea (España, Francia, Italia, Portugal, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Reino Unido y Suecia. Se excluyen Grecia, Finlandia, Luxemburgo y Holanda); ASIA (China, Japón, Malasia, Singapur y Tailandia) y América Central (Panamá, Costa Rica y Puerto Rico). Dichos países constituyen el 94% de los destinos de exportación de los países latinoamericanos durante el período de estudio².

El modelo gravitacional estimado con efectos individuales para cada par de socios comerciales estará dado por la ecuación básica expresada en logaritmos naturales (Ecuación 1):

$$\ln(E_{ij}) = \beta_0 + \psi \text{Lati} - \text{Lati} + \mu_1 \ln y_i + \mu_2 \ln y_j + \xi_1 \ln N_i + \xi_2 \ln N_j + \vartheta_1 \ln A_i + \vartheta_2 \ln A_j + \alpha_1 \ln D_{ij} + \lambda \ln y_{dij} + \theta_1 \ln \text{inf}_i + \theta_2 \ln \text{inf}_j + \nu \ln TCR + \eta_1 \ln ile_i + \eta_2 \ln ile_j \sum_h \delta_h P_{ij} + u_{ij}$$

donde³:

E_{ij} : Flujo de exportación del país i al j .

Y_i, Y_j : *Producto Nacional Bruto del país i y j respectivamente.*

N_i, N_j : Población del país i y j .

A_i, A_j : Área en Km².

D_{ij} : Distancia geográfica entre capitales de los países i y j .

Y_{dij} : Diferencia en ingreso per cápita en valores absolutos (distancia económica)⁴.

²La exclusión de países se debe a la escasez o ausencia de intercambio con los países latinoamericanos durante dos o más años del período.

³Las bases de datos que se utilizarán son: Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, www.aladi.org), montos exportados en millones de dólares FOB de países latinoamericanos y montos importados de países no pertenecientes a Latinoamérica en millones de dólares CIF; www.wcrl.ars.usda.gov/cec/java/lat-long.htm, distancia en kilómetros entre capitales de los países en estudio; Banco Mundial, World Development Indicators 2007-2012 CD-ROM y Índice de Libertad Económica O'Driscoll G, Feulner E. y O'Grady M., (2003 y 2006). The Heritage Foundation, The Wall Street Journal.

⁴ La distancia económica se define como el valor absoluto de las diferencias en el ingreso per cápita entre dos o más países que comercializan. De esta manera, se identifican dos efectos sobre el comercio internacional: Efecto Linder (1961), en que los países con niveles de ingreso per cápita equivalente tienden a incrementar el comercio bilateral en bienes con similares características, y Efecto Heckscher-Ohlin (H-O), los países con altas diferencias económicas fortalecen su comercio en diferentes bienes. Para algunos bienes el efecto Linder puede ser más dominante que el efecto H-O, siendo la distancia

TCR : Tipo de cambio real.

Inf_i, Inf_j: Índice de Infraestructura⁵ del país *i* y *j* respectivamente.

ile_{ij} : Índice de libertad económica⁶.

Además, en la ecuación (1) se incorporan las variables ficticias $[\sum_h \delta_h P_{ij}]$, asumiendo el valor 1 en caso de presentarse el evento indicado o valor cero en caso contrario. Las variables ficticias incluidas en el modelo son:

F_{ij}, existencia de frontera en común entre países *i* y *j*.

S_i, representa la salida al océano del país exportador (Pacífico y Atlántico).

l_{ij}, similitud de idioma entre el país *i* y *j*.

Intracan, flujo comercial entre miembros del CAN.

Intramercosur, flujo comercial entre miembros del MERCOSUR.

Intranafta, flujo comercial entre miembros del NAFTA.

MERCOSUR- Chile, flujo comercial entre miembros del MERCOSUR y Chile.

MERCOSUR- CAN, flujo comercial entre miembros del MERCOSUR y CAN.

CAN- Chile, flujo comercial entre miembros del CAN y Chile.

El total de observaciones por año son 550 e incluyen los flujos bilaterales entre países latinoamericanos y entre éstos con Asia, NAFTA, Unión Europea y América Central.

