

DOCUMENTO DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

DOCUMENTO DE MARCO SECTORIAL DE INTEGRACIÓN Y COMERCIO

DIVISIÓN DE COMERCIO E INVERSIÓN

OCTUBRE, 2019

Este documento fue preparado por Levi Zegarra (INT/TIN) y Christian Volpe (INT/INT), bajo la supervisión de Jaime Granados (INT/TIN) y Fabrizio Operti (INT/INT). Se agradecen las contribuciones hechas por Mauricio Moreira (INT/INT), Pablo García (INT/INL), Mario Umaña (INT/TIN), Margarita Libby (INT/TIN), Krista Lucenti (INT/TIN), Alejandra Villota (INT/TIN), Gerardo Funes (INT/INT), Francisco Estrázulas (INT/TIN), Matthew Shearer (INT/INT), July Jimenez (INT/TIN), Rodrigo Contreras (INT/TIN), Agustina Calatayud (INE/TSP), Paula Castillo (DSP/DCO), Alejandra Durán (DSP/DCO), Maria Cecilia Acevedo (DSP/DCO) y Fernanda Camera (KIC/KLD).

De conformidad con la Política de Acceso a Información, el presente documento se pone a disposición del público de forma simultánea a su distribución al Directorio Ejecutivo para su información.

ÍNDICE

Resumen Ejecutivo.....	1
I. El Documento de Marco Sectorial de Integración y Comercio en el Contexto de las Regulaciones Vigentes, la Estrategia Institucional y Acuerdos Internacionales.....	3
II. Principales Desafíos de la Región en el Sector de Integración y Comercio.....	5
A. Reducir los costos de transporte, logísticos y de procesamientos administrativos a través de un mejoramiento de la infraestructura de transporte y sus servicios conexos y una extensión y profundización de la facilitación comercial	8
B. Reducir los costos de información a través de un mejoramiento de la institucionalidad y los programas de promoción comercial y de inversiones.....	9
C. Reducir los costos tradicionales de comercio y los costos regulatorios asociados a través de la negociación, gestión, armonización y convergencia de los acuerdos de integración económica y el desarrollo de una política de competencia moderna.....	11
D. Reducir los costos de financiamiento a través de políticas de facilitación de acceso al crédito para las exportaciones e inversiones	12
III. Evidencia Internacional sobre la Efectividad de Políticas y Programas en Integración y Comercio	13
A. Los argumentos en favor de la integración y el comercio y la nueva agenda de políticas.....	13
B. Evidencia sobre la efectividad de programas implementados para hacer frente a desafíos de la agenda de integración y comercio	18
IV. Lecciones Aprendidas de la Experiencia del Grupo BID en el Sector de Integración y Comercio	24
A. Lecciones Técnicas aprendidas sobre la Reducción de Costos Logísticos, de Información, Regulatorios y de Financiamiento	24
B. Informes de la Oficina de Evaluación y Supervisión (OVE)	34
V. Líneas de Acción para el Trabajo del Grupo BID en el Sector de Integración y Comercio	35

ANEXO I: Figuras

ANEXO II: Selección de Productos de Conocimiento elaborados por el Grupo IBD en el Sector de Integración y Comercio

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

SIGLAS Y ABREVIATURAS

ABI	Acuerdo Bilateral de Inversión
ACP	Acuerdos de Comercio Preferencial
AFC	Acuerdo de Facilitación de Comercio de la OMC
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALC	América Latina y el Caribe
APE	Agencia de Promoción de Exportaciones
API	Agencia de Promoción de Inversiones
APP	Alianza Público-Privada
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BID-9	Noveno Aumento General de Recursos del BID
BMD	Bancos Multilaterales de Desarrollo
BNA	Barreras no Arancelarias
BPR	Bienes Públicos Regionales
GCF	Gestión Coordinada de Fronteras
IED	Inversión Extranjera Directa
INTAL	Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe
MOOC	Massive Open Online Course
MSF	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
OEA	Operador Económico Autorizado
OMA	Organización Mundial de Aduanas
OMC	Organización Mundial de Comercio
OPC	Organizaciones Promotoras de Comercio
OTC	Obstáculos Técnicos al Comercio
OVE	Oficina de Evaluación y Supervisión
PIB	Producto Interno Bruto
PCR	Informe de Terminación de Proyecto
PYME	Pequeñas y Medianas Empresas
RedIBERO	Red Iberoamericana de Organizaciones de Comercio Exterior
RPD	Diálogos Regionales de Política
SAFE	Marco Normativo para Asegurar y Facilitar el Comercio Global
SFD	Documento de Marco Sectorial
TFFP	Programa de Facilitación del Financiamiento al Comercio Exterior
TIN	División de Inversión y Comercio
TIC	Tecnologías de la Información y las Comunicaciones
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
VUCE	Ventanillas Únicas de Comercio Exterior
VUI	Ventanillas Únicas de Inversión
WDI	World Development Indicators
WEF	Foro Económico Mundial
WITS	World Integrated Trade Solutions

RESUMEN EJECUTIVO

Los desafíos que enfrentan los países de América Latina y el Caribe (ALC) en el sector de integración y comercio consisten principalmente en: (i) reducir los costos de transporte y logísticos a través de un mejoramiento de la infraestructura y de la facilitación comercial; (ii) reducir los costos de información a través de un mejoramiento de la institucionalidad y los programas de promoción comercial y de inversiones; (iii) reducir los costos tradicionales de comercio y los costos regulatorios asociados a través de la negociación, gestión, armonización y convergencia de los acuerdos de integración económica; y (iv) reducir los costos de financiamiento a través de políticas de facilitación de acceso al crédito para la exportación e inversión.

La evidencia internacional disponible pone de relieve claramente que las políticas de promoción, facilitación y financiamiento del comercio pueden reducir sustancialmente los costos logísticos, de información, regulatorios y de financiamiento de manera que contribuyan a la expansión del comercio y la inversión y, en consecuencia, al aumento de la productividad, el ingreso y el bienestar que conllevan, en última instancia, al desarrollo económico de los países de la región. En particular, dicha evidencia señala que la mejora de infraestructura física (y la consecuente reducción de costos de transporte), las iniciativas de facilitación comercial (con la consiguiente simplificación de los procesos administrativos), los programas de promoción comercial, los programas de promoción de inversiones, los acuerdos de integración más profundos, la reducción de costos regulatorios y el acceso al financiamiento, tienen generalmente impactos positivos significativos sobre el comercio y la inversión, tanto en el margen extensivo (nuevas firmas, nuevos sectores/productos, nuevos destinos/orígenes) como en el margen intensivo (relaciones existentes).

Ahora bien, el comercio y la inversión son sólo dos de los factores que pueden impulsar el desarrollo de los países. En este sentido, la maximización del impacto de las políticas correspondientes requiere intervenciones de políticas en otras áreas relevantes que creen las condiciones previas y remuevan las fallas de mercado existentes. Adicionalmente, aun cuando la internacionalización da lugar a ganancias en promedio, éstas mismas no se distribuyen simétricamente entre países y entre agentes económicos dentro de países, existiendo sectores que pueden resultar perjudicados en el corto o mediano plazo¹. Por consiguiente, una internacionalización efectiva y sostenible requiere definir y poner en práctica una agenda de política de comercio e inversión centrada en la reducción de los costos del comercio que forme parte de un esfuerzo coordinado en varias áreas y que contemple la mitigación de las posibles consecuencias adversas para quienes no son favorecidos por la integración con la economía mundial. Asimismo, resulta indispensable, en este sentido, contemplar debidamente las dimensiones de género y cambio climático sobre cuya relación con el comercio y la inversión aún se dispone de un conocimiento muy limitado.

El Grupo BID ha recogido importantes lecciones aprendidas sobre su trabajo en atención a los desafíos de la región antes identificados, así como otras lecciones de carácter operativo en base a sus actividades de préstamo, de cooperación técnica, de diálogos promovidos en la región con múltiples actores, y de otras actividades corporativas. Entre éstas se destacan la importancia de continuar implementando una Gestión Coordinada

¹ Internacionalización se refiere a un incremento de la actividad internacional de las firmas y, por ende, a un mayor nivel de interacción de sus países con sus pares en términos de exportaciones, importaciones, inversión extranjera directa, y participación en cadenas regionales y globales de valor.

de Fronteras (GCF) para la reducción de los costos logísticos en los pasos de frontera; la necesidad de aprovechar mejor el acervo existente de tecnologías digitales, de continuar con el diseño de instrumentos flexibles, ágiles, y que sean determinados por la demanda de las empresas y del cofinanciamiento público-privado, de velar por una fuerte coordinación interinstitucional y por una focalización estratégica en sectores prioritarios durante nuestras intervenciones de promoción comercial y de inversión, así como la relevancia de promover una cooperación regulatoria a través de un enfoque regional; entre otras lecciones. En esta misma línea, se destaca además la necesidad de que el Grupo BID continúe con su importante rol catalizador de negocios para la internacionalización de las PYMEs mediante eventos innovadores en temas de comercio y con presencia de líderes de la industria, así como con su exitoso trabajo de promoción del diálogo entre gobiernos de la región y de promoción de la participación del sector privado, de modo que este último sea incluido además en las etapas de diseño, ejecución, y evaluación de los proyectos de comercio exterior, atracción de la inversión e integración.

El trabajo del Grupo BID en los temas de integración y comercio en ALC cobran especial urgencia en estos momentos en que la economía política de la integración comercial alrededor del mundo se hace más compleja, pues factores de política internacional y seguridad, que habían pasado a un segundo plano en las últimas tres décadas, parecen ganar un nuevo protagonismo y determinan la imposición de políticas comerciales discriminatorias. En este contexto, los países de ALC deben estar preparados para anticipar complejidades y aprovechar oportunidades.

