

EDICIÓN DE LA CONFERENCIA

PANORAMA GENERAL

# ACUERDOS COMERCIALES PROFUNDOS

UNA VÍA A LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE  
EN LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES

REDACTORES  
NADIA ROCHA  
MICHELE RUTA



GRUPO BANCO MUNDIAL





**PANORAMA GENERAL**

# **Acuerdos comerciales profundos**

**Una vía a la integración de  
América Latina y el Caribe en  
las cadenas de valor mundiales**

**Nadia Rocha  
Michele Ruta  
Redactores**



**GRUPO BANCO MUNDIAL**

Este cuadernillo contiene tanto el “Panorama general” como la lista de contenidos de *Acuerdos comerciales profundos: Una vía a la integración de América Latina y el Caribe en las cadenas de valor mundiales*, doi: 10.1596/978-1-4648-1824-0. Una vez publicado el libro completo, se podrá consultar la versión en PDF en <https://openknowledge.worldbank.org/>, y se podrán solicitar copias impresas en [www.amazon.com](http://www.amazon.com). Sírvase utilizar la versión final para citar, reproducir o adaptar el contenido de esta obra.

© 2022 Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial  
1818 H Street NW, Washington, DC 20433  
Teléfono: 202-473-1000; sitio web: [www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org)  
Algunos derechos reservados

La presente obra fue publicada originalmente por el Banco Mundial en inglés como *Deep Trade Agreements: Anchoring Global Value Chains in Latin America and the Caribbean* en 2022. En caso de discrepancias, prevalecerá el idioma original.

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

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

#### Derechos y autorizaciones



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

**Cita de la fuente**—La obra debe citarse de la siguiente manera: Rocha, Nadia y Ruta, Michele (2022), *Acuerdos comerciales profundos: Una vía a la integración de América Latina y el Caribe en las cadenas de valor mundiales*, Panorama general, cuadernillo del Banco Mundial, Washington, DC. doi:10.1596/978-1-4648-1824-0. Licencia: Creative Commons de Reconocimiento para Organizaciones Intergubernamentales CC BY 3.0 IGO.

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

**Adaptaciones**—En caso de adaptación de la presente obra, la cita de la fuente deberá ir acompañada de la siguiente nota de exención de responsabilidad: *Esta es una adaptación de un documento original del Banco Mundial. Las opiniones expresadas en esta adaptación son responsabilidad exclusiva del autor o autores y no son avaladas por el Banco Mundial.*

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

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

**Imagen de la cubierta:** Guillermo Varela.

**Diseño de la cubierta:** Bill Pragluski, Critical Stages, LLC.

# Índice

<b>Prólogo</b>	<b>V</b>
<b>Agradecimientos</b>	<b>VII</b>
<b>Sobre los redactores y colaboradores</b>	<b>IX</b>
<b>PANORAMA GENERAL</b>	<b>1</b>
Introducción	1
La escasa integración internacional y la limitada participación de América Latina y el Caribe en las CVM han contribuido a su bajo crecimiento económico durante la última década	2
A pesar de que los países de América Latina y el Caribe participan cada vez más en los acuerdos comerciales preferenciales, el contenido y la profundidad de estos acuerdos es desigual	4
Los acuerdos comerciales profundos presentan una oportunidad para promover el comercio e impulsar la integración a las CVM y la modernización de estas, y, en consecuencia, contribuir a un mejor desempeño de la economía	7
Existen cuatro áreas de integración profunda (facilitación del comercio, cooperación en materia reglamentaria, servicios y apoyo estatal) que resultan prioritarias para mejorar la participación en las CVM y la modernización de estas en los países de América Latina y el Caribe	9
Notas	15
Bibliografía	15
<b>Gráficos</b>	
PG.1 Crecimiento del comercio y el PIB de América Latina y el Caribe (por debajo del crecimiento de las regiones de referencia, 2000-18)	3
PG.2 Los países de América Latina y el Caribe generalmente firman acuerdos más profundos con los socios extrarregionales y acuerdos menos profundos con los socios intrarregionales, años seleccionados	6
PG.3 El comercio relacionado con las CVM es más elevado para los países con acuerdos más profundos	8
<b>Mapa</b>	
PG.1 El número y la profundidad de los acuerdos comerciales preferenciales varían en los países de América Latina y el Caribe, 2017	5





# Prólogo

La región de América Latina y el Caribe tiene posibilidades sin explotar para que el comercio y las cadenas de valor mundiales (CVM) crezcan tras la pandemia de COVID-19. El comercio equivale a alrededor de un tercio del producto interno bruto (PIB) de la región, en comparación con la mitad correspondiente a Europa y Asia central y a Asia oriental y el Pacífico, y esa proporción no ha crecido desde 2000. El desempeño de las CVM de América Latina y el Caribe también queda por detrás de otras regiones en todos los sectores, tanto en los componentes importados para la producción de exportación (participación regresiva) como en los componentes producidos para exportación (participación progresiva). La geografía, las instituciones, el tamaño del mercado y la dotación de factores explican gran parte del bajo desempeño de la región, aunque las opciones de políticas también son relevantes.

En este informe se utilizan nuevos datos y evidencias para ilustrar la forma en que los países de América Latina y el Caribe pueden profundizar los acuerdos comerciales para aumentar su participación en el comercio y las CVM. A partir de la década de 1990, un creciente número de países de todo el mundo firmó acuerdos comerciales profundos: acuerdos comerciales preferenciales que iban más allá del simple acceso al mercado. Esos acuerdos comerciales actualmente son más profundos y abarcan un amplio conjunto de áreas de políticas en las fronteras y dentro de estas que regulan la inversión, el comercio de servicios, los procedimientos de aduanas, las medidas regulatorias y la protección de los derechos de propiedad intelectual, entre otras. América Latina y el Caribe no fue la excepción a esta tendencia, donde se firmaron 74 nuevos acuerdos en los últimos 20 años. Sin embargo, muchos acuerdos en la región carecen de profundidad o se ejecutan de manera deficiente.

Si están bien diseñados, los acuerdos comerciales profundos pueden impulsar reformas de políticas y ayudar a la región a superar algunos de sus fundamentos económicos desfavorables de varias formas. En primer lugar, la facilitación del comercio puede resolver los problemas que se derivan de la ubicación remota de los países. Esto es particularmente importante en América Latina y el Caribe, donde el comercio transfronterizo implica plazos más largos y costos elevados. En segundo lugar, la cooperación en materia reglamentaria puede ayudar a los países de la región a acceder a mercados más grandes. Las medidas no arancelarias tienen importantes objetivos

de política pública, pero las normativas divergentes pueden segmentar el mercado y aumentar el costo fijo de entrada para las empresas extranjeras. En tercer lugar, la apertura de la economía de servicios puede compensar la insuficiente dotación de factores. Los compromisos en los acuerdos comerciales preferenciales deben liberalizar cada vez más las políticas del sector de los servicios y considerar una variedad más amplia de insumos de suministros de servicios, en particular, inversión extranjera y desplazamiento de personas. En cuarto lugar, la regulación de la competencia y el apoyo estatal a las empresas públicas puede mejorar la calidad de las instituciones económicas. Las empresas públicas cumplen una importante función en muchos países de América Latina y el Caribe, lo que reduce la competencia del mercado y tiene implicancias fiscales potencialmente significativas.