Dado que usualmente en la aplicación de un modelo gravitacional se usa una larga muestra de países y años, es posible que algunas observaciones en las variables endógenas (como exportación, importación y/o comercio total) asuman valor cero. Como en estos casos no es posible la transformación logarítmica, generalmente, se anula la observación o se requiere de estimaciones Tobit por ejemplo, (Wang y Winters 1992; Frankel et al. 1993; Soloaga y Winters 2001). No obstante, algunos estudios (Eichengreen e Irwin 1997) y (Wall 2003) revelan que, en el modelo gravitacional, este tipo de estimación crea pequeñas diferencias en los coeficientes estimados. Por este motivo, Piani y Kume 2000; Zago de Azavedo 2001 y Wall 2003 han enfrentado las observaciones cero en el comercio sustituyéndolas por pequeños valores (0.001) en la variable dependiente (monto exportado por los socios comerciales) y Eichengreen e Irwin 1997, y Wall, 2003 las han enfrentado sumando 1 a todas las observaciones.

Para la investigación con un período de estudio 1996 - 2005 (5500 observaciones) se utilizará la estimación de los mínimos cuadrados ordinarios (MCO) aplicando el método sugerido por (Eichengreen e Irwin 1997) y (Wall 2003) sumándole 1 a la variable dependiente.

económica (diferencias en el ingreso per cápita, según Hirsch y Hashai, (2000) un efecto negativo para el comercio (Martínez y Nowak, 2004).

⁵ El índice de calidad de infraestructura (*ij*) será incorporado al modelo como:

$$INF_{(i,j)} = \left(\frac{(Km.C + Km.Cp + Km.LF) + tpp}{DP} \right) \frac{1}{4}$$

Siendo: *Km.C*, kilómetros totales de Carretera; *Km.Cp*, kilómetros totales de carretera pavimentada; *Km.LF*, kilómetros totales de líneas férreas; *Tpp*, acceso telefónico por persona; *DP*, densidad poblacional.

⁶ El índice de Libertad económica se obtiene de una lista de 50 variables independientes que se agrupan en las siguientes categorías: política comercial, carga impositiva de gobierno, intervención del gobierno en la economía, política monetaria, flujos de capitales e inversión extranjera, actividad bancaria y financiera, salarios y precios, derecho de propiedad, regulación y mercado negro. Cuanto más alta es la puntuación en un determinado factor, mayor es el nivel de interferencia del gobierno en la economía y menor el nivel de libertad económica. O'Driscoll G, Feulner E. y O'Grady M., (2003 y 2006)

4. RESULTADOS Y DIAGNÓSTICO

En la tabla 1 se reportan los resultados de las ecuaciones correspondientes al período estudiado. Las estimaciones correspondientes a la ecuación (1), coinciden con lo esperado en la aplicación del modelo de gravedad. Los coeficientes de las variables PIB y población, tanto del exportador como del importador, son positivos y significativos, mientras que la variable distancia geográfica es negativa y significativa. La significatividad y efecto positivo de la variable población confirma la presencia de economías de escala. Los coeficientes de las variables área del exportador e importador son negativos y significativos, al igual que los coeficientes de la variable distancia económica, pero con bajo impacto. Probablemente, el bajo impacto de esta última variable se debe a que algunas industrias latinoamericanas presentan un dominio significativo en el efecto Heckscher-Ohlin (H-O) y otras en el efecto Linder. Este análisis se deriva del estudio de (Martínez - Zarzoso y Nowak-Lehmann 2004) que aplicando una variación del modelo gravitacional para analizar el flujo de exportaciones bilaterales desagregadas por sector del MERCOSUR más Chile a la Unión Europea, observan que en diez industrias (hierro y acero, petróleo, cuero, telecomunicaciones, vehículos, café, maquinaria metálica, maquinaria industrial, metales y papeles) el efecto Linder domina sobre el efecto H-O. Además, en nueve industrias (pescados, muebles, alimentos, carne, vegetales, frutas y calzado, entre otras) el efecto H-O domina al efecto Linder.

El coeficiente del tipo de cambio real es positivo y significativo. Por consiguiente, la devaluación (depreciación) del tipo de cambio real afecta, con bajo impacto, en la apertura económica de un país e indica que el precio competitivo es importante. Resultados muy semejantes obtienen Contreras y Meller (2002); Tamirisa (1999); Dell'Aricca (1999); Zago de Azevedo (2001); Soloaga y Winters (2001) y Martínez -Zarzoso y Nowak-Lehmann (2003).