En razón de lo anterior, el presente Documento de Marco Sectorial (SFD, por sus siglas en inglés) propone que las actividades del Grupo BID en el sector de Integración y Comercio se orienten a promover la captación de una mayor y equitativa participación de ALC en el comercio y la inversión mundial, así como la profundización de los mercados regionales. Este SFD recomienda buscar la reducción de fallas de mercado, de coordinación y de acción colectiva en la región, a través del apoyo del Grupo BID hacia proyectos de cooperación y bienes públicos regionales que promuevan coordinación regional, que aporten un valor añadido a las intervenciones nacionales o que contribuyan a su generación, poniendo especial énfasis en el apoyo a la transformación digital en materia de integración, comercio e inversión en nuestra región². Con este propósito se proponen cuatro líneas de acción orientadas a atender los desafíos que enfrenta la región en el sector con miras a la reducción de los costos de comercio identificados en las secciones anteriores: (i) promover condiciones de interconectividad aduanera-logística y de transporte eficientes y seguras; (ii) promover servicios de promoción comercial y de inversiones de alta calidad y a la medida de sus necesidades; (iii) promover el acceso a información regulatoria del comercio internacional confiable, actualizada y transparente, y la negociación de iniciativas regionales para la reducción de restricciones al comercio y la inversión; y (iv) mejorar el acceso al financiamiento de las empresas exportadoras de la región. Asimismo, tal como se discutirá en las Secciones IV y V, se realizarán estudios para contribuir a cerrar las brechas de conocimiento en las dimensiones de género y cambio climático, y de esta manera promover mayor inclusión, sostenibilidad y efectividad de las intervenciones del Banco en el sector.

² Precisamente, la introducción del ángulo de la transformación digital y un mayor énfasis en los temas de inversión y comercio de servicios constituyen las principales diferencias de abordaje con respecto al SFD de Integración y Comercio anterior. Adicionalmente, como se verá en la Sección V “Líneas de Acción”, el presente SFD identifica a las cuestiones de género y cambio climático como dimensiones relevantes a considerar en cada una de las mismas.

I. EL DOCUMENTO DE MARCO SECTORIAL DE INTEGRACIÓN Y COMERCIO EN EL CONTEXTO DE LAS REGULACIONES VIGENTES, LA ESTRATEGIA INSTITUCIONAL Y ACUERDOS INTERNACIONALES

- 1.1 El Documento de Marco Sectorial de Integración y Comercio tiene como objetivo orientar, de manera concreta y al mismo tiempo flexible, el trabajo que realiza el Grupo BID con los 26 países miembros prestatarios del BID en los temas operativos, de diálogo y de generación de conocimiento con respecto al sector.
- 1.2 El presente Documento de Marco Sectorial (SFD, por sus siglas en inglés) se enfoca en temas relacionados al fomento de la exportación, la atracción de inversiones, el apoyo a la negociación e implementación de acuerdos, la facilitación del comercio, y el acceso al financiamiento de las empresas exportadoras de la región.
- 1.3 Este SFD ha sido elaborado en concordancia con el documento “Estrategias, Políticas, Marcos Sectoriales y Lineamientos en el BID” (GN-2670-5), el cual estipula la creación de los SFD. Este documento reemplaza al SFD de Integración y Comercio aprobado por el Comité de Políticas Operativas el 13 de junio de 2016 (GN-2715-6).
- 1.4 Este SFD es consistente con la Actualización de la Estrategia Institucional 2010-2020 (AB-3008) la cual reconoce a la integración como uno de los grandes desafíos de la región, así como con la Estrategia de Apoyo a la Integración Competitiva Regional y Global (GN-2565-4).
- 1.5 También se relaciona con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), específicamente con el ODS número 8: “Trabajo Decente y Crecimiento Económico” (a través de acciones que promuevan el aumento de los niveles de productividad y la mejora del acceso a la tecnología), y el ODS número 17: “Alianza para Lograr los Objetivos” (buscando promover el comercio internacional y ayudar a los países en desarrollo para que aumenten sus exportaciones, el cual forma parte del desafío de lograr un sistema de comercio universal equitativo y basado en reglas que sea justo, abierto y en beneficio de todos).
- 1.6 El presente SFD pretende abordar los desafíos de la integración regional desde la perspectiva del comercio y la inversión. Es importante destacar que el Grupo BID, a través de sus diferentes sectores, también realiza diversas intervenciones que promueven la integración regional desde múltiples enfoques específicos. Dichas intervenciones se abordan en otros SFDs. Por ejemplo, los temas de integración de mercados energéticos, así como de apoyo a la infraestructura y servicios de transporte para la integración regional –incluyendo la integración en temas de transporte aeronáutico– son atendidos por la División de Energía (INE/ENE) y la División de Transporte (INE/TSP), cuyas dimensiones se abordan en los SFD de Energía y de Transporte, respectivamente; mientras que los temas vinculados a los flujos migratorios intrarregionales repentinos y de gran magnitud, son atendidos por la Iniciativa de Migraciones (MIG). El siguiente cuadro muestra cómo el presente SFD se complementa con otros SFDs relevantes del Grupo BID.

Relación entre el SFD de Integración y Comercio y otros SFDs del Grupo BID

SFDs del Grupo BID	Relación con el SFD de Integración y Comercio
SFD de Transporte (GN-2740-7)	Apoyo a la infraestructura y los servicios de transporte para la integración regional; fomento y apalancamiento de la participación del sector privado en infraestructura y la provisión de servicios; desarrollo de agendas multisectoriales; construcción y mantenimiento de una infraestructura que sea social y ambientalmente sostenible; promoción de mejoras continuas en la gobernanza regional de la infraestructura y de la regulación y provisión de servicios de transporte.
SFD de Innovación, Ciencia y Tecnología (GN-2791-8)	Articulación de los esfuerzos de innovación tecnológica y desarrollo productivo con los procesos de internacionalización empresarial.
SFD de Trabajo (GN-2741-7)	Aprovechamiento de sinergias entre las exportaciones, la inversión extranjera y la generación de empleo, la regulación de mercados laborales y el fortalecimiento de destrezas técnicas del sector laboral en industrias de exportación.
SFD de Política y Gestión Fiscal (GN-2831-8)	Promoción de la gestión coordinada de las administraciones tributarias y aduaneras en la región.
SFD de Respaldo para PYME y Acceso y Supervisión Financieros (GN-2768-7)	Promoción del financiamiento a PYMEs para su internacionalización.
SFD de Agricultura y Gestión de Recursos Naturales (GN-2709-5)	Articulación de la producción agrícola para la exportación sostenible y con condiciones adecuadas de acceso a los mercados extranjeros, así como la atracción de inversiones hacia el sector agropecuario.
SFD de Cambio Climático (GN-2835-8)	Desarrollo de instrumentos de comercio e inversión que contribuyan a la resiliencia de los países y la descarbonización
SFD de Medio Ambiente y Biodiversidad (GN-2827-8)	Promoción de los estándares ambientales para evitar una inadecuada competencia regional.
SFD de Protección Social y Pobreza (GN-2784-7)	Diseño de instrumentos de política comercial y actividades de promoción comercial y atracción de inversiones sensibles a las necesidades de estratos socioeconómicos bajos.
SFD de Salud y Nutrición (GN-2735-7)	Acción colectiva regional en temas de salud y nutrición.
SFD de Agua y Saneamiento (GN-2781-8)	Promoción de acciones multisectoriales y atracción de inversiones privadas en el sector, particularmente en proyectos regionales.
SFD de Turismo (GN-2779-7)	Impulso al aprovechamiento de atractivos turísticos de carácter regional.
SFD de Energía (GN-2830-8)	Tratamiento de los temas de integración de los mercados energéticos.
SFD de Género y Diversidad (GN-2800-8)	Promoción de una mayor inclusión en las oportunidades que genera el comercio y la inversión.

- 1.7 El resto del documento, a partir de esta Sección I introductoria, se estructura de la siguiente manera: la Sección II describe brevemente al sector de integración y comercio y expone los principales desafíos de desarrollo que enfrenta. La Sección III presenta evidencia sobre la efectividad de políticas y programas para hacer frente a los desafíos de desarrollo del sector de Integración y Comercio, identificados en la Sección II. La Sección IV sintetiza las lecciones aprendidas, a partir de la experiencia operativa y de conocimiento reciente del Grupo BID, que deben ser consideradas al enfrentar los retos identificados en la Sección II. Por último, la Sección V incluye las líneas de acción generales que servirán como referencia al Grupo BID en su apoyo a la región para encarar los desafíos identificados en la Sección II. Adicionalmente, el Anexo I incluye figuras, mientras que el Anexo II incluye resúmenes de una selección de productos de conocimiento elaborados por el Sector.