Los acuerdos comerciales profundos también pueden impulsar la integración a las CVM en los países de la región, a medida que la economía mundial se recupera de la pandemia de COVID-19. Las tensiones de la política comercial pueden verse en aumento, ya que la escasa demanda tienta a los Gobiernos a aplicar restricciones comerciales para redirigir la demanda hacia la producción nacional. Asimismo, la creciente aversión al riesgo en materia de salud, seguridad y privacidad podría abrir paso a un mayor proteccionismo regulatorio. Los Gobiernos con espacio fiscal limitado podrían debilitar las normas sobre la competencia o las empresas públicas como un apoyo indirecto a la economía. En estos momentos de incertidumbre, los compromisos de políticas de los acuerdos comerciales profundos pueden crear un entorno institucional más estable para promover la capacidad de los países de América Latina y el Caribe de integrarse a las CVM.

**Carlos Felipe Jaramillo**

Vicepresidente, región de América Latina y el Caribe  
Banco Mundial





# Agradecimientos

Este estudio fue elaborado por un equipo de expertos coordinado por Nadia Rocha (economista superior, Unidad de Comercio e Integración Regional) y Michele Ruta (economista principal, Unidad de Comercio e Integración Regional). Entre los colaboradores de los capítulos individuales se incluyen Mayra Alfaro de Morán, Ernani Checcucci, Gabriel Duque, Roberto Echandi, Alvaro Espitia, Ana Fernandes, Anabel González, Bernard Hoekman, Hiau Looi Kee, Woori Lee, Kevin Lefebvre, Gaston Nieves, Rodrigo Polanco, Nadia Rocha, Michele Ruta, Ben Shepherd y Deborah Winkler.

El estudio es el resultado de la colaboración entre la Unidad de Comercio e Integración Regional del Grupo Banco Mundial (economistas de la Unidad de Comercio e Integración Regional [ETIRI], parte del Grupo de Prácticas de Desarrollo Equitativo, Finanzas e Instituciones) y la Oficina del Economista Jefe para América Latina y el Caribe (LCRCE). El equipo agradece la orientación y el apoyo proporcionados por William Maloney (economista jefe para América Latina y el Caribe), Martín Rama (ex economista jefe para América Latina y el Caribe), Elena Ianchovichina (economista principal, LCRCE) y Antonio Nucifora (gerente de práctica, ETIRI).

El equipo también desea agradecer a los siguientes colegas dentro y fuera del Grupo Banco Mundial, quienes amablemente cedieron su tiempo para brindar sus aportaciones en distintas etapas de este proyecto o se desempeñaron como revisores: Paulo Correa, Jaime de Melo, Donato De Rosa, Michael Ferrantino, Mary Hallward-Driemeier, Rafael Muñoz Moreno y Ekaterina Vostroknutova.

La publicación del informe estuvo dirigida por Patricia Katayama. Mary Fisk proporcionó su apoyo durante el proceso. El equipo desea agradecer a Bruce Ross-Larson y Communications Development Inc., así como a Mary Anderson, por sus servicios editoriales. Guillermo Varela y Bill Praguski proporcionaron el concepto gráfico, el diseño y la disposición de la cubierta.





# Sobre los redactores y colaboradores

## REDACTORES

**Nadia Rocha** es economista superior en la Práctica Global de Macroeconomía, Comercio e Inversión del Banco Mundial. Antes de incorporarse al Banco en 2016, trabajó en la división de Investigación Económica y Estadísticas de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Fue propuesta para desempeñarse como asesora sénior sobre comercio del Ministerio de Comercio de Colombia durante 2015. Su labor se centra en políticas comerciales, integración regional, CVM, y comercio y género. En los últimos años, Nadia ha cogerenciado el proyecto del Banco Mundial sobre acuerdos comerciales profundos, que implicó la coordinación de expertos de organizaciones internacionales e instituciones académicas para evaluar el contenido de los acuerdos comerciales profundos, así como la producción de datos e investigaciones pertinentes en materia de políticas sobre la evolución y el impacto de los acuerdos comerciales profundos. También estuvo a cargo de investigaciones urgentes sobre el vínculo entre la COVID-19, el comercio y las CVM, y entre la COVID-19 y los precios de los alimentos, y coordinó la recopilación de datos y el seguimiento de los flujos comerciales y las políticas sobre alimentos e insumos médicos para el tratamiento de la COVID-19. Nadia es una de las autoras principales del informe del Banco Mundial y la OMC titulado *Las mujeres y el comercio: El papel del comercio en la promoción de la igualdad de género* y es una de las redactoras de otros dos volúmenes recientes: *Handbook of Deep Trade Agreements* (Manual de los acuerdos comerciales profundos) y *The Economics of Deep Trade Agreements* (La economía de los acuerdos comerciales profundos). Tiene un doctorado en Economía Internacional del Instituto Universitario de Altos Estudios Internacionales de Ginebra, una maestría en Economía de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona y una licenciatura en Economía de la Universidad Comercial Luigi Bocconi de Milán.

**Michele Ruta** es economista principal de la Práctica Global de Macroeconomía, Comercio e Inversión del Banco Mundial, donde supervisa el programa de trabajo sobre integración regional. Anteriormente, ocupó distintos cargos en el Fondo Monetario Internacional, la OMC y el Instituto Universitario Europeo. Sus investigaciones se

centran en la integración internacional y regional y fueron ampliamente publicadas en diversas revistas académicas, entre ellas, *Journal of International Economics*, *Journal of Development Economics*, *Journal of the European Economic Association* y *Journal of Public Economics*. Entre sus libros y volúmenes redactados se incluyen *Economía del Cinturón y la Ruta: Oportunidades y riesgos de los corredores de transporte*, *Handbook of Deep Trade Agreements* y *The Economics of Deep Trade Agreements*. Tiene un doctorado en Economía de la Universidad de Columbia y un título de grado de la Universidad de Roma La Sapienza.

## AUTORES

Ernani Checcucci, Banco Mundial

Mayra Alfaro de Morán, Banco Mundial

Gabriel Duque, Oficina Comercial del Gobierno de Colombia ante la Unión Europea,  
Bruselas

Roberto Echandi, Banco Mundial

Alvaro Espitia, Banco Mundial

Ana Margarida Fernandes, Banco Mundial

Anabel González, OMC

Bernard Hoekman, Instituto Universitario Europeo, Florencia

Woori Lee, Banco Mundial

Kevin Lefebvre, Centro de Estudios Prospectivos e Información Internacional  
(CEPII), París

Gaston Nievas, Banco Mundial

Rodrigo Polanco, Instituto de Comercio Mundial, Berna

Ben Shepherd, Developing Trade Consultants, Nueva York

Deborah Winkler, Banco Mundial



# Panorama general

## INTRODUCCIÓN

La integración económica internacional ofrece oportunidades no explotadas para América Latina y el Caribe. En este informe se estudia la forma en que los países de la región pueden aprovechar los acuerdos comerciales para promover la participación de sus economías en las cadenas de valor mundiales (CVM).

Las brechas entre la integración potencial y real a las CVM se derivan de los elementos económicos fundamentales de la región, como la geografía, el tamaño del mercado, las instituciones y la dotación de factores. Sin embargo, las opciones de políticas también tienen relevancia. El informe, basado en nuevos datos y evidencias, muestra que los acuerdos comerciales pueden impulsar reformas de políticas y ayudar a que la región supere algunos de sus principales aspectos económicos desfavorables.

En el informe se presentan recomendaciones específicas de políticas para orientar a los países de América Latina y el Caribe a la hora de aprovechar los acuerdos comerciales para alcanzar mayor integración internacional y crecimiento económico. Del análisis surgen cuatro conclusiones principales:

- La escasa integración internacional y la limitada participación de América Latina y el Caribe en las CVM han contribuido a su bajo crecimiento económico durante la última década.
- A pesar de que los países de la región participan cada vez más en acuerdos comerciales preferenciales, existen vacíos en el contenido de estos acuerdos<sup>1</sup>.
- Los acuerdos comerciales profundos presentan una oportunidad para promover el comercio e impulsar la integración a las CVM y la mejora de estas, y así contribuir a un mejor desempeño de la economía.
- Existen cuatro áreas de integración profunda (facilitación del comercio, cooperación en materia reglamentaria, servicios y apoyo estatal) que resultan prioritarias para mejorar la participación de estos países en las CVM y la modernización de estas.