Los coeficientes de las variables índice de calidad de la infraestructura del importador y exportador son positivos y significativos. En relación con las variables índice de infraestructura tanto del importador como del exportador, la calidad en la infraestructura de transporte reduce el costo derivado de la distancia entre capitales de los socios comerciales. Estos resultados concuerdan con lo planteado por Carrillo y A Li (2002) y Limao y Venables (2001), entre otros. Según Carrillo y A Li (2002), debido a las barreras naturales existentes entre países latinoamericanos de las costas del Pacífico y del Atlántico, las mejoras en infraestructura del transporte tienen un mayor impacto en la integración de los mercados latinoamericanos. En este mismo sentido, Limao y Venables (2001) afirman la importancia de la infraestructura como un camino para reducir costos y promover el comercio en Latinoamérica. Al respecto, Aparicio (2001) plantea que Bolivia no dispone de una adecuada infraestructura para comercializar con Brasil, no puede acceder a puertos de exportación con salida al Atlántico, ni tampoco cuenta con transporte multimodal que le permita acceder a otros mercados del cono sur.

Los coeficientes de las variables ficticias frontera y similitud de idioma son positivos significativos, y de la variable salida al océano, negativo, concordando con el planteamiento teórico del modelo gravitacional. En el estudio de Durso y Ochoa (2003) sobre los once países latinoamericanos, el coeficiente significativo de la variable frontera en común explica en gran parte los flujos comerciales en esta región, 154% más entre países con frontera en común. El valor asumido por la variable salida al océano, permite sugerir que esta variable afecta negativamente al flujo del comercio en países como Bolivia y Uruguay.

Los coeficientes de las variables índice de libertad económica del exportador e importador asumen valores negativos y significativos. Estos resultados permiten sugerir que a menor libertad económica entre socios comerciales, menor es el flujo comercial entre ellos, concordando con la teoría que define los componentes de la liberalización como liberalización de tarifas, desregularización de la industria doméstica, globalización y privatización de las empresas pertenecientes al estado y concluye que a mayor liberalización mayor comercio internacional.

El coeficiente INTRACAN asume valor positivo y significativo, pero con bajo impacto. Esto parece sugerir que el comercio INTRACAN sigue siendo un efecto de frontera y no un efecto originado por el regionalismo comercial. El coeficiente INTRAMERCOSUR es positivo y significativo, superior a lo observado en el comercio INTRACAN, sin embargo, comparado con estos bloques comerciales, el coeficiente INTRANAFTA toma un valor muy superior y altamente significativo, por lo que se evidencia la consolidación de este bloque regional. De manera similar, en el estudio de

Durso y Ochoa (2003), que incluye las variables ficticias frontera en común, MERCOSUR más Chile y CAN, se observa que los países socios comercian en promedio un 82,64% más entre ellos que aquellos no pertenecientes a un acuerdo. En contraposición, en el estudio de Echavarría (1999) se presenta un coeficiente significativo y positivo para el comercio INTRACAN desde 1993, aumentando paulatinamente de 0.47 en 1993 a 0.78 en 1995 y un coeficiente positivo y no significativo para el bloque MERCOSUR. Posiblemente esta diferencia se deba a que en el estudio de Echavarría (1999) se incluye cinco países de la región andina, cinco de Centroamérica, cuatro del MERCOSUR y Chile, México, República Dominicana, Jamaica, Panamá y Trinidad Tobago y se incluye un período de estudio muy cercano a la firma de los acuerdos regionales.

Los coeficientes de las variables ficticias comercio entre MERCOSUR - CAN y CAN -Chile son positivos y significativos, mientras que el coeficiente de la variable MERCOSUR - Chile no logra significatividad. Es posible afirmar que el comercio Chile -CAN es una relación comercial importante en el cono sur, cuyo comercio se ha formalizado con Acuerdos de Complementación Económica Venezuela - Chile, Colombia - Chile, Perú- Chile y Bolivia - Chile. Al respecto, utilizando la ecuación gravitacional para el caso de Bolivia, Nina (2002) muestra que el comercio bilateral de Bolivia con Chile es mayor que el mantenido con MERCOSUR, NAFTA, Argentina y Brasil y casi semejante al observado con Perú. Además, constata que el comercio con Chile y Perú otorga el mayor beneficio a la economía boliviana.