II. PRINCIPALES DESAFÍOS DE LA REGIÓN EN EL SECTOR DE INTEGRACIÓN Y COMERCIO

- 2.1 **Aun con diferencias claras entre sus países, ALC ha profundizado su integración a la economía mundial en los últimos decenios³.** La participación porcentual mediana de las exportaciones en el PIB de los países de la región creció de menos de 15% a mediados de la década de 1990 a cerca del 20% en 2017. Esta mayor importancia relativa del comercio exterior en las economías fue el resultado tanto de una expansión de los volúmenes intercambiados en productos y mercados existentes como de una diversificación de estos últimos⁴. Así, las cantidades medianas de productos exportados y países de destino aumentó de manera significativa. En particular, dichas cantidades se incrementaron 25% (de 400 a 500 productos) y más de 30% (de 60 a 80 países) desde el año 2000, respectivamente. Del mismo modo, la participación porcentual mediana del stock de inversión extranjera directa (IED) recibida en el PIB subió del 10% en 1995 a aproximadamente 50% en 2017 (ver [Figura 1](#))⁵.
- 2.2 **A pesar de dicho progreso, los retos que enfrenta la región en materia de comercio e inversión son aún múltiples, sustanciales e incluso crecientes debido a los cambios en las condiciones internacionales y los desarrollos asociados a las tecnologías emergentes.** En términos relativos, se aprecia que: (i) la participación de ALC en el comercio mundial de bienes continúa siendo muy baja y es incluso inferior a la correspondiente a las décadas de 1950 y 1960; (ii) excepto contadas excepciones, la mayoría de los países tienen sus exportaciones concentradas en un número reducido de bienes (la mediana de ALC es 500, en tanto que la mediana de Asia, Europa y Norteamérica supera 3.000), en particular, *commodities* con precios volátiles o manufacturas de baja sofisticación tecnológica, y en número reducido de mercados de destino (la mediana de ALC es 80 mientras que la mediana de Asia, Europa y Norteamérica se ubica claramente por encima de 100)⁶; (iii) la participación de ALC en el comercio mundial de servicios ha disminuido consistentemente desde mediados de la década de 1990; (iv) aun cuando no existen datos comprensivos y precisos, la información disponible sugiere que la participación de ALC en el segmento dinámico de comercio digital ligado a las tecnologías emergentes es aún inferior a la correspondiente al comercio tradicional (Giordano et al., 2017; y Estevadeordal et al., 2019); y (v) si bien la participación porcentual de ALC en el stock mundial de IED recibida creció ligeramente desde 1995 (de 5% a 7%), el peso relativo de la región en el margen

³ El documento se enfoca en la integración de la región con la economía mundial en general, es decir, incluye la integración intrarregional en ALC y la integración con el resto del mundo. Dichas integraciones pueden tener complementariedades (BID, 2017).

⁴ En este sentido, *diversificación* se refiere a un incremento del número de productos comerciados y países de destino u origen con los cuales se registran vínculos comerciales y, por ende, a una distribución más uniforme del comercio en las dimensiones correspondientes.

⁵ Los valores reportados surgen de cálculos propios realizados sobre base de datos de WITS y WDI del Banco Mundial e incluyen el comercio o la inversión intrarregional según corresponda. La cantidad de bienes exportados se computa como el número de líneas arancelarias del Sistema Armonizado a seis dígitos para las cuales se observan exportaciones positivas.

⁶ El cuadro de situación es idéntico cuando se tiene en cuenta la distribución del valor de las exportaciones entre los productos. Una medida del grado de desigualdad de dicha distribución es el denominado Índice de Hirshman-Herfindahl, que, en este caso, se computa como la suma del cuadrado de las participaciones de cada producto en las exportaciones totales del país del que se trate. La mediana de dicho índice, para los países de la región, es más que el doble de la mediana de Norteamérica y Europa y un 75% más elevado que la mediana de Asia.

extensivo de la IED –medido como la cantidad de firmas afiliadas de firmas multinacionales radicadas en el país– decreció marcadamente desde entonces (de 14% a menos de 9%); (vi) en general, los beneficios de la integración están todavía concentrados en pocas regiones y países que disponen de recursos naturales o tienen ventajas de localización nacionales con relación al mercado norteamericano (ver [Figura 2](#) y [Figura 3](#))⁷.

- 2.3 **Dicho cuadro de situación se inscribe en un contexto global caracterizado por la reconfiguración de las relaciones económicas internacionales asociadas a la creciente importancia de Asia y una cantidad ascendente de intervenciones de política discriminatorias que inciden sobre proporciones elevadas y en aumento del comercio y la inversión.** Así, desde fines de 2008 se han implementado cerca de 10.000 nuevas medidas restrictivas del comercio que aún continúan vigentes y que afectan a aproximadamente el 70% de las exportaciones mundiales. Alrededor de un tercio de las medidas en cuestión corresponden a incrementos de aranceles y protección comercial contingente, y un cuarto de las mismas a subsidios⁸. Similarmente, en el transcurso de los últimos 10 años, se han instrumentado más de 700 nuevas disposiciones restrictivas de la IED, en especial con relación a localización (Evenett, 2019).
- 2.4 **Los retos antes aludidos se derivan en medida significativa de la persistencia de costos comerciales relativamente elevados, los cuales, a su vez, se explican por el limitado grado de avance en políticas efectivas de comercio e inversión. En particular, la variación de los costos de comercio bilaterales enfrentados atribuible a dichas políticas es al menos dos veces más grande en la región que en los países desarrollados⁹.** Los costos de comercio comprenden aquellos originados en el transporte doméstico e internacional de las mercancías, el procesamiento administrativo de los embarques y el tiempo requerido por el mismo, las barreras de información, las medidas arancelarias y no arancelarias, las regulaciones vinculadas y el financiamiento, entre otros (ver, por ejemplo, Anderson y van Wincoop, 2004). En términos agregados, dichos costos han experimentado una caída en la región desde principios de la década de 2000, pero dicha caída ha sido significativamente menor que en las economías más desarrolladas. Como resultado, los países de ALC continúan enfrentando costos de comercio significativamente mayores que sus contrapartes en Asia, Europa y Norteamérica y, en consecuencia, una brecha importante y aún creciente de competitividad con respecto a los mismos. Ello es especialmente cierto para las economías pequeñas, que carecen de acceso directo al mar o que son islas (ver [Figura 4](#)). Como se verá posteriormente, ello responde, al menos parcialmente, al hecho de que, aunque los países de ALC implementaron políticas de comercio e inversión que lograron disminuir los costos de comercio, las mismas fueron claramente insuficientes, ya sea porque carecieron del alcance y la profundidad

⁷ Los valores reportados surgen de cálculos propios realizados sobre base de datos de WITS y WDI del Banco Mundial, FMI, UNCTAD y WorldBase de Dun and Bradstreet.

⁸ Los países que son miembros del G20 han sido responsables de más del 80% de las nuevas medidas de protección comercial contingente y subsidios y de ligeramente más del 50% de aquellas consistentes en subas de aranceles (Evenett, 2019).

⁹ Dicho valor surge de estimaciones propias basadas en Volpe Martincus (2019), que tienen en cuenta el rol de los factores geográficos.

necesarias o de la debida coordinación de sus componentes específicos, entre ellas y con otras políticas relevantes (Mesquita Moreira y Stein, 2019)¹⁰.

- 2.5 **Los costos comerciales pueden reducirse significativamente más a través de políticas de comercio e inversión debidamente diseñadas e implementadas en términos de alcance, consistencia interna y externa y conjuntos de herramientas específicas, incluyendo aquellas vinculadas a las nuevas tecnologías.** Dichas políticas incluyen: (i) el mejoramiento de la infraestructura y sus servicios conexos y la facilitación comercial, como herramientas de política para disminuir los costos de transporte y los costos de procesamiento administrativo de los embarques; (ii) la promoción comercial y de inversiones, como herramientas de política para reducir los costos de información; (iii) la negociación, gestión, armonización y convergencia de los acuerdos de integración económica, como herramientas de política para bajar los costos relacionados con las medidas arancelarias y no arancelarias y las regulaciones asociadas¹¹; y (iv) la facilitación del acceso al crédito a las exportaciones y las inversiones, como herramienta de política para reducir los costos de financiamiento. A fin de maximizar los impactos de las políticas antes mencionadas, es indispensable: (a) asegurar la consistencia de los instrumentos y medidas específicas a través de los cuales se implementan; (b) tomar en consideración y explotar las sinergias entre las mismas; (c) entrelazarlas entre países; y (d) aprovechar las oportunidades que brindan las nuevas tecnologías en esas dimensiones (BID, 2013, 2019)¹².
- 2.6 **Las políticas de comercio e inversión pueden contribuir de forma sustantiva al desarrollo económico de la región, pero distan de ser el único factor relevante y sus efectos pueden potenciarse en la medida en que se articulen con las intervenciones de políticas en otros ámbitos,** incluyendo la innovación, la educación en general y la formación de capital humano para la inserción laboral en particular, entre otros¹³. Asimismo, resulta de vital importancia incorporar apropiadamente los insumos del sector privado en el diseño de tales políticas.

¹⁰ Dicha coordinación se refiere tanto a las políticas específicas como a la oportunidad temporal de las mismas (ver Sección III). Si bien la coordinación interinstitucional y con el sector privado han mejorado en ciertos países, aún representa un gran desafío para avanzar en acciones integrales que permitan la reducción de los mencionados costos. En este sentido, cabe subrayar que el diseño y la implementación efectivos de dichas políticas están sujetos a la influencia de factores de economía política. La Gerencia de Integración y Comercio (INT) y el Departamento de Investigación (RES) del BID están colaborando en la realización de estudios conjuntos en esta área.

¹¹ En informes recientes del Banco se discute la armonización de acuerdos de comercio y se propone un enfoque ascendente (bottom-up) que comprende la acumulación de reglas de origen (BID, 2017; Mesquita Moreira, 2018).

¹² A modo de ilustración, el ahorro de tiempos y la reducción de los costos de procesamiento administrativo de los embarques son mayores cuando los trámites correspondientes se pueden realizar electrónicamente a través de una ventanilla única de comercio exterior que comprende a todas las agencias fronterizas y puede interoperar con sus pares de socios comerciales. Ahora bien, dichas reducciones de tiempo no podrían traer aparejados los efectos positivos esperados sobre el comercio si los países poseen carreteras en pésimo estado que ralentizan el transporte y compensan cualquier ganancia de tiempo en la frontera.