## LA ESCASA INTEGRACIÓN INTERNACIONAL Y LA LIMITADA PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN LAS CVM HAN CONTRIBUIDO A SU BAJO CRECIMIENTO ECONÓMICO DURANTE LA ÚLTIMA DÉCADA

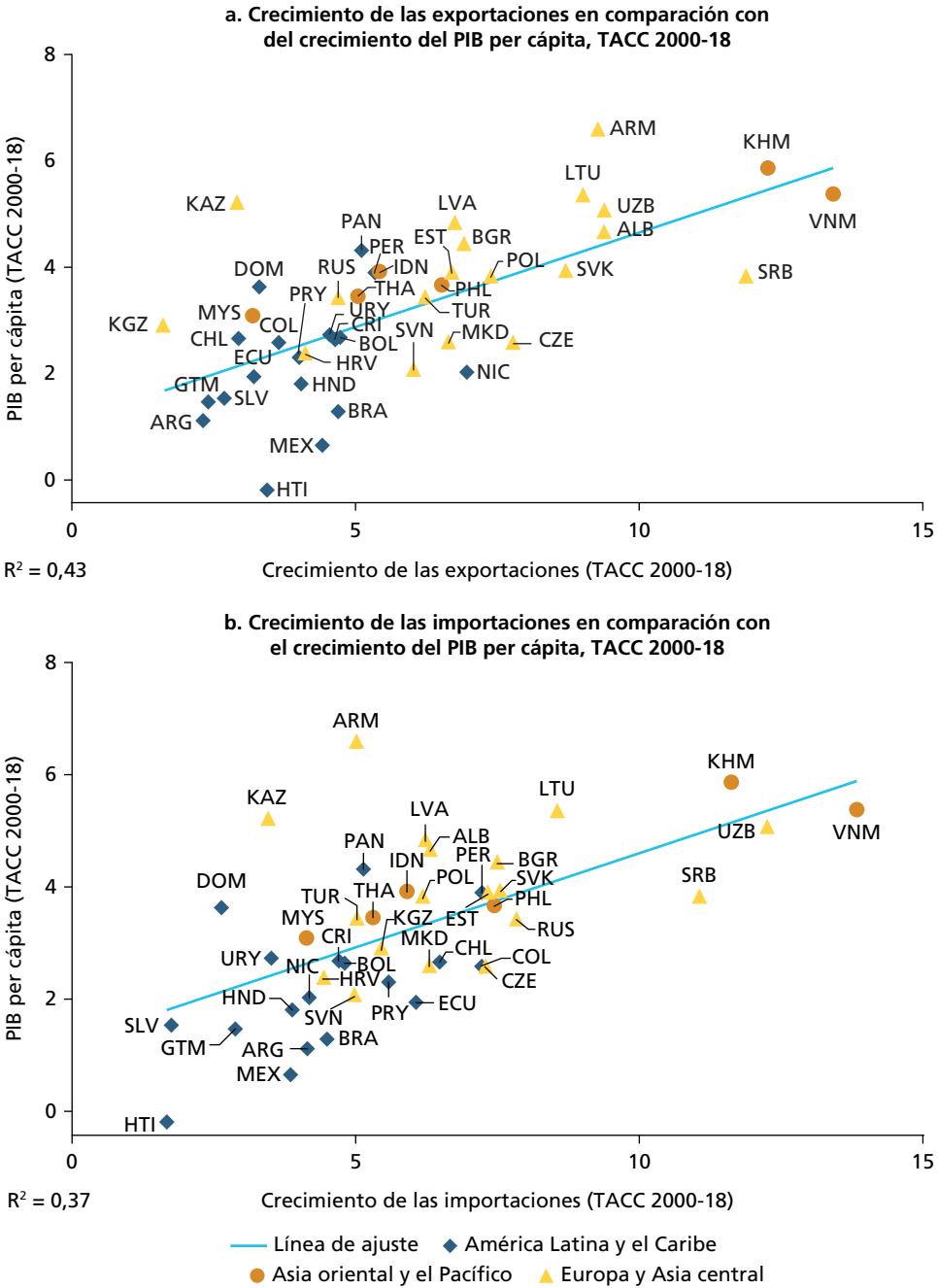
Después de experimentar un rápido crecimiento económico en la primera década del siglo XXI debido a los altos precios de los productos básicos, América Latina y el Caribe ingresaron en una fase de bajo desempeño. El crecimiento en las exportaciones, las importaciones y el producto interno bruto (PIB) per cápita entre 2000 y 2018 fue más bajo en los países de América Latina y el Caribe que en los países de referencia de las regiones de Europa y Asia central y de Asia oriental y el Pacífico (gráfico PG.1.). A nivel mundial, la mayor integración en el comercio internacional y las CVM estuvo vinculada al aumento del PIB per cápita y la productividad (Constantinescu, Mattoo y Ruta, 2019; Dollar y Kraay, 2004; Harrison y Rodríguez-Clare, 2009). En los países de América Latina y el Caribe, la limitada apertura comercial, el bajo crecimiento del comercio y la falta de empresas exportadoras contribuyeron a su pobre desempeño general.

Los países de América Latina y el Caribe muestran, en promedio, una limitada apertura comercial y una escasa integración a las CVM. Su comercio equivale, en promedio, a un tercio del PIB, en comparación con la mitad correspondiente a Europa y Asia central y a Asia oriental y el Pacífico, y esa proporción no ha crecido desde 2000. El desempeño de las CVM de la región queda por detrás de otras regiones en todos los sectores, tanto en los componentes importados que se deben incorporar a la producción para la exportación (participación regresiva) como en los componentes producidos para la exportación (participación progresiva).

A pesar de que algunos de los países de la región (como Costa Rica y México) rompieron este patrón y están más integrados en las CVM, la mayoría tiene una escasa participación. Según los últimos datos, se observa una participación regresiva de las CVM en el 16 % del total de las exportaciones, en promedio, en los países de América Latina y el Caribe en 2015, en comparación con el 20 % en Asia oriental y el Pacífico y el 30 % en Europa y Asia central<sup>2</sup>. La participación progresiva de la región también es baja, del 19 % del total de las exportaciones en promedio, en comparación con el 28 % correspondiente a Europa y Asia central y el 29 % a Asia oriental y el Pacífico. Si bien la participación acumulada de América Latina y el Caribe en las CVM es baja, las empresas de la región que participan en estas cadenas tienen un mejor desempeño que las empresas que no lo hacen, lo que pone de manifiesto un potencial no explotado<sup>3</sup>.

En el *Informe sobre el desarrollo mundial 2020* se propuso una clasificación de las CVM en función de cuatro categorías de participación: productos básicos, fabricación limitada, fabricación avanzada y servicios, y actividades innovadoras (Banco Mundial, 2020). Los países de América Latina y el Caribe participan principalmente en las CVM de productos básicos y fabricación limitada, a excepción de México, que participa en las cadenas de fabricación avanzada y servicios. (Véase el capítulo 1 para obtener más

**Gráfico PG.1** Crecimiento del comercio y el PIB de América Latina y el Caribe (por debajo del crecimiento de las regiones de referencia, 2000-18)



Fuente: Banco Mundial, según la base de datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial.