El resultado de la estimación del modelo alcanza un coeficiente de determinación del 62%.

5. CONCLUSIONES

El estudio permite concluir que el comercio bilateral de Latinoamericano con sus principales socios comerciales, durante el período 1996-2005, mantiene un desarrollo incipiente de industrias manufactureras y la permanencia de industrias tradicionales relacionadas con la agricultura, ganadería y minería, entre otras, que usualmente presentan predominio del efecto H-O; que una devaluación (depreciación) del tipo de cambio real tenga un efecto directo, pero de bajo impacto; que la calidad de la infraestructura de transporte reduce el costo de la distancia geográfica entre capitales de los socios comerciales, por lo que es fundamental fomentar la inversión en líneas férreas y carreteras de conexión nacional e internacional; las políticas educacionales para promocionar estudios de idiomas permitirá mejorar el comercio internacional y que el desarrollo macroeconómico y sus políticas comerciales, fiscales y monetarias son fundamentales para el desarrollo del comercio internacional en América Latina. En este sentido, se destaca la importancia de metas inflacionarias permanentes, un tipo de cambio libre, movimientos de capital con regulaciones mínimas, reformas tributarias adecuadas al fomento del emprendimiento e inversión privada y normalización de la tasa de interés. Sólo la adecuada y reglamentada política fiscal, coordinada con la política monetaria, permite mantener tasas de interés relativamente bajas y un tipo de cambio relativamente alto, favorables a las operaciones de la actividad privada y el incentivo de las exportaciones. En cuanto a la política comercial, la reducción arancelaria general o preferencial y/o regional aumentarían el flujo comercial aunque en el corto plazo, dada la realidad de América Latina, las importaciones se incrementan a una tasa mayor que las exportaciones. Además, se sugiere que en países con inestabilidad macroeconómica y cuyas exportaciones se sustentan en bienes no manufacturados desarrollen una política comercial basada en aranceles diferenciados con el objetivo de filtrar los efectos externos, manejar la balanza comercial y promover las importaciones de bienes de capital, mientras se reorientan los recursos a exportaciones con mayor valor agregado.

El comercio intrabloque (MERCOSUR, NAFTA, CAN) muestra que la creciente integración regional tiene un efecto positivo y consolidado en América sobre el flujo del comercio bilateral entre los países que se integran. De esta forma, el efecto dominante del proceso de integración en América es la creación de comercio. Aunque el comercio entre los bloques del cono sur (MERCOSUR-CAN) mantiene un efecto positivo, pero muy débil, es muy probable que en los próximos años este flujo comercial latinoamericano se refuerce dada las reiteradas iniciativas por formalizar un acercamiento comercial y económico eficiente, como el acuerdo firmado en el 2005. En cuanto a

Chile, a pesar de que se ha mantenido al margen del proceso integración Latinoamericano, presenta un comercio mantenido con CAN promovido por los acuerdos bilaterales firmados con los países integrantes de este bloque. Sin embargo, este mismo efecto no se ha observado con el MERCOSUR. Es posible concluir que los acuerdos comerciales entre países latinoamericanos han generado cambios estructurales en el comportamiento exportador, aunque el proceso de liberalización y cooperación de la región debe continuar desarrollándose.

Tabla 1: Estimación Ecuación 1

VARIABLES	M3
Constante	1.5 (1.3)
PIB Exportador (E)	0.21***(11.0)
PIB Importador (I)	0.10**(4.4)
Población (E)	0.36**(9.4)
Población (I)	0.74**(15.5)
Área (E)	-0.34*(-9.7)
Area (I)	-0.12**(-2.8)
Distancia	-0.58*** (8.5)
Tipo de Cambio Real	0.02**(3.8)
Distancia Económica	-0.04 (-1.0)
Índice de Infraestructura (E)	0.52*** (10.2)
Índice de Infraestructura (I)	0.24 *** (6.7)
Frontera	1.6**(6.8)
Idioma	0.96**(5.8)
Salida al Mar	-1.2**(-12.5)
IntraCAN	0.02* (0.8)
IntraMERCOSUR	0.25* (1.8)
IntraNAFTA	4.2**(9.1)
Índice de Libertad Económica (E)	-1.82**(-6.8)
Índice de Libertad Económica (I)	-1.49**(-5.6)
MER_CL	-0.02 (-0.08)
MER_CAN	-0.05* (-0.8)
CAN_CL	0.14* (1.6)
R ²	0.62

Nota 1: Valores con heteroscedasticidad corregida mediante prueba de White.