¹³ En este sentido, se sugiere consultar los documentos de marco sectorial correspondientes y los reportes institucionales insignia DIA (*Development in the Americas*, por sus siglas en inglés) que han cubierto dichos temas en los últimos años (ver, por ejemplo, Crespi et al., 2014; Busso et al., 2017; Mesquita Moreira y Stein, 2019).

- A. **Reducir los costos de transporte, logísticos y de procesos administrativos a través de un mejoramiento de la infraestructura de transporte y sus servicios conexos y una extensión y profundización de la facilitación comercial**
- 2.7 **Los costos de transporte domésticos e internacionales son aún elevados y generalmente exceden a los correspondientes a otras regiones pese a algunos avances registrados en materia de infraestructura física en los últimos decenios.** Los costos de transporte internos –entre las zonas de producción agrícola, minera e industrial y los puertos, aeropuertos o pasos de frontera terrestres– son relativamente elevados y altamente asimétricos entre regiones de los países de ALC y se explican en gran parte por la limitada disponibilidad y baja calidad de la infraestructura física de transporte y su exiguu grado de intermodalidad (Mesquita Moreira et al., 2013) (ver [Figura 5](#) y [Figura 6](#))¹⁴. Los costos de transporte internacionales –desde las fronteras nacionales hasta el destino– son igualmente elevados y, del mismo modo, obedecen en gran parte a deficiencias de infraestructura¹⁵. En concreto, una vez que se descuenta la incidencia de la composición de la canasta exportadora de los países de ALC, alrededor de un 40% de la diferencia en los fletes internacionales entre tales países y sus pares desarrollados puede atribuirse a diferencias en la calidad de la infraestructura y la gestión de puertos y aeropuertos (ver [Figura 5](#) y [Figura 6](#))¹⁶. Las debilidades institucionales y la consecuente falta de una regulación apropiada de los servicios de transporte también parecen contribuir a generar la brecha de costos de transporte domésticos e internacionales observada en la región (Mesquita Moreira et al., 2008).
- 2.8 **Aun cuando los países de la región han implementado diversas iniciativas de facilitación comercial que han resultado en importantes simplificaciones administrativas y reducciones de tiempos de procesamiento de los embarques, todavía se encuentran lejos de la frontera definida por las mejores prácticas internacionales tanto en términos de diseño de procesos como de soluciones tecnológicas**¹⁷. Dejando de lado consideraciones metodológicas, las medidas existentes sugieren que la región tiene tiempos medianos de exportación e importación significativamente más elevados que Asia, Europa y Norteamérica (Volpe Martincus, 2016). Ello refleja no sólo una alta

¹⁴ Si se toma como dada la aglomeración de la actividad económica en localizaciones con buen acceso a los mercados externos y se consideran únicamente aquellos vinculados estrictamente con la operación del servicio, es decir, si se deja de lado el margen de ganancia de las firmas proveedoras del mismo, los costos de transporte en que incurren los exportadores pueden llegar a alcanzar entre el 6% y el 12% en términos *ad valorem* (Mesquita Moreira et al., 2013).

¹⁵ El promedio simple (ponderado) de los costos de transporte internacionales que enfrentan los países de América Latina cuando exportan a Estados Unidos ascienden a aproximadamente 12% (8%) (Mesquita Moreira et al., 2008). Los costos de transporte son significativamente más elevados para las economías pequeñas y vulnerables (Winters y Martin, 2004). En particular, en el Caribe dichos costos son el doble que el promedio mundial (Mesquita Moreira et al., 2008). Los costos son igualmente altos en países sin acceso al mar, tal como se reconoce en el Programa de Viena (2014-2024) (UN-OHRLS, 2017).

¹⁶ Varios países de la región tienden a especializarse en productos “pesados” que enfrentan mayores costos de transporte.

¹⁷ Ello obedece, al menos parcialmente, al hecho de que dichas reformas exigen un elevado grado de coordinación interinstitucional entre entidades que reportan a diferentes ministerios (por ejemplo, las aduanas reportan al ministerio de hacienda o finanzas, en tanto que otras agencias fronterizas reportan a los ministerios de comercio y agricultura) y que cuentan típicamente con procedimientos heterogéneos, tanto en términos de diseño como en términos de las modalidades de completamiento (por ejemplo, la posibilidad de realizarlos digitalmente y el tipo de *software* empleado).

frecuencia de inspección física de los envíos, sino más generalmente un grado relativamente bajo de progreso en la implementación de varias iniciativas que son compromisos explícitos en el Acuerdo de Facilitación de Comercio de la Organización Mundial del Comercio de 2013¹⁸. En particular, a pesar de los avances realizados, la región está claramente rezagada en el cumplimiento de disciplinas en áreas clave como gestión de riesgo, ventanillas únicas de comercio exterior, operadores económicos autorizados y cooperación aduanera y entre otras agencias relevantes (Volpe Martincus, 2019) (ver [Figura 7](#), [Figura 8](#) y [Figura 9](#)). Más específicamente, las ventanillas únicas de comercio exterior existentes en la región típicamente no cubren a todas las agencias fronterizas y se limitan al procesamiento de trámites administrativos públicos, es decir, no incluyen a los operadores logísticos como ocurre en los denominados sistemas de comunidad portuaria o aeroportuaria¹⁹.

B. Reducir los costos de información a través de un mejoramiento de la institucionalidad y los programas de promoción comercial y de inversiones

- 2.9 **Los costos de información continúan siendo una barrera trascendente para las empresas que desean operar en el exterior –ya sea a través de ventas o inversiones– a pesar del avance de las tecnologías de la información y la comunicación.** Encuestas realizadas a firmas de diferentes regiones revelan que la falta de información es aún una de las barreras más importantes para la exportación tanto en términos de frecuencia de aparición como de severidad (Volpe Martincus, 2010). Por su parte, estudios econométricos relevan que, en promedio, los costos de información entre países podrían oscilar entre 6% y 13% en términos *ad valorem* (Rauch y Trindade, 2002; Feenstra y Hanson, 2004; Anderson y van Wincoop, 2004).
- 2.10 **La mayoría de los países de la región han establecido Agencias de Promoción de Exportaciones (APE) y Agencias de Promoción de Inversiones (API) que diseñan e instrumentan programas tendientes a reducir dichas barreras informacionales y corregir las fallas de mercado asociadas, pero los mismos no necesariamente condicen con las mejores prácticas observadas en los países desarrollados y, pese a los logros alcanzados, exhiben amplios márgenes de mejora.** Las últimas décadas fueron testigo del surgimiento de una nueva generación de APE y API en la región que brindan apoyo a las empresas esencialmente en la forma de servicios de información y, de esta manera, compensan los desincentivos existentes en la búsqueda de oportunidades de negocios derivados de los derrames de información (Blyde et al., 2014). Así, todas las API de ALC fueron creadas en los últimos 30 años (Volpe Martincus y Sztajerowska, 2019). Ahora bien, dichas entidades difieren de sus contrapartes de países desarrollados en sus estructuras y prácticas organizacionales y en dos dimensiones que parecen implicar una diferencia en términos de las exportaciones y la IED recibida asociadas: presupuesto y presencia en el exterior (Lederman et al., 2010; Gil-Pareja et al., 2008, 2011; Hayakawa et al., 2014; Volpe Martincus et

¹⁸ Cabe mencionar que existe una heterogeneidad importante entre los países de la región a este respecto. Así, mientras que Chile y México han implementado virtualmente todos los compromisos del acuerdo y Argentina, Costa Rica y Uruguay la mayoría de los mismos, algunos países de Centroamérica y varios países del Caribe tienen una baja tasa de implementación (Volpe Martincus, 2019).

¹⁹ Para una descripción detallada de los desafíos de la región en materia de facilitación comercial ver Volpe Martincus (2016).

al., 2010, 2011; Volpe Martincus y Sztajerowska, 2019)²⁰. Las APE y las API de la región generalmente cuentan con recursos presupuestarios relativamente más bajos y redes de oficinas propias en el exterior más limitadas que sus contrapartes de países desarrollados (ver [Figura 10.c](#)). Del mismo modo, sus prácticas se desvían de las observadas en varios de sus pares de países desarrollados en aspectos que también parecen importar en términos de los resultados generados: la coordinación entre programas y las estrategias de focalización (priorizaciones y exclusiones) (por ejemplo, Volpe Martincus y Carballo, 2010). Así, los programas de las APE típicamente carecen de una adecuada articulación que permita un acompañamiento sistemático integral de las firmas a lo largo del proceso de internacionalización, en tanto que los esfuerzos promocionales de las API tienen un menor grado de focalización que en sus pares de países desarrollados (Volpe Martincus y Sztajerowska, 2019). Por último, no todas las agencias cuentan con unidades especializadas en servicios y atención post inversión y, cuando lo hacen, no tienen el nivel de desarrollo y la sofisticación apropiadas^{21,22}. Las mismas consideraciones se aplican a la evaluación del impacto de sus actividades (Jordana et al., 2010).

- 2.11 **En particular, la consideración de las tecnologías emergentes como objeto de los programas orientados a favorecer la internacionalización y su aprovechamiento como herramienta para ejecutar dichos programas es aún muy incipiente.** Los programas destinados a capacitar a las firmas para operar en el segmento dinámico de comercio digital sólo se han incorporado recientemente al conjunto de servicios prestados por algunas APE de la región y sus contenidos son relativamente básicos²³. En contraste, varias APE de países desarrollados como Finlandia cuentan con iniciativas maduras en este sentido que han sido diseñadas a partir de relevamientos y estudios técnicamente sólidos (Estevadeordal et al., 2019)²⁴. Asimismo, el uso de las herramientas tecnológicas tradicionales y las nuevas tecnologías (por ejemplo, inteligencia artificial y otras propias de la Revolución Industrial 4.0) para identificar potenciales compradores o inversores es aún excepción en la región.