Nota: "TACC" significa "tasa anual de crecimiento compuesta". El crecimiento de las exportaciones e importaciones se basa en los valores comerciales constantes de 2010. El gráfico incluye solamente los países que forman parte de la clasificación de las CVM (propuesta por el Banco Mundial [2020] y analizada con mayor detalle en el capítulo 1) y que integraron una de las categorías de financiamiento operativo del Banco Mundial en el año 2000. Los países se representan con su respectivo código ISO de tres letras.

información sobre la clasificación de las CVM, por país). Aunque existen diferencias entre los países de la región, solo tres lograron ascender al grupo de facturación limitada entre 1990 y 2015: Argentina, Costa Rica y El Salvador.

## **A PESAR DE QUE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE PARTICIPAN CADA VEZ MÁS EN LOS ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES, EL CONTENIDO Y LA PROFUNDIDAD DE ESTOS ACUERDOS ES DESIGUAL**

A partir de la década de 1990, un creciente número de países de todo el mundo firmó acuerdos comerciales profundos, es decir, acuerdos comerciales preferenciales que iban más allá del simple acceso al mercado (Mattoo, Rocha y Ruta, 2020). Los acuerdos comerciales modernos son cada vez más profundos y abarcan un amplio conjunto de áreas de políticas en las fronteras y dentro de estas que regulan la inversión, el comercio de servicios, los procedimientos de aduanas, las medidas regulatorias y la protección de los derechos de propiedad intelectual, entre otras. Los acuerdos comerciales profundos son acuerdos comerciales preferenciales que contienen disposiciones para profundizar la integración económica entre los socios comerciales. Si están bien diseñados, les permiten a los países reducir los efectos secundarios transfronterizos de las políticas nacionales y proporcionar un mecanismo institucional para fortalecer las reformas que reducen los costos comerciales y mejoran la eficiencia.

La participación en los acuerdos comerciales preferenciales se agilizó en América Latina y el Caribe, aunque los países se diferencian en la profundidad de los acuerdos comerciales que firman, como se detalla en el capítulo 2. Los países de la región son parte de 82 acuerdos comerciales preferenciales (un tercio de todos los acuerdos notificados a la Organización Mundial del Comercio y en vigor desde 2017). Muchos de esos acuerdos se celebran con países asociados fuera de la región. Chile, con 27 acuerdos comerciales preferenciales, se encuentra entre los países que registra el mayor número en la región. Perú tiene 17; México, 15; Colombia, 13; Argentina y Brasil, 4 cada uno; y Ecuador y Bolivia, 3 cada uno (mapa PG.1.). América Latina y el Caribe presenta una dicotomía en la profundidad de los acuerdos comerciales preferenciales: los miembros de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú) y varios países del Caribe tienden a celebrar acuerdos más profundos, mientras que los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) firman acuerdos más superficiales.

En los acuerdos comerciales preferenciales se redujeron los aranceles aplicados en la región. Alrededor del 60 % de los países de América Latina y el Caribe redujo los aranceles promedio ponderados en función del comercio a menos del 5 %<sup>4</sup>. Más allá de los aranceles, el panorama de los acuerdos comerciales preferenciales es diverso. El coeficiente de cobertura de los acuerdos de estos países (la proporción de las posibles disposiciones que abarca un acuerdo) es de alrededor del 20 % en promedio. Ese coeficiente es comparable con el de los acuerdos firmados por los países de Asia oriental y el Pacífico y de Europa y Asia central.



**Mapa PG.1** El número y la profundidad de los acuerdos comerciales preferenciales varían en los países de América Latina y el Caribe, 2017

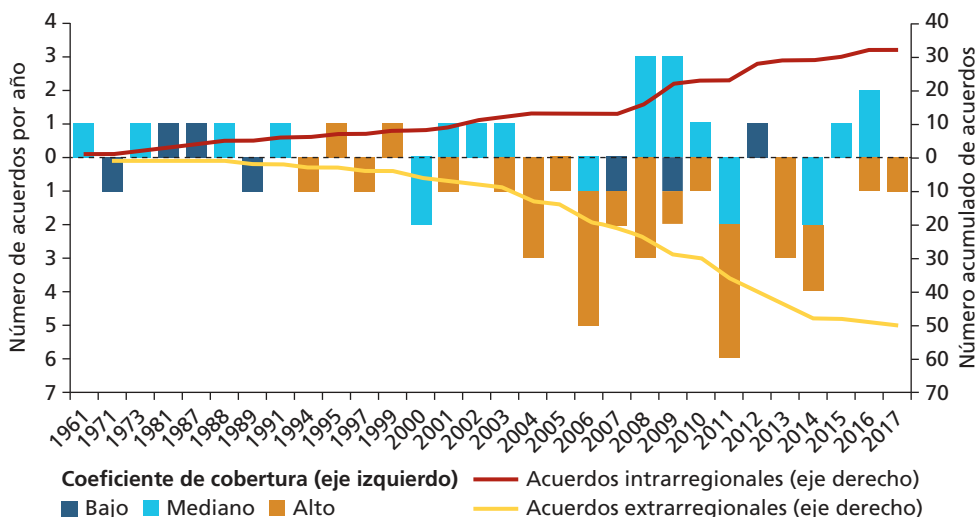


*Fuente:* Fontagné y otros (2021). © Banco Mundial. Para volver a utilizar las imágenes, se requiere autorización adicional.

Sin embargo, los países de América Latina y el Caribe generalmente firman acuerdos más profundos con los socios extrarregionales y acuerdos menos profundos con los socios intrarregionales (gráfico PG.2.). Sus acuerdos comerciales extrarregionales tienden a incluir compromisos más sustanciales, una ejecutabilidad más alta y mayor transparencia que los acuerdos intrarregionales. La eficacia de la ejecución también es cuestionable en muchos acuerdos comerciales preferenciales, especialmente en los intrarregionales.

Los acuerdos comerciales preferenciales en América Latina y el Caribe se asocian con vínculos más fuertes con las CVM (una relación más sólida para los socios

**Gráfico PG.2** Los países de América Latina y el Caribe generalmente firman acuerdos más profundos con los socios extrarregionales y acuerdos menos profundos con los socios intrarregionales, años seleccionados



Fuente: Base de datos de acuerdos comerciales profundos del Banco Mundial; Mattoo, Rocha y Ruta (2020).

Nota: El eje izquierdo indica el número de acuerdos comerciales preferenciales firmados en un solo año; el eje derecho indica el número acumulado de acuerdos comerciales preferenciales. La intensidad del color de las barras indica el coeficiente de cobertura, es decir, el número de disposiciones en un acuerdo en relación con el número máximo de posibles disposiciones. Las barras y la línea roja situadas encima de la regla en cero corresponden a los socios intrarregionales; las barras y la línea amarilla situadas debajo de la regla corresponden a los socios extrarregionales.

de dichos acuerdos fuera de la región). Los países asociados de los acuerdos comerciales preferenciales tienen mayor relevancia como destinos de exportación y fuentes de insumos importados que los no asociados. Además, los acuerdos comerciales preferenciales tienen mayor relevancia cuando incluyen a socios extrarregionales, en consonancia con las evidencias (presentadas en el capítulo 2) que indican que dichos acuerdos con países extrarregionales son más profundos que los celebrados con países intrarregionales.

Los acuerdos comerciales más profundos promoverían vínculos con las CVM, dado que se requiere la cooperación en materia de políticas en las fronteras y dentro de estas para que las CVM funcionen de manera eficiente (Ruta, 2017). En primer lugar, se pueden generar nuevos efectos negativos de las políticas transfronterizas, dada la fragmentación internacional de la producción. En segundo lugar, es posible que los Gobiernos deban afrontar problemas de credibilidad a partir de las medidas que se tomen dentro de las fronteras en el contexto de las CVM. Y, en tercer lugar, la normativa heterogénea podría generar costos más altos ante la presencia de una producción transfronteriza.