Nota 2: Nivel de significancia: *** = 0% error; ** = 0% < P ≤ 5%; * = 5% < P ≤ 10%

BIBLIOGRAFÍA

1. ALADI Asociación Latinoamericana de Integración. “Estructura y Evolución de la Pauta Exportadora de Cada País Miembro de la ALADI y el Papel del Comercio Negociado”. ALADI /SEC/Estudio N° 164, 2003.
2. ALADI (2006) “Sistema de Información Estadística de Comercio Exterior (1995-2007)”. (<http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsinternas/marcossii.htm>).
3. Alcalá, F. y Ciccone, A. *Trade and Productivity*. The Quarterly Journal of Economics, 119 Vol.2: 612- 645. 2004.
4. Anderson, J. *A Theoretical Foundation for the Gravity Equation*. American Economic Review, N° 69: 106-116. 1979
5. Anderson, J. *A Theoretical Foundation for the Gravity Equation*. American Economic Review, N° 69: 106-116. 1979
6. Aparicio, M. “Indicadores de Competitividad”. Documento de trabajo 04/01/2001. [Instituto de Investigaciones Socio-Económicas. Universidad Católica Boliviana]: 2001.
7. Bergstrand, J. *The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence*. The Review of Economics and Statistics. N° 67: 474 - 481. 1985.
8. Carrillo, C. y A Li, C. “Trade Blocs and the Gravity Model: Evidence from Latin American Countries”. Departamento de Economía. Universidad de Essex. 2002.
9. Casas, A. “El Nuevo regionalismo latinoamericano: una lectura desde el contexto internacional”. Universidad de Huelva. 2002. <http://rabida.uhu.es/dspace/handle/10272/408>
10. Chávez, J. M. y Rivadeneyra, F. *Creación y Desvío del Comercio de Acuerdos comerciales: Nuevas Estimaciones para el TLCAN*. Gaceta de Economía, Año 7, N° 14. 2002
11. Contreras, G. y Meller, P. “La Competitividad de las Exportaciones Chinas en los Mercados de Estados Unidos y Japón”. Centro de Economía Aplicada CEA, pp. 1-37. 2002.
12. Dell’Aricca, G. “Exchange Rate Fluctuations and Trade Flows: Evidence from the European Union”. IMF Staff Papers 46 (3). Washington, D.C. 1999.
13. Díaz, M. “Perspectivas del nuevo regionalismo latinoamericano desde el enfoque de los acuerdos “sur-norte”: análisis de la experiencia mexicana”. Universidad Complutense de Madrid. España. 2010.
14. Dishkant, K. “El impacto de las rivalidades interestatales sobre el comercio regional”. Universidad del CEMA. 2010. <http://www.ucema.edu.ar/conferencias/download/2010/06.08.pdf>
15. Durso, D. y Ochoa, H. “Áreas Monetarias Optimas: Esta Latinoamérica Cerca?”. Universidad Nacional de Tucumán. México. 2003.
16. Echavarría, J. *Flujos Comerciales en los Países Andinos: ¿Liberalización o Preferencias Regionales?*. Coyuntura Económica, pp. 87 - 118. Fedesarrollo. 1999.
17. Eichengreen, B. y Irwin, D. “The Role of History in Bilateral Trade Flows” editado por J. Frankel, “Regionalization of the World Economy”. Editorial Universidad de Chicago, pp. 33-57. 1997.
18. Frankel, J. A. “Regional Trading Blocs in the World Economic System”. Washington, DC: Institute for International Economics. 1997.
19. Frankel, J.; Stein, E. y Wei, S. “Trade Blocs y Currency Bloc” editado por G. de la Deheza et al. “The Monetary Future of Europe”. Centre for Economic Policy Research, pp. 1-61. 1993.
20. Hausmann, R., J. Hwang y D. Rodrik. “What you export matters”. CEPR. Discussion Paper, N° 5444. 2006.
21. Helpman, E. y Krugman, P. “Market Structure and Foreign Trade: Increasing Return, Imperfect Competition and International Economy”. Cambridge. USA. 1985.
22. Herzer, D. y Nowak-Lehmann, D. “Is there a long-run relationship between export and imports in Chile?”. Applied Economics Letters 13 (15), pp. 981-986. 2006a.