²⁰ Ver Rose (2007) y Moons (2017) para un análisis de los efectos de las representaciones diplomáticas sobre las exportaciones y las inversiones.

²¹ En este sentido, cabe destacar que en varios países de la región un gran porcentaje de la IED viene de las mismas multinacionales ya instaladas en el país, en forma de utilidades retenidas (Hansen y Wagner, 2018).

²² Tanto en materia de servicios de post-inversión como de evaluación de impacto, en general, las API de la región sólo emplean una cantidad muy limitada de las herramientas disponibles y sin una adecuada visión de conjunto. Por ejemplo, únicamente un grupo muy pequeño de las mismas utiliza métodos econométricos en sus evaluaciones y, en las contadas ocasiones en que se llevan a cabo, raramente se coordinan de manera sistemática con encuestas a firmas correctamente diseñadas y representativas.

²³ Si bien no existen estadísticas oficiales de comercio digital a nivel mundial, las estimaciones existentes sugieren que el mismo habría ascendido a US\$27.7 billones en 2016 y habría experimentado un crecimiento de más de 40% desde 2012 (Estevadeordal et al., 2019).

²⁴ Por ejemplo, el programa *eCom Growth* de Business Finland es una iniciativa que consiste en un conjunto de medidas de apoyo multidimensionales y plurianuales a las firmas participantes con una lógica de secuencialidad que acompaña el desarrollo de las mismas y que atiende todos los aspectos pertinentes del comercio digital tales como asistencia en la definición de estrategias de mercadeo digital incluyendo la formulación de la proposición de valor de la firma, identificación de oportunidades específicas de mercado y capacitación para aprovecharlas y organización de reuniones con compradores potenciales, entre otros.

- C. Reducir los costos tradicionales de comercio y los costos regulatorios asociados a través de la negociación, gestión, armonización y convergencia de los acuerdos de integración económica y el desarrollo de una política de competencia moderna**
- 2.12 Aun con diferencias entre países, los acuerdos comerciales suscritos en los últimos 30 años permitieron reducir sustancialmente las barreras arancelarias y no arancelarias²⁵ entre los mismos.** En la actualidad existen 33 Acuerdos de Comercio Preferencial (ACP) comprensivos²⁶ entre países de la región. En todos los casos, las desgravaciones arancelarias previstas en los mismos ya se han completado o se completarán próximamente tanto en términos de la cantidad como de líneas arancelarias cubiertas. Como resultado, el 80% del comercio regional corresponde a pares de países que son miembros de dichos acuerdos y generalmente no está sujeto a aranceles (ver [Figura 11](#)) (Mesquita Moreira, 2018).
- 2.13 No obstante, la cobertura dista de ser perfecta y, en consecuencia, todavía existe un importante espacio para expandir estas reducciones en el margen extensivo de productos y pares de países.** Varios acuerdos en la región contienen exclusiones de productos, es decir, productos en los que no se eliminarán los aranceles aún después de que se complete el proceso de liberalización. Dichos productos dan cuenta de una porción reducida del comercio total, pero representan exportaciones importantes para algunos de los países en cuestión²⁷. Adicionalmente, y especialmente en el caso de los países del MERCOSUR, varios acuerdos no incluyen disciplinas específicas sobre comercio en servicios. Finalmente, aún existe una cantidad elevada de pares de países cuyo comercio no está sujeto a acuerdo y, por ende, a tratamiento preferencial. En términos de valor, los eslabones faltantes más importantes corresponden a aquellos entre los países del MERCOSUR y México y entre el Caribe y el resto de la región (ver [Figura 11](#)) (Mesquita Moreira, 2018).
- 2.14 El potencial de reducción de costos de comercio en el margen intensivo a través de la armonización de las regulaciones de los acuerdos y su convergencia es también significativo.** Los 33 ACP se corresponden con 47 esquemas de reglas de origen de grado variado de restricción (ver [Figura 11](#)). En general, el cumplimiento de diferentes reglas sin posibilidad de acumulación de origen erosiona las economías de escala y fragmenta artificialmente la participación en cadenas globales de valor (CGV). Específicamente, limita la escogencia de proveedores de insumos e impone costos que pueden redundar en una subutilización de las preferencias concedidas en el marco de los acuerdos, especialmente por parte de las firmas de menor tamaño (Ulloa y Wagner, 2014).

²⁵ Las Barreras No Arancelarias (BNA) para la mayoría de los países de la región significan cerca de un 15% del valor del bien importado, mientras que los aranceles no exceden el 4% (BID et al., 2011). Las medidas sanitarias y fitosanitarias (MFS), por ejemplo, buscan legítimamente proteger la salud humana, animal y vegetal. Sin embargo, disparidades en la definición y la administración de estas medidas generan una situación que agrega costos e incertidumbre al comercio agroalimentario e incluso proteccionismo encubierto (de acuerdo a INTradeBID, más de 2,000 exportaciones son rechazadas anualmente en el mercado norteamericano por incumplimiento de MSF). Esto es especialmente importante para la región que posee una gran riqueza natural y es el mayor agroexportador del mundo.

²⁶ Esta cifra no incluye múltiples acuerdos de alcance parcial negociados por los países en el contexto de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

²⁷ En la región Andina y en Centroamérica, las exclusiones se concentran en bienes agrícolas e intensivos en trabajo, en tanto que en el MERCOSUR corresponden esencialmente a maquinaria y vehículos motores. Las mismas obedecen esencialmente a razones de economía política.

Evitar dichos múltiples costos requiere una convergencia de ACP que consolide normas (Granados y Cornejo, 2004; BID, 2017; Mesquita Moreira, 2018).

- 2.15 **A ello se suma el hecho de que los mercados en la región no siempre funcionan adecuadamente debido, entre otros factores, a los bajos niveles de rivalidad empresarial, los cuales, a su vez, se explican al menos parcialmente por la debilidad relativa de las políticas de competencia.** Muchos de los sectores productivos están muy concentrados²⁸ y son propicios a la cartelización o al abuso de la posición de dominio, lo cual afecta la entrada y salida de agentes económicos y la innovación, y como consecuencia, a la productividad de la economía en su conjunto (OECD, 2005).
- 2.16 **Avanzar en esa dirección no es una tarea trivial, ya que varios países de la región no disponen de la capacidad institucional suficiente para negociar, implementar, gestionar, monitorear y analizar efectivamente el impacto de los acuerdos de comercio y de inversión.** Los procesos asociados son complejos y comportan desafíos políticos e institucionales muy importantes, que involucran entre otros la reforma y la adaptación de marcos regulatorios y requieren una coordinación efectiva con una gran variedad de actores, incluyendo los distintos niveles de gobiernos, los sectores productivos, los consumidores, la sociedad civil y la academia.

D. Reducir los costos de financiamiento a través de políticas de facilitación de acceso al crédito para las exportaciones e inversiones

- 2.17 **El acceso a financiamiento es heterogéneo entre países de la región²⁹ y entre tipos de firma, lo cual restringe el potencial de comercio e inversión de las firmas³⁰.** Aproximadamente, el 80% del comercio mundial se financia con algún tipo de crédito, garantía o seguro. Durante muchos años dicho financiamiento se dio por sentado, pero la situación cambió sustancialmente luego de la crisis financiera internacional durante el bienio 2008-2009. Desde entonces, los préstamos transfronterizos de los bancos globales a las economías emergentes y los países en desarrollo se contrajeron sustancialmente (Beck and Rojas Suárez, 2019)³¹. Como consecuencia, el acceso al financiamiento del comercio se restringió significativamente³². Ello afecta particularmente a las firmas de menor tamaño. Si bien el 84% de los bancos en la región mencionan considerar a las PYMEs como parte estratégica de su negocio, solamente el 25% de éstos señalan contar con

²⁸ La región observa mayores niveles de concentración de los mercados y menos rivalidad medidos tanto por el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH) en distintos mercados, como por el aumento en fusiones y adquisiciones. Ver Núñez Reyes y De Furquim (2018) para un análisis reciente con datos de 6 países de la región (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú) sobre la concentración de los mercados en la economía digital.

²⁹ Por ejemplo, en el caso de Chile, la deuda total del sector privado (de cerca de 190% del PIB en 2017) excede a la de sus pares regionales y de muchos otros mercados emergentes, acercándose a las economías avanzadas (IMF, 2018 “Chile: Selected Issues Paper”).

³⁰ A nivel mundial, el 80% de los bancos informan que la digitalización reducirá los costos, pero no hay evidencia de que los ahorros se traduzcan en una capacidad adicional de financiamiento del comercio.

³¹ El retiro de los bancos globales obedeció inicialmente a razones económicas –esencialmente supervivencia– y posteriormente, al menos en parte, a la adopción de nuevas regulaciones más exigentes en los países desarrollados –efecto de derrame regulatorio transfronterizo. La contracción en cuestión fue compensada parcialmente por un incremento en la emisión de bonos de las economías emergentes y los países en desarrollo y una expansión del financiamiento entre ellos (es decir, préstamos de grandes bancos de tales países a países similares) (Beck y Rojas Suárez, 2019).