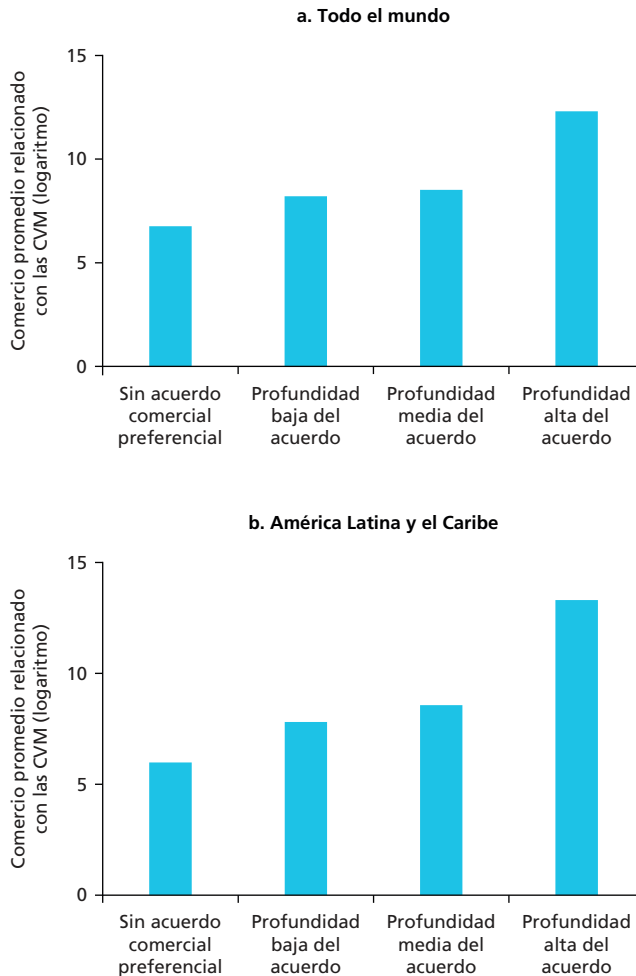
## **LOS ACUERDOS COMERCIALES PROFUNDOS PRESENTAN UNA OPORTUNIDAD PARA PROMOVER EL COMERCIO E IMPULSAR LA INTEGRACIÓN A LAS CVM Y LA MODERNIZACIÓN DE ESTAS, Y, EN CONSECUENCIA, CONTRIBUIR A UN MEJOR DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA**

Los acuerdos comerciales profundos pueden constituir un avance hacia la integración mundial. En la década de 1980, en los países de América Latina y el Caribe, los acuerdos comerciales se consideraban como un instrumento para proteger a los mercados regionales y como un complemento para las estrategias de sustitución de las importaciones. Después de la década de 1990, prevaleció el “regionalismo abierto”, que hace hincapié en que los acuerdos comerciales promueven la integración mundial en lugar de cerrar los mercados regionales. En la bibliografía más reciente sobre la integración regional en América Latina y el Caribe se acentúa el rol de los acuerdos comerciales profundos en el contexto del regionalismo abierto (Bown y otros, 2017). Este informe se basa en ese antiguo debate sobre políticas. En él, se utilizan datos recientes sobre el contenido de los acuerdos comerciales y se ofrecen nuevas evidencias acerca de que la profundización de los acuerdos comerciales en las áreas más allá del acceso a los mercados puede contribuir al comercio y la integración a las CVM (Mattoo, Rocha y Ruta, 2020).

Los acuerdos comerciales profundos en América Latina y el Caribe se asocian con una mayor participación en las CVM y con un escalamiento hacia una participación más avanzada en las CVM. A nivel mundial, las disposiciones profundas en los acuerdos comerciales facilitan y promueven las CVM y, de ese modo, contribuyen a una mayor participación en dichas cadenas. El comercio entre países relacionado con las CVM después de la firma de un acuerdo comercial profundo es un 12 % más alto de lo que era antes de la firma (Laget y otros, 2018). El vínculo positivo entre los acuerdos comerciales profundos y la participación en las CVM también se observa en la región de América Latina y el Caribe: el valor del comercio relacionado con las CVM en 2017 (por medio del comercio en repuestos y componentes) fue, en promedio, más alto para los países de la región que habían firmado acuerdos más profundos con sus socios comerciales que para los países que habían firmado acuerdos menos profundos (gráfico PG.3.). También existen evidencias de que la profundización de los acuerdos comerciales está asociada a la mejora de las CVM, aunque resulta más difícil establecer la causalidad.

Profundizar los acuerdos comerciales existentes generaría mayores ganancias para los países de América Latina y el Caribe que agregar nuevos acuerdos, un dilema que afrontan los países con recursos de negociación limitados. Un análisis estático del equilibrio general de los efectos a largo plazo de las reformas comerciales demuestra que la profundización de los acuerdos comerciales preferenciales existentes firmados por los países de la región aumentaría las exportaciones

**Gráfico PG.3** El comercio relacionado con las CVM es más elevado para los países con acuerdos más profundos



Fuente: Laget y otros (2018).

*Nota:* El comercio relacionado con las CVM está representado por el comercio de repuestos y componentes en 2017, definidos como todos los bienes intermedios no combustibles conforme a la clasificación de Grandes Categorías Económicas (códigos 111, 121, 21, 22, 42 y 53).

un 4,4 % y el PIB un 1,0 %, en promedio (Fontagné y otros, 2021). En la Alianza del Pacífico, el PIB de Chile se incrementaría un 3,2 %; el de Colombia, un 1,0 %; el de México, un 2,1 %, y el de Perú, un 1,8 %. Firmar nuevos acuerdos comerciales preferenciales entre los países de América Latina y el Caribe que a la fecha no han firmado ninguno también aumentaría los beneficios en términos de bienestar, pero en proporciones mucho menores; asimismo, las exportaciones crecerían un 0,29 % y el PIB un 0,05 %, en promedio.

## **EXISTEN CUATRO ÁREAS DE INTEGRACIÓN PROFUNDA (FACILITACIÓN DEL COMERCIO, COOPERACIÓN EN MATERIA REGLAMENTARIA, SERVICIOS Y APOYO ESTATAL) QUE RESULTAN PRIORITARIAS PARA MEJORAR LA PARTICIPACIÓN EN LAS CVM Y LA MODERNIZACIÓN DE ESTAS EN LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**

La participación en las CVM se determina a través de cuatro fundamentos económicos: geografía, tamaño del mercado, dotación de factores de producción e instituciones (Banco Mundial, 2019). Los países de América Latina y el Caribe se diferencian ampliamente en lo que respecta a sus fundamentos económicos, pero, en promedio, la región se encuentra en desventaja en relación con otras regiones debido a su ubicación relativamente alejada de los principales socios comerciales, el menor tamaño del mercado nacional promedio, la menor cantidad de capital y mano de obra capacitada, e instituciones relativamente ineficientes. Los acuerdos comerciales profundos pueden ayudar a superar algunas de estas desventajas y delinear la participación de la región en las CVM.