23. Herzer, D. y Nowak-Lehmann, D. "What does export diversification do for growth? An Econometric analysis". *Applied Economics* N° 38 (15): 1825-1838. 2006b.
24. Piani, G. y Kume, H. "Fluxos Bilaterais de Comércio e Blocos Regionais: Uma aplicacao do modelo gravitacional". IPEA Discussión Paper N° 749. Brasília. 2000.
25. Limao, N. y Venables, A. *Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Cost and Trade*. In *The World Bank Economic Review*, 2001, 15, N° 3: 451- 479.
26. Linnemann, H. "An Econometric Study of International Trade Flows". Amsterdam: North Holland publishing Co. 1996.
27. Martínez-Zarzoso, I. y Nowak-Lehmann F. "Argument Gravity Model: An Empirical Aplication to Mercosur-European Union Trade Flows". *Journal of Applied Economics*, 2003, VI, N°2: 291-316.
28. Martínez-Zarzoso, I. y Nowak-Lehmann, F. (2004). *Economic and Geographical Distance: Explaining Mercosur Sectoral Exports to the EU*. *Open Economies Review* 2004, 15: 291-314.
29. Meza, R. y Masera, G. "El Retorno del Regionalismo. Aspectos Políticos y Económicos en Los Procesos de Integración Internacional". *Cuadernos PROLAM/USP* 2008, 1: 173-198.
30. Nina, O. "El Comercio Bilateral y los Bloques Comerciales: Caso de Bolivia". Programa de Investigación Estratégica en Bolivia. 2002.
31. O´Driscoll, G., Feulner E. y O´Grady M. *Indice de Libertad Económica. 2003 y 2006*. The Heritage Foundation. The Wall Street Journal.
32. Oguledo, V. y Craig, R. MacPhee. "Gravity Model: A Reformulation and an Application to Discriminatory Trade Arrangements". *Applied Economics*. 1994, 40: 315-337
33. Piani, G. y H. Kume. "Fluxos bilaterais de Comércio e Blocos Regionais: Una Aplicacao do Modelo Gravitacional". IPEA. Texto para Discussao N° 749. 2000.
34. Pöyhönen, P. "A Tentative Model for the Volumen of Trade between Countries". *Weltwirtschaftliches Archiv* 1963, 90: 93-99.
35. Redding, S y Venables, A. "Georgraphy and Export Performance: External market Acces and Internal Suppy Capacity". NBER. Working paper N° W9637 Social Science Reseach Network. 2003.
36. Sá-Porto, P. "Mercosul and Regional Development in Brazil: A Gravity Model Approach". Brandeis University y UNICAMP. 2000.
37. Sachs, J. y Warner, A. *Sources of slow growth in African economies*. *Journal of African Economies*. 1997, vol 6, N° 3: 335-376.
38. Sanahuja, J. A. "Regionalismo e integración en América Latina: balance y perspectivas". Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI). Madrid. 2007.
39. Soloaga, I y Winters L. A. *Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade?* *The North American Journal of Economics and Finance*. 2001, 12: 1- 29.
40. Tamirisa, N. "Exchange and Capital Controls as Barriers to Trade". *Fund International Monetary*. 1999.
41. Tinbergen, J. "Shaping the World Economy; Suggestions for an International Economic Policy". *Twentieth Century Fund*. New York. 1962.
43. Valenzuela, B. "Comercio Y Calidad Institucional En El Crecimiento Económico Del Cono Sur Americano: Cuestiones Y Desafíos". Universidad de Playa Ancha, Valparaíso-Chile. *Viedma: Revista Pilquen, Sección Ciencias Sociales*. N° 14 Año XIII. 2011.
44. Wall, H. "NAFTA and the Geography of North American Trade". *The Federal Reserve Bank of St. Louis*. pp. 13-24. 2003.
45. Wang, Z. y Winters, L. *The Trading Potencial of Eastern Europe*. *Journal of Economic Integration*. 1992, vol 7, N°2: 113-136.
46. *World Development Indicators 2007-2012 CD-ROM*. International Bank

47. Zago de Azevedo. "What has been the real Effect of MERCOSUR on Trade? A Gravity Model Approach". Capítulo 4 Tesis Doctoral, University of Sussex. 2001.