³² No existe una base de datos comprensiva y consistente internacionalmente sobre créditos para el comercio y la inversión.

productos de comercio exterior o internacionalización de PYMEs (BID/FOMIN-FELABAN, 2014)³³. Esta insuficiencia en el acceso al financiamiento del comercio impide a dichas firmas aprovechar efectivamente las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales. Este acceso al financiamiento también es relevante para las empresas que buscan invertir en otros países mediante su establecimiento y desarrollo de negocios (Buch et al., 2009). Usualmente, una empresa multinacional, incluyendo las multilatinas, puede apalancar financiamiento con los bancos internacionales. No obstante, este no es el caso de las compañías de ALC que no son conocidas fuera de su entorno doméstico, para las que se les ve limitada su posibilidad de expansión en el extranjero (CEPAL, 2011).

- 2.18 **A fin de atender dicha situación se requiere desarrollar el mercado de financiamiento para la exportación y la inversión**³⁴. Los análisis del Grupo BID y de FELABAN demuestran la necesidad de impulsar el desarrollo de fuentes de financiamiento para exportadores en ALC. Solo el 25% de las firmas encuestadas reportan haber tenido acceso a alguna fuente de financiamiento para sus exportaciones. El potencial de desarrollo de este mercado es sumamente importante si se tiene en cuenta que 6 de cada 10 PYME reporta tener interés en exportar (BID, 2014).

III. EVIDENCIA INTERNACIONAL SOBRE LA EFECTIVIDAD DE POLÍTICAS Y PROGRAMAS EN INTEGRACIÓN Y COMERCIO

A. Los argumentos en favor de la integración y el comercio y la nueva agenda de políticas

- 3.1 **El comercio y la IED pueden favorecer el incremento de la productividad y el crecimiento económico y, como consecuencia, inducir un aumento del ingreso y el bienestar en los países a través de diferentes canales**³⁵. A nivel agregado, el comercio puede generar ganancias estáticas de productividad como consecuencia de la salida de firmas menos productivas provocada por la mayor competencia asociada al mismo y la expansión de las firmas más productivas (Melitz, 2003); mayor acumulación de capital debido a la mayor rentabilidad en los sectores competitivos (Anderson et al., 2015) y ganancias dinámicas de productividad como resultado de la reasignación de recursos hacia sectores con mayor potencial de aprendizaje y la ampliación del acceso al stock mundial de capital a que da lugar (Young, 1991; Grossman y Helpman, 1991). A nivel de firma, el comercio puede permitir un incremento de la productividad y la innovación en virtud de que posibilita el acceso a una mayor variedad de insumos (Either, 1982);

³³ El 74% de las transacciones financieras comerciales rechazadas por los bancos provienen de las PYME y firmas de mediana capitalización; mientras que las firmas propiedad de mujeres reportan tasas de rechazo más altas y es menos probable que encuentren alternativas en el sector financiero formal (ADB, 2017).

³⁴ El desarrollo del mercado de capitales es también particularmente relevante. Ahora bien, los mercados bancarios y de capitales tienden a desarrollarse conjuntamente y complementarse (Cavallo y Serebrisky, 2016). Adicionalmente, si bien las innovaciones en materia de instrumentos financieros en este mercado pueden permitir a los bancos un uso más eficiente de su capital, también pueden posibilitarles arbitrar entre regulaciones.

³⁵ Para una revisión crítica de la literatura sobre los vínculos entre apertura y crecimiento económico, véase Harrison y Rodríguez-Clare (2010). El comercio, en general, y la diversificación comercial, en particular, puede ser beneficiosos para el crecimiento económico, ya que permiten expandir las fuentes alternativas de oferta y demanda, disminuir la sensibilidad a shocks sectoriales específicos y, en consecuencia, reducir la volatilidad del producto (Brainard y Cooper, 1968; Caselli et al., 2015).

nuevos conocimientos incorporados en insumos importados y derivados de la propia actividad exportadora merced al contacto con clientes extranjeros sofisticados (Westphal, 1991); y a un mercado ampliado que aumenta el retorno de la inversión en innovación (Lileeva y Trefler, 2010; Bustos, 2011)³⁶. Asimismo, la productividad de las firmas también puede aumentar debido a los mayores niveles de competencia asociados al comercio porque impulsa a las firmas a dejar de producir los bienes con peor desempeño (Eckel y Neary, 2010; Bernard et al., 2012) y concentrar su producción en los bienes con mejor desempeño (Mayer et al., 2014)³⁷. Además, dicha mayor competencia puede redundar en un mayor nivel de bienestar ya que hace posible mejorar la correspondencia entre las variedades de bienes preferidas de los consumidores y las variedades de bienes principales de las firmas (Carballo et al., 2018). Por su parte, la IED puede propiciar un aumento de la productividad a través de tres canales principales: reasignación, externalidades tecnológicas y encadenamientos productivos (Blomstrom y Kokko, 1998; y Markursen y Maskus, 2001). En particular, la evidencia empírica disponible indica que la IED genera efectos de derrame a través de la rotación del personal, especialmente de trabajadores altamente calificados (Balsvik, 2011; Poole, 2013), y entre antiguos empleados de firmas multinacionales que comienzan su propia empresa en su país de origen (Muendler et al., 2012); y a través de encadenamientos productivos verticales con firmas locales en sectores proveedores de insumos (Aitken, Hanson y Harrison, 1997; Javorcik, 2004; Alfaro y Rodríguez-Clare, 2004; Alfaro-Ureña et al., 2019; Carballo et al., 2019). También mejora las actividades de exportación en los países anfitriones, tanto en términos del aumento de la orientación exportadora de las empresas nacionales (Aitken et al., 1997; Greenaway et al., 2004; Carballo et al., 2019) como en el aumento de la calidad de sus canastas de exportación (Harding y Javorcik, 2012)³⁸.

- 3.2 **Sin embargo, dichas ganancias no son automáticas debido a la existencia de fricciones y fallas de mercado y su materialización generalmente requiere el concurso de condiciones previas y políticas apropiadas.** Así, por ejemplo, los beneficios derivados de la IED pueden depender del grado de desarrollo financiero, la intensidad de la competencia y el nivel de apertura, la infraestructura, la disponibilidad de capital humano y los esfuerzos de aprendizaje y de investigación y desarrollo locales (Alfaro et al., 2004; Wang y Blömmstrom, 1992; Borensztein et al., 1998; Blalock y Gertler, 2002). Específicamente, los efectos externos de la IED dependen de la tecnología con la que operan las firmas multinacionales en el país anfitrión, la brecha tecnológica con relación a las firmas nacionales, las capacidades de absorción de estas últimas y la existencia de esfuerzos de política destinados a eliminar las barreras de información que

³⁶ Una gran cantidad de estudios examina la relación entre comercio y productividad a nivel de firma; ver, por ejemplo, Fernandes (2007) sobre Colombia; López-Córdova y Mesquita Moreira (2004) sobre México y Brasil, respectivamente; Muendler (2002) sobre Brasil; Pavcnik (2002) sobre Chile; Schor (2014) sobre Brasil; Bernard et al. (2006) sobre Estados Unidos; Amiti y Konings (2007) sobre Indonesia; Blyde et al. (2010) sobre Chile y Brasil; Eslava et al. (2009) sobre Colombia; Lileeva y Trefler (2010) sobre Canadá; Bas y Ledezma (2010) sobre Chile; Khandelwal y Topalova (2011) sobre India; De Locker (2011) sobre Bélgica; y Iacovone (2012) sobre México. Mesquita Moreira et al. (2019) presentan una revisión de esta literatura.

³⁷ La evidencia empírica disponible indica que la liberalización comercial de la década de 1990 estuvo asociada a un incremento significativo de la productividad de las firmas de los países de la región (Mesquita Moreira et al., 2019).

³⁸ En cambio, los efectos de derrame de la IED sobre las empresas locales dentro de la misma industria parecen ser más raros (López-Córdova, 2002; Damijan et al., 2003).

impiden el surgimiento de encadenamientos productivos entre ambos tipos de firmas, entre otros factores (Findlay, 1978; Blalock y Gertler, 2002; Lipsey y Sjöholm, 2005; Blyde et al., 2014). La experiencia del programa costarricense *Encadenamientos para la Exportación* de la APE nacional PROCOMER es ilustrativa en este sentido³⁹. Una evaluación de dicho programa revela que el programa ha tenido un impacto positivo en los salarios reales, el empleo y las exportaciones (el estatus exportador) de las empresas participantes (Monge-González y Rodríguez-Álvarez 2013).

- 3.3 **Adicionalmente, si bien la internacionalización da lugar a ganancias en promedio, las mismas típicamente no se distribuyen de manera simétrica entre países y entre agentes económicos dentro de países, existiendo sectores que resultan perjudicados al menos en el corto o mediano plazo y pudiendo tener implicancias medioambientales importantes con consecuencias distributivas intergeneracionales.** Por un lado, las economías pequeñas y menos desarrolladas, en especial los países del Caribe y algunos de Centroamérica, comparten características que las tornan particularmente vulnerables y, específicamente, tienden a enfrentar elevados diferenciales de costos con respecto a sus pares de mayor tamaño relativo (OMC, 2002; Bernal, 2001, 2011; Winters y Martins, 2005; CARICOM, 2013; Soobramanien y Gosset, 2015; and Soobramanien yWorrall, 2017)⁴⁰. Por otro lado, la apertura comercial puede dar lugar a ajustes en el mercado laboral, en general, y puede afectar negativamente el empleo y el salario de los individuos en ciertos sectores y regiones, en particular (Autor et al., 2013; Blyde et al., 2019). Dichos efectos y costos para los sectores desfavorecidos pueden ser persistentes en el tiempo (OCDE, 2005; Dix-Carneiro y Kovak, 2014). En este sentido, la especificidad sectorial de las habilidades involucradas, el grado de movilidad laboral y las instituciones que regulan el funcionamiento del mercado laboral tienen un rol importante (Ulyssea y Ponczek, 2018)⁴¹. Asimismo, una mayor integración con la economía mundial puede tener impactos diferenciados por género (Fontana et al., 1998, Fontana 2009)⁴². En particular, la misma puede afectar la brecha salarial entre hombres y mujeres con niveles de productividad (edad, experiencia laboral, nivel de educación) comparables. Los canales, que son múltiples e interactúan

³⁹ El programa *Encadenamientos para la Exportación* es una iniciativa pública que propicia el establecimiento de vínculos productivos y comerciales entre las firmas multinacionales radicadas en Costa Rica y las firmas domésticas. En particular, dicho programa ha funcionado principalmente como un servicio de emparejamiento empresarial sobre la base de las demandas de las firmas multinacionales en cuanto a insumos y materias primas. Estas necesidades son identificadas y luego vinculadas con proveedores locales que cumplen con las especificaciones y características de producción, técnicas y de calidad requeridas. De este modo, el programa ha abordado esencialmente fallas de mercado relacionadas con problemas de información (Monge-González et al., 2010). El objetivo último que persigue a través de ello es posibilitar una mayor participación directa de las firmas domésticas en los mercados externos.