### **La facilitación del comercio puede resolver los problemas que se derivan de la ubicación remota de los países de la región**

La facilitación del comercio resulta particularmente importante en América Latina y el Caribe, donde el comercio transfronterizo implica plazos más largos y costos elevados. La ineficiencia a nivel de las fronteras y la incertidumbre normativa son barreras fundamentales para impulsar el comercio en los países de ingreso mediano y bajo, incluso cuando los aranceles son bajos. Completar los documentos para importar un contenedor estándar lleva un promedio de 108 horas en los países de la región, al igual que en los países de África subsahariana y los países que participan en las CVM de los productos básicos, pero hasta tres veces más que en los países de Europa y Asia central, y casi siete veces más que en los países que se especializan en las CVM de servicios y fabricación avanzada<sup>5</sup>. La facilitación del comercio puede reducir los costos tangibles e intangibles en la región al mejorar, simplificar y armonizar los procedimientos y los controles que rigen el desplazamiento transfronterizo de los bienes.

Los acuerdos comerciales profundos pueden impulsar las reformas de la facilitación del comercio. Las disposiciones sobre dicha facilitación en los acuerdos comerciales profundos promueven el libre desplazamiento de bienes entre los países miembros mediante la estipulación de soluciones más avanzadas y sofisticadas que las que contienen los acuerdos multilaterales. Las disposiciones de los acuerdos comerciales profundos promueven la coordinación, la colaboración y el intercambio de información entre los organismos relevantes; armonizan los procesos y procedimientos que reducen los costos de transacción, y establecen estructuras de gobernanza para procurar la mejora continua de los procedimientos fronterizos, así como el cumplimiento y la aplicación de la ley.

Las CVM, en las que las mercancías cruzan las fronteras en múltiples oportunidades, suelen intensificar el impacto de las disposiciones sobre facilitación del comercio. Debido a que las empresas involucradas en las CVM dependen de la entrega oportuna y confiable de insumos extranjeros, la competitividad de sus exportaciones se ve reforzada por los procedimientos de importación más eficientes. Un análisis econométrico que utiliza datos a nivel de las empresas de Perú muestra que las disposiciones sobre facilitación del comercio impulsaron el desempeño de las exportaciones de las empresas que forman parte de las CVM a través de las mejoras relacionadas con la eficiencia en las fronteras de Perú (Lee, Rocha y Ruta, 2021). Gracias a que muchas mejoras en las fronteras son de carácter no discriminatorio, los compromisos de facilitación del comercio en un acuerdo comercial profundo generan efectos secundarios positivos para las empresas que forman parte de las CVM y que importan insumos de países que no son socios del acuerdo comercial profundo.

Los compromisos con la facilitación del comercio exigen una estructura de gobernanza eficaz para apoyar la ejecución. Las reformas de facilitación del comercio suponen una mayor inversión de tiempo y recursos durante varios años: este es un requisito que puede dificultar la ejecución, especialmente si el contexto político es volátil. Además, los distintos niveles de desarrollo de los socios de los acuerdos comerciales preferenciales exigen esfuerzos coordinados para identificar las soluciones adecuadas a los contextos nacionales. Para que los países de América Latina y el Caribe superen estos desafíos de ejecución y aprovechen plenamente los beneficios de la facilitación del comercio, las disposiciones deben promover la coordinación entre los organismos y establecer una estructura clara de gobernanza, como un comité de facilitación del comercio.

### **La cooperación en materia reglamentaria puede ayudar a los países de la región a sacar provecho de las economías de escala**

Las medidas no arancelarias aumentan los costos comerciales en los países de América Latina y el Caribe y reducen las oportunidades de explotar las economías de escala. Estas medidas tienen importantes objetivos de política pública, pero las normativas divergentes pueden segmentar el mercado y aumentar el costo fijo de entrada para las empresas extranjeras. En la región, el 42 % de los productos importados y el 53 % del valor de las importaciones están cubiertos por medidas no arancelarias (véase el capítulo 4). Los altos costos comerciales resultantes limitan la capacidad de las empresas de América Latina y el Caribe de sacar provecho de las economías de escala de los mercados regionales. Los países de Europa, América del Norte y Asia oriental imponen medidas no arancelarias aún más costosas sobre sus importaciones, particularmente en forma de medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y obstáculos técnicos al comercio (OTC). La prevalencia de MSF y OTC en esos importantes mercados de destino para los países de la región puede dificultar el comercio y las perspectivas de crecimiento de sus empresas exportadoras.

Si bien la cooperación en materia reglamentaria puede reducir los costos de comercio, los acuerdos comerciales de la región arrojan resultados desiguales a la hora de lograrlo. Las normas sobre MSF y OTC en los acuerdos comerciales exigen que los miembros aumenten la transparencia en las medidas no arancelarias, promuevan formas de cooperación en materia reglamentaria, como la armonización o el reconocimiento mutuo de los estándares, y mejoren el cumplimiento de esos compromisos. La inclusión de normas sobre MSF y OTC en los acuerdos comerciales profundos disminuye el posible impacto negativo sobre las medidas no arancelarias y reduce los costos comerciales resultantes de la divergencia normativa (Ederington y Ruta, 2016). Los acuerdos comerciales que involucran a los países de América Latina y el Caribe han incorporado cada vez más normas sobre MSF y OTC, a pesar de que la implementación continúa siendo un desafío. No obstante, aún existen importantes diferencias. Las disposiciones sobre MSF en los acuerdos de la región tienden a incluir compromisos más vinculantes que las disposiciones sobre OTC. A veces, las disposiciones sobre MSF exigen el reconocimiento mutuo o la armonización, pero son menos estrictas que las disposiciones sobre OTC en lo que respecta a la transparencia.

La cooperación en materia reglamentaria en los acuerdos de América Latina y el Caribe impulsa el comercio bilateral y la integración a las CVM, particularmente para las pequeñas y medianas empresas. Las disposiciones sobre MSF promueven las exportaciones agrícolas y alimenticias, mientras que las disposiciones sobre OTC impulsan las exportaciones e importaciones generales de insumos intermedios. Las evidencias a nivel de las empresas para Chile, Colombia y Perú demuestran que el impulso a las exportaciones de las disposiciones sobre MSF y OTC en los acuerdos comerciales profundos es mayor para las pequeñas empresas (Fernandes, Lefebvre y Rocha, 2021). Esa conclusión es coherente con la visión de que los acuerdos comerciales profundos reducen los costos fijos de entrada de las exportaciones generados por las medidas no arancelarias, que resultan especialmente onerosas para los pequeños exportadores. Además, las reglas de los acuerdos comerciales profundos que promueven la transparencia en las medidas sobre MSF y OTC fomentan las exportaciones de las pequeñas empresas al mejorar la previsibilidad de las condiciones del mercado extranjero.

La implementación de la integración de MSF y OTC en los acuerdos comerciales de la región es una inquietud, pero la experiencia reciente muestra el camino hacia el logro de mejores resultados. Los acuerdos comerciales preferenciales extrarregionales que involucran a los países de América Latina y el Caribe se han ejecutado de manera más exitosa que los acuerdos comerciales preferenciales intrarregionales, en promedio, pero los grupos de países con mayor similitud (como la Alianza del Pacífico) hallaron enfoques innovadores para la cooperación en materia reglamentaria. Además, los recientes acuerdos extrarregionales e intrarregionales semejantes

permiten extraer algunas enseñanzas: en los acuerdos comerciales se pueden especificar los resultados concretos y vinculantes relativos a las reformas que se prevén en las medidas para los sectores o productos, y se pueden establecer estructuras institucionales con mandatos claros, programas de trabajo, y facultades y recursos de supervisión definidos.

### **La apertura de la economía de servicios puede compensar la escasez de dotación de factores que limita a los países de la región**

A pesar de que la economía de servicios en los países de América Latina y el Caribe es importante, el comercio en materia de servicios de la región es relativamente bajo en comparación con otras regiones, y su integración en las CVM de servicios es baja<sup>6</sup>. Los servicios representan el 60 % de la actividad económica en la región, y el comercio de servicios representa el 7,3 % del PIB (menos que en la mayoría de las demás regiones)<sup>7</sup>.