⁴⁰ Las desventajas de costos son particularmente pronunciadas en el caso del transporte marítimo (Winters y Martins, 2005). Adicionalmente, en general, dichos países carecen de la capacidad analítica para evaluar los impactos económicos de cambios potenciales en las reglas que rigen el comercio internacional o las posibles implicancias de diferentes alternativas de política económica (Soobramanien y Gosset, 2015).

⁴¹ Los efectos del comercio pueden ser muy distintos dependiendo de si los países y sectores, en general, compiten con las importaciones (Atkin, 2016; Majlesi et al, 2018) o, en general, se benefician de la demanda externa (Álvarez et al., 2018).

⁴² Las mujeres continúan siendo el grupo poblacional más pobre y marginalizado en muchos países, lo cual constituye una importante barrera para que puedan acceder a los beneficios que ofrece la apertura económica (Gibb, 2012).

entre sí de una manera compleja, incluyen competencia, reasignaciones sectoriales vinculadas a ventajas comparativas y cambio tecnológico, entre otros (Pieters, 2018). Así, un incremento de la competencia externa inducida por una mayor penetración de las importaciones puede reducir la brecha salarial si los sectores afectados son intensivos en mano de obra masculina y ésta enfrenta costos de movilidad intersectorial más elevados (Brusseovich, 2018). Por otra parte, un ingreso de las firmas en los mercados externos puede aumentar la brecha salarial si redundan en mayores demandas de compromiso horario y las mujeres tienen (o son percibidas con) menor flexibilidad en este sentido (Bøler et al., 2018). Del mismo modo, el comercio y la inversión pueden tener consecuencias medioambientales de naturaleza y signo diferentes. Por ejemplo, el comercio puede generar mayores niveles de polución en virtud de la expansión asociada del transporte (Cristea et al., 2013)⁴³, pero también puede facilitar a las firmas el acceso y la adopción de tecnologías más eficientes y menos intensivas en el uso de sustancias nocivas o inducir las a adoptar estándares ambientales más estrictos si los mismos son requeridos en mercados de destino importantes⁴⁴.

- 3.4 **Una internacionalización efectiva, inclusiva y sostenible requiere definir y poner en práctica una agenda de política de comercio e inversión centrada en la reducción de los costos comerciales. Esta agenda de política requiere de un esfuerzo coordinado en varias áreas, y debe considerar las interdependencias antes referidas y mitigar las posibles consecuencias adversas para quienes no son favorecidos por la integración con la economía mundial⁴⁵.** En concreto, las intervenciones relevantes deben estar coordinadas para evitar resultados subóptimos que podrían surgir cuando las fricciones y fallas de mercado en diferentes ámbitos no son abordadas integralmente y para aprovechar sus complementariedades y sinergias potenciales. Así, por ejemplo, la promoción comercial puede ser incapaz de generar más exportaciones de firmas domésticas si sus envíos de productos deben esperar durante días mientras se completan los procedimientos administrativos fronterizos o las operaciones portuarias (Volpe Martincus, 2016). Del mismo modo, la evidencia empírica disponible sugiere la existencia de complementariedades entre los programas de promoción de innovaciones y promoción de exportaciones. En particular, las firmas que han participado en los primeros y que probablemente han innovado ya sea en términos de procesos (por

⁴³ El transporte marítimo internacional fue responsable de 2,2% de las emisiones globales de gases de efecto invernadero en 2012 y se estima que las mismas podrán crecer entre 50% y 250% hasta el 2050 (IMO, 2015). En este sentido, cabe mencionar que, como parte de los esfuerzos globales de atender esta situación y en el marco del Acuerdo de París y la Agenda de Desarrollo Sostenible 2030 (Objetivo 13), la Organización Marítima Internacional (OMI) estableció una estrategia para reducir las emisiones totales de gases con efecto invernadero (GEI) en al menos 50% en 2050 en comparación con 2008 (IMO, 2018).

⁴⁴ Por otro lado, las consecuencias del cambio climático pueden impactar adversamente el comercio. Por ejemplo, el transporte marítimo, que da cuenta de cerca del 80% del comercio global, puede verse afectado seriamente como consecuencia de una mayor frecuencia de cierre de puertos debido eventos climáticos extremos. Del mismo modo, las sequías, las inundaciones y la salinización del suelo repercuten negativamente sobre la productividad agrícola. Según estimaciones de la FAO, dicha productividad podría disminuir un 30% en los próximos 20-30 años. Estos temas se profundizarían en los SFD de Agricultura, de Medio Ambiente y Gestión de Recursos Naturales, y de Cambio Climático.

⁴⁵ A fin de que la implementación de dicha agenda redunde en aumento de la competitividad internacional y los eslabonamientos al interior de los países y, en consecuencia, genere los beneficios esperados resulta indispensable que las políticas fiscales, monetarias y cambiarias sean consistentes y sostenibles de modo asegurar un entorno macroeconómico ordenado y estable caracterizado por tasas de inflación bajas y un tipo de cambio real que no se ubique sistemáticamente por debajo del nivel de equilibrio.

lo tanto, volviéndose más productivas) o en términos de productos (por lo tanto, mejorando los productos existentes o introduciendo otros nuevos) y que participaron posteriormente en los segundos han exhibido mejores resultados exportadores que sus contrapartes que solo utilizaron los servicios de promoción comercial (Álvarez et al., 2014). La inclusividad y la sostenibilidad de la estrategia de integración con la economía mundial requieren además atender a los sectores afectados por la misma. A este respecto, no existe una única solución posible. Los gobiernos de diferentes países han utilizado distintos enfoques. Así, en contraste con los países de la región, Estados Unidos, la UE y Corea cuentan con programas focalizados en los trabajadores desplazados por el comercio internacional (*US-TAA Program*, *European Globalisation Adjustment Fund (EGF)* y *Trade Adjustment Assistance*, respectivamente)⁴⁶. Si bien algunos estudios reportan efectos positivos sobre la empleabilidad de los individuos (Hyman, 2018), la evidencia empírica disponible sobre efectividad de dichos programas no es concluyente. De hecho, las estrategias que apuntan a mejorar el funcionamiento del mercado de trabajo como un todo y proveen entrenamiento a los trabajadores afectados por todo tipo de choques (por ejemplo, macroeconómicos, tecnológicos, migratorios) y no solo los choques comerciales, podrían estar asociados a mejores resultados en el mercado laboral (Jansen et al., 2011; Blyde et al., 2019). A tal efecto, será necesario llevar a cabo estudios que permitan mejorar significativamente el aún limitado grado de conocimiento de que se dispone sobre las interrelaciones entre comercio y género y medio ambiente⁴⁷.

- 3.5 **Conforme se mencionó en la Sección II, la agenda de política de comercio e inversión en LAC se enfrenta ante cuatro desafíos:** (i) reducir los costos de transporte, logísticos y de procesamiento administrativos a través de un mejoramiento de la infraestructura de transporte y sus servicios conexos y el mejoramiento de la facilitación comercial; (ii) reducir los costos de información a través de un mejoramiento de la institucionalidad y los programas de promoción comercial y de inversiones; (iii) reducir los costos regulatorios del comercio a través de la negociación, gestión, armonización y convergencia de los acuerdos de integración económica y el desarrollo de una política de competencia moderna; y (iv) reducir los costos de financiamiento a través de políticas de facilitación de acceso al crédito para las exportaciones e inversiones⁴⁸. A continuación, se presenta la evidencia internacional existente sobre la efectividad de dichas políticas y programas que componen la agenda de integración y comercio⁴⁹. La agenda propuesta incluye un renovado énfasis, en general, y nuevos componentes, en particular, sobre el comercio de servicios, la inversión extranjera directa y las tecnologías emergentes. Desde este punto de vista, puede considerarse una versión ajustada de la agenda previa.

⁴⁶ Argentina ha implementado el “Programa Nacional de Transformación Productiva” que proporciona asistencia a los trabajadores afectados por la apertura comercial para encontrar oportunidades laborales en sectores en expansión (Mesquita Moreira y Stein, 2019).

⁴⁷ En 2017, los países miembros de la OMC acordaron una Declaración Conjunta sobre Comercio y Empoderamiento de las Mujeres que apunta a aumentar la participación de las mujeres en el comercio.

⁴⁸ Las políticas en cuestión son generalmente de amplio espectro y, como tales, no se concentran en sectores concretos (políticas horizontales). Los países frecuentemente también implementan políticas centradas en sectores específicos (políticas verticales) (Crespi et al., 2014).

⁴⁹ Para revisión de las líneas de acción específicas, ver Sección V de este documento.