En las CVM, los servicios son cada vez más importantes, no solo como insumos para la producción en otros sectores (incluida la fabricación), sino también como recursos de producción. La región de América Latina y el Caribe tiende a funcionar como un proveedor de insumos en las CVM de servicios, pero registra una menor integración regresiva. En comparación con otras regiones del mundo, los países de América Latina y el Caribe están menos integrados en las CVM de servicios, especialmente para el comercio intrarregional. Por ejemplo, la región de Asia oriental y el Pacífico tiene vinculaciones regresivas y progresivas, lo que totaliza el 31 % de las exportaciones brutas intrarregionales, mientras que el total de América Latina y el Caribe equivale solo al 16 % (Borin y Mancini, 2019). Además, esa proporción se estancó desde comienzos de la década de 2000, lo que indica una inactividad en las CVM de servicios regionales.

El contenido de los acuerdos comerciales preferenciales de la región ayuda a explicar la escasez del comercio de servicios, sobre todo a nivel regional, en sus CVM. Los costos comerciales intrarregionales en América Latina y el Caribe son más altos que los costos comerciales de la región con América del Norte (una condición poco habitual). Los acuerdos comerciales preferenciales de la región con socios externos tienden a ser más ambiciosos en cuanto a su contenido que aquellos celebrados con socios regionales, dependiendo del socio externo. Esta configuración contribuye a los patrones de comercio de los servicios en América Latina y el Caribe, y se ajusta a las evidencias que indican que los acuerdos comerciales preferenciales de servicios más profundos aumentan el comercio de servicios entre el 15 % y el 65 %, a la vez que generan que un mayor valor agregado de servicios provenga de los socios de acuerdos comerciales preferenciales (Borchert y Di Ubaldo, 2021). El análisis demuestra que, además del rol de los compromisos en favor de la apertura del comercio de servicios y los mecanismos de cumplimiento conexos, las disposiciones relacionadas con la inversión y el desplazamiento de personas impulsan el rol de los servicios en el comercio de las CVM.



Los países de América Latina y el Caribe pueden emplear los acuerdos comerciales profundos para liberalizar cada vez más las políticas del sector de los servicios; por ejemplo, al establecer un estancamiento horizontal sobre las medidas discriminatorias y las restricciones cuantitativas. Estos países también deben considerar un rango más amplio de modalidades del comercio de servicios, en particular, inversión extranjera y desplazamiento de personas, que se asocian con un valor agregado más elevado en las exportaciones de servicios<sup>8</sup>. Asimismo, los acuerdos comerciales preferenciales pueden fomentar el comercio incluyendo disposiciones para mejorar la transparencia de las medidas que restringen el comercio en los servicios y fortaleciendo la recopilación de datos sobre el comercio de servicios y las políticas.

### **La regulación del apoyo estatal y la competencia puede mejorar la calidad de las instituciones económicas en los países de América Latina y el Caribe**

Los países de la región utilizan ampliamente los subsidios y las empresas públicas. Los subsidios suelen ser sustanciales, en el rango del 4 % del PIB en los países de la región que informan esos datos (en contraposición a, por ejemplo, un promedio del 1,4 % en los países de la Unión Europea)<sup>9</sup>. Las empresas públicas desempeñan un rol importante en muchos países de la región y, posiblemente, inciden en la competencia del mercado, además de tener implicancias fiscales potencialmente significativas en los casos de desempeño deficiente debido a las restricciones presupuestarias frágiles. Según la medida compuesta del Foro Económico Mundial, América Latina y el Caribe se ubica por debajo de otras regiones en cuanto a su intensidad de competencia nacional (Schwab, 2019).

Los acuerdos comerciales profundos pueden ayudar a superar las limitaciones de economía política a las reformas de políticas al proporcionar un ancla externa para los marcos de apoyo estatal. Regular o incluir disposiciones o compromisos que regulen el apoyo estatal a las empresas en los acuerdos comerciales puede reducir el daño que provocan las políticas de apoyo nacional a la competencia del mercado y disminuir los efectos secundarios transfronterizos adversos. Los acuerdos podrían incluir el compromiso de a) adoptar un marco de neutralidad competitiva en la legislación nacional; b) adoptar una normativa sobre la competencia, los subsidios y las empresas públicas; c) exigirles a las empresas públicas que operen sobre una base comercial y no discriminatoria, y d) ampliar el mandato de las autoridades de competencia para controlar los subsidios y las empresas públicas.

Los acuerdos comerciales profundos también pueden mejorar la calidad de las instituciones al exigir mayor transparencia de las políticas, promover la evaluación basada en evidencias del impacto de las políticas y crear marcos para las asociaciones público-privadas. Los acuerdos comerciales pueden aumentar la transparencia de las políticas sobre los subsidios y las empresas públicas, que actualmente es limitada y, por lo tanto, restringe el análisis de los efectos económicos de los subsidios y las

empresas públicas sobre el comercio y la participación en las cadenas de valor regionales y mundiales. El uso de acuerdos comerciales para mejorar la disponibilidad de los datos sobre el apoyo estatal y el análisis de sus efectos sobre los incentivos de inversión basados en la cadena de valor también puede aumentar el atractivo de los acuerdos comerciales para el sector privado y las comunidades interesadas en el mejoramiento económico.

### **Los acuerdos comerciales serán fundamentales en la recuperación de la pandemia de COVID-19**

Los acuerdos comerciales profundos jugarán un papel esencial para impulsar la integración a las CVM en América Latina y el Caribe a medida que la economía mundial se recupera de la pandemia y persisten las tensiones en el sistema comercial multilateral. La pandemia podría reforzar antiguas medidas comerciales y estimular otras nuevas (muchas de carácter proteccionista) que limitarían la capacidad de los países de América Latina y el Caribe para integrarse a las CVM. La recuperación no sincronizada generará competencia para la escasa demanda y tentará a los Gobiernos a aplicar restricciones comerciales para redirigir la demanda hacia la producción nacional. Además, el atractivo de los aranceles como una fuente de ingresos públicos podría aumentar con el deterioro de las condiciones fiscales y la necesidad de usar los subsidios para ayudar a las empresas a recuperarse de la crisis. Asimismo, la creciente aversión al riesgo en materia de salud, seguridad y privacidad podría abrir paso a un aumento del proteccionismo regulatorio. Los Gobiernos con espacio fiscal limitado podrían verse tentados a debilitar las normas sobre las empresas públicas o la competencia como un apoyo indirecto a la economía. En momentos de incertidumbre, los compromisos de políticas de los acuerdos comerciales profundos podrían crear un entorno institucional más estable para el buen funcionamiento de las CVM y, de este modo, promover la capacidad de los socios de los acuerdos comerciales profundos de integrarse a las CVM.

Las tensiones actuales entre los grandes socios comerciales, así como la continua fragilidad del sistema comercial multilateral, aumentan la utilidad de los acuerdos comerciales profundos para los países de América Latina y el Caribe con el fin de promover reformas nacionales en un momento crítico. Las tensiones entre Estados Unidos y China podrían provocar que las instalaciones estadounidenses de producción dispersen sus ubicaciones hacia otras regiones. Del mismo modo, la pandemia de COVID-19 podría fomentar una reformulación adicional de las cadenas de suministro (Freund y otros, 2021). Estas condiciones ofrecen a los países de la región una oportunidad para integrarse aún más a las CVM. Dadas las fragilidades en el sistema comercial multilateral y las cambiantes modalidades del comercio, los acuerdos comerciales profundos influyen cada vez más en las normas del comercio y pueden servir de herramienta para que los países de América Latina y el Caribe superen las desventajas estructurales y atraigan oportunidades para la participación en las CVM.

## NOTAS

1. En este informe se utiliza el término “acuerdo comercial preferencial” para hacer referencia a todos los tipos de acuerdos comerciales recíprocos, acuerdos comerciales regionales, acuerdos de libre comercio y uniones aduaneras, tanto dentro de las regiones como entre estas.
2. Los datos de participación en las CVM provienen de la base de datos Trade in Value Added (Comercio de valor agregado, TiVA) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
3. Estas conclusiones y el análisis subyacente se presentan en el capítulo 1.
4. Los datos sobre los aranceles promedio ponderados en función del comercio y los coeficientes de cobertura de los acuerdos comerciales preferenciales de la región se extraen del capítulo 2.
5. El desempeño de la región en varios indicadores de facilitación del comercio se analiza con más detalle en el capítulo 3.
6. Además de los servicios, las normas sobre la inversión en los acuerdos comerciales son importantes para atraer la inversión extranjera directa que pueda remediar la escasez de capital o tecnología. Estos temas se analizarán en futuros estudios.
7. Los datos sobre el comercio de servicios, por región, provienen de la base de datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial.
8. La clasificación más habitual del comercio de servicios es la que se incluye en el tratado de la Organización Mundial del Comercio, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, en el que se definen cuatro modalidades del comercio de servicios: 1) suministro transfronterizo, 2) consumo en el exterior, 3) presencia comercial (incluida la inversión extranjera directa) y 4) desplazamiento de personas físicas (en este caso, la prestación de servicios implica que el proveedor de servicios viaje al país del consumidor).
9. Los datos sobre la proporción de los subsidios en el PIB o los presupuestos gubernamentales provienen de la base de datos de las estadísticas de las finanzas públicas del Fondo Monetario Internacional. Véase el capítulo 6 para obtener un análisis detallado del apoyo estatal a través de los subsidios y las empresas públicas.

## BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial (2019), *¿La integración comercial como un camino al desarrollo?* Informe semestral de la región de América Latina y el Caribe (octubre), Banco Mundial, Washington, DC.
- Banco Mundial (2020), *Informe sobre el desarrollo mundial 2020: El comercio al servicio del desarrollo en la era de las cadenas de valor mundiales*, Banco Mundial, Washington, DC.
- Borchert, I. y M. Di Ubaldo (2021), *Deep Services Trade Agreements and Their Effect on Trade and Value Added*, documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 9608, Banco Mundial, Washington, DC.
- Borin, A. y M. Mancini (2019), *Measuring What Matters in Global Value Chains and Value Added Trade*, documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 8804, Banco Mundial, Washington, DC.
- Bown, C. P., D. Lederman, S. Pienknagura y R. Robertson (2017), *Mejores vecinos: Hacia una renovación de la integración económica en América Latina*, Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe, Banco Mundial, Washington, DC.
- Constantinescu, C., A. Mattoo y M. Ruta (2019), “Does Vertical Specialisation Increase Productivity?”, *The World Economy* 42 (8), 2385-402.
- Dollar, D. y A. Kraay (2004), “Trade, Growth, and Poverty”, *Economic Journal* 114 (493), F22-F49.
- Ederington, J. y M. Ruta (2016), “Nontariff Measures and the World Trading System”, *Handbook of Commercial Policy*, vol. 1, parte B, editado por K. Bagwell y R. W. Staiger, 211-77, Amsterdam, North-Holland.

Fernandes, A. M., K. Lefebvre y N. Rocha (2021), *Heterogeneous Impacts of SPS and TBT Regulations: Firm-Level Evidence from Deep Trade Agreements*, documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 9700, Banco Mundial, Washington, DC.

Fontagné, L., N. Rocha, M. Ruta y G. Santoni (2021), *A General Equilibrium Assessment of the Economic Impact of Deep Trade Agreements*, documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 9630, Banco Mundial, Washington, DC.

Freund, C., A. Mattoo, A. Mulabdic y M. Ruta (2021), *Natural Disasters and the Reshaping of Global Value*, documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 9719, Banco Mundial, Washington, DC.

Harrison, A. y A. Rodríguez-Clare (2009), *Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries*, documento de trabajo 15261, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas, Cambridge, MA.

Laget, E., A. Osnago, N. Rocha y M. Ruta (2018), *Deep Trade Agreements and Global Value Chains*, documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 8491, Banco Mundial, Washington, DC.

Lee, W., N. Rocha y M. Ruta (2021), *Trade Facilitation Provisions in Preferential Trade Agreements: Impact on Peru's Exporters*, documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 9674, Banco Mundial, Washington, DC.

Mattoo, A., N. Rocha y M. Ruta (redactores) (2020), *Handbook of Deep Trade Agreements*, Banco Mundial, Washington, DC.

Ruta, Michele (2017), *Preferential Trade Agreements and Global Value Chains: Theory, Evidence, and Open Questions*, documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 8190, Banco Mundial, Washington, DC.

Schwab, K. (2019), *The Global Competitiveness Report 2019*, Foro Económico Mundial, Ginebra.



**A**nivel mundial, la mayor integración en el comercio internacional y las cadenas de valor mundiales (CVM) estuvo vinculada al aumento del PIB per cápita y la productividad. Los países de América Latina y el Caribe han mostrado una limitada apertura comercial y una escasa integración a las CVM. El crecimiento de su comercio equivale, en promedio, a un tercio del crecimiento del PIB, en comparación con la mitad correspondiente al crecimiento del PIB en países de Europa y Asia central, así como en Asia oriental y el Pacífico, y esa proporción no ha crecido desde 2000.

Si bien las brechas entre la integración a las CVM potencial y real se derivan de fundamentos económicos, como la geografía, el tamaño del mercado, las instituciones y la dotación de factores, las opciones de políticas también tiene relevancia. La región tiene posibilidades sin explotar para que el comercio y las CVM crezcan tras la pandemia de COVID-19 (coronavirus).

Los acuerdos comerciales profundos son acuerdos recíprocos entre países que procuran la integración de bienes, servicios y mercados de factores o la integración profunda. Sobre la base de nuevos datos y evidencias, el informe *Acuerdos comerciales profundos: Una vía a la integración de América Latina y el Caribe en las cadenas de valor mundiales* muestra que los acuerdos comerciales pueden impulsar reformas de políticas y ayudar a la región a superar algunos de sus fundamentos económicos desfavorables.

Existen cuatro áreas de integración profunda (facilitación del comercio, cooperación en materia reglamentaria, servicios y apoyo estatal) que resultan prioritarias para mejorar la participación de los países de la región en las CVM.

- Facilitar el comercio puede reducir las demoras en las fronteras y aligerar los desafíos que plantea la lejanía de algunos países.
- Mejorar la cooperación en materia reglamentaria puede ayudar a los países a acceder a mercados más grandes, al reducir los costos de las medidas no arancelarias.
- La apertura de la economía de servicios puede compensar la insuficiente dotación de factores y facilitar el acceso a las habilidades y la tecnología.
- Promover la regulación de la competencia y el apoyo estatal de las empresas públicas puede mejorar la calidad de las instituciones económicas.

Estas reformas cobran cada vez más importancia, mientras persisten las tensiones comerciales mundiales y las economías se recuperan de la pandemia. En estos tiempos de incertidumbre y agitación, los compromisos en materia de políticas en los acuerdos comerciales profundos pueden crear un entorno institucional más estable para promover la capacidad de los países de integrarse en las CVM y obtener los beneficios demostrados.

Este documento fue elaborado en el marco del programa de estudios regionales auspiciado por la Oficina del Economista en Jefe para América Latina y el Caribe.