B. Evidencia sobre la efectividad de programas implementados para hacer frente a desafíos de la agenda de integración y comercio

1. Impacto de las mejoras en la infraestructura física y las iniciativas de facilitación sobre el comercio exterior y la IED de las firmas y sus países

- 3.6 El mejoramiento de la infraestructura física y la reducción consecuente de los costos de transporte propician la expansión y diversificación del comercio de las firmas, las regiones y los países y contribuye a atraer IED vinculada con CGV.** La evidencia empírica disponible revela que mejoras en los márgenes extensivo (extensión) e intensivo (calidad) de la infraestructura doméstica permiten reducir la distancia física (recorrida) y efectiva (tiempo por recorrido) y, por ende, los costos incurridos cuando se transportan los bienes, en general, y entre los sitios de producción y las aduanas, en particular (puertos, aeropuertos y pasos terrestres) (Mesquita Moreira et al., 2013; Cosar y Demir, 2016; Donaldson, 2018). Dichas reducciones de costos de transporte internos, a su vez, tienen un impacto positivo significativo sobre los resultados exportadores a diferentes niveles. Las estimaciones existentes para la región indican que una caída de dichos costos resultaría en un incremento de la probabilidad de que una región exporte, en el valor total de las exportaciones regionales y su diversificación en términos de productos y, dependiendo de su distribución espacial, podrían generar un patrón exportador más balanceado desde el punto de vista espacial (Mesquita Moreira et al., 2013; Molina et al., 2016). Por ejemplo, en el caso de Perú, una disminución de un 1% en los costos de transporte domésticos redundaría, en promedio, en un aumento de 8% en la probabilidad de que la región beneficiada venda en el exterior, una expansión del 4% en el valor de sus exportaciones totales y un incremento del 3% en la cantidad de productos que exporta (ver [Figura 12](#)). Dichos resultados positivos también se verifican a nivel de firma. Así, las firmas peruanas que experimentaron una reducción en la distancia entre sus plantas y los puertos de salida, en virtud de los nuevos caminos construidos en la década de 2010, registraron un mayor crecimiento en sus exportaciones y, como consecuencia, en su cantidad de empleados (Volpe Martincus et al., 2016)⁵⁰. De la misma forma, los estudios existentes muestran que un mejoramiento de la infraestructura posibilitaría una disminución importante de los costos de transporte internacionales (por ejemplo, Feyrer, 2009; Hugot y Umaña, 2015; De Soyres et al., 2018). Por ejemplo, los fletes caerían en promedio 20% si se aumentara la eficiencia de los puertos de la región al nivel de sus pares de Estados Unidos. Tal reducción de los fletes resultaría en un incremento sustancial del valor de las exportaciones y del número de productos exportados, que sería mucho mayor que el correspondiente a una disminución comparable de los aranceles (Mesquita Moreira et al., 2008) (ver [Figura 12](#))⁵¹. Por último, la calidad de la infraestructura logística de los países también afecta positivamente la IED vertical recibida, especialmente en sectores que dependen más de los servicios logísticos (Blyde y Molina, 2015).
- 3.7 Las iniciativas de facilitación comercial, en general, y la simplificación del procesamiento administrativo de los flujos de comercio y la disminución consiguiente del tiempo demandado por el mismo también contribuyen a**

⁵⁰ Simétricamente, la “desaparición” de infraestructura resulta en menores exportaciones de las empresas (Volpe Martincus y Blyde, 2013; Volpe Martincus et al., 2014).

⁵¹ Ver también Hummels (2001), Limao y Venables (2001), Clark et al. (2004), Micco y Serebrisky (2006), Blonigen y Wilson (2008), Cosar y Demir (2018), Almonte et al. (2019) y Baniya et al. (2019).

aumentar y diversificar el comercio⁵². La literatura sobre los efectos de las medidas de facilitación comercial es incipiente. Aun así, las evaluaciones de impacto recientes –muchas de ellas sobre países de la región– permiten contar con evidencia microeconométrica sobre algunas de sus dimensiones. En particular, los resultados de dichas evaluaciones sugieren que: (i) una reducción de las inspecciones físicas y, por ende, de los tiempos de procesamiento aduanero están asociadas a un incremento de las exportaciones y las importaciones de las firmas (Volpe Martincus et al., 2015–Uruguay; Carballo et al., 2019a–Perú; Fernandes et al., 2019–Albania)⁵³; (ii) la informatización del procesamiento de las declaraciones de importaciones tienen un efecto positivo significativo sobre el valor agregado, el empleo y la productividad de las firmas (Laajaj et al., 2019–Colombia); (iii) las firmas certificadas como operadores económicos autorizados (OEA) y que, por tanto, tienen una menor frecuencia de inspección y menores tiempos de procesamiento de sus envíos, experimentan un crecimiento más elevado de sus exportaciones e importaciones, que es aún más pronunciado si las firmas reciben un tratamiento similar en el socio comercial (Carballo et al., 2016–México; Volpe Martincus, 2016–Colombia)⁵⁴; (iv) la implementación de una ventanilla única electrónica de comercio exterior y la digitalización consiguiente de los procedimientos administrativos correspondientes tiene un impacto significativo de las exportaciones y las importaciones de las firmas (Carballo et al., 2016b–Costa Rica; Volpe Martincus, 2016–Colombia)⁵⁵; y (v) un sistema de tránsito internacional que combina una reingeniería de procesos destinada a simplificarlos, la digitalización de los procedimientos asociados y la unificación de los controles fronterizos posibilita una reducción de los costos de comercio a ambos lados de la frontera –a diferencia de las iniciativas anteriores– y de esa manera contribuye significativamente a una expansión tanto de las exportaciones de las firmas que ya lo hacían anteriormente como de la cantidad de empresas que venden en el exterior (Carballo et al., 2019b–El Salvador y Guatemala)⁵⁶ (ver [Figura 13](#)). La facilitación comercial está relacionada positivamente con la IED recibida, en general, y en el sector manufacturero, en particular (Olofsdotter y Persson, 2013; Alianza Global para la Facilitación Comercial, 2017)⁵⁷.

⁵² El impacto positivo de la facilitación es mayor sobre el comercio de bienes sensibles al tiempo como los bienes agrícolas y los bienes sujetos a ciclos de moda y rápida obsolescencia tecnológica (Hummels, 2007).

⁵³ Un estudio reciente muestra que los tiempos de procesamiento fronterizo de las importaciones afectan negativamente a las exportaciones (Hayakawa et al., 2019–Tailandia).

⁵⁴ Por el contrario, una evaluación de un programa de liberación de las mercancías en las propias instalaciones de la firma en lugar de las oficinas aduaneras indica que las firmas experimentaron un aumento en la predictibilidad de los tiempos de procesamiento de sus embarques, pero no registraron cambios en sus tiempos medianos de procesamiento, las tasas de inspección, o los valores de importación (Fernandes et al., 2016–Serbia).

⁵⁵ Ver Fernandes et al., 2018 (Macedonia) sobre los efectos de la reforma de una agencia técnica fronteriza

⁵⁶ El principal canal a través del cual se han materializado dichos efectos positivos de las iniciativas de facilitación comercial es un aumento de la frecuencia de envíos. La razón es que, dado que las mismas simplifican y aceleran el cruce de las fronteras, las firmas cuentan con mayor flexibilidad para responder más oportunamente a las demandas de sus pares y los consumidores y abastecerse del mismo modo de los insumos para su producción o de los bienes que venden en el mercado local (Volpe Martincus, 2016).

⁵⁷ Cabe destacar que las iniciativas de facilitación comercial implementadas en la región han sido costo-efectivas (Volpe Martincus, 2016).

2. Impacto de los programas de promoción comercial y promoción de inversiones sobre el comercio exterior y la IED de las firmas y sus países

- 3.8 Los programas de promoción comercial tienen efectos positivos significativos sobre las actividades de exportación, el tipo de exportaciones y las firmas exportadoras que enfrentan mayores barreras de información.** A diferencia de su contraparte sobre facilitación comercial, la literatura microeconómica sobre los impactos de los programas de promoción comercial es amplia y cubre gran cantidad de países, entre ellos varios de la región. Dicha literatura permite establecer una serie de hechos estilizados con relación a tales impactos: (i) virtualmente todos los estudios reportan un efecto positivo significativo de la asistencia de las APE sobre las exportaciones de las firmas, incluyendo seis sobre países de la región⁵⁸, entre otros (ver [Figura 14](#))⁵⁹; (ii) los efectos son más grandes sobre el margen extensivo de firmas, ya sea cuando las mismas intentan ingresar por primera vez al mercado internacional⁶⁰ o cuando procuran penetrar en un nuevo destino o un nuevo mercado de producto⁶¹; (iii) los impactos son mayores sobre las ventas externas de bienes diferenciados⁶² y las firmas con menor experiencia internacional y de menor tamaño⁶³; (iv) el apoyo brindado por las APE permitió a las firmas exportar más que sus pares no asistidas durante la crisis financiera internacional⁶⁴; (v) la asistencia de promoción comercial también incide positivamente sobre otras dimensiones de desempeño de las firmas como el empleo, las ventas y la productividad⁶⁵; y (vi) la combinación de programas que proporcionan asistencia a lo largo del proceso de desarrollo, establecimiento y consolidación de las relaciones comerciales es más efectiva que los apoyos aislados (por ejemplo, para participar en una feria internacional)^{66,67}. Es importante reconocer que la literatura precedente se enfoca únicamente en las exportaciones de bienes, por lo que resulta indispensable profundizar el análisis sobre el comercio de servicios⁶⁸.
- 3.9 Las nuevas tecnologías pueden potenciar dichos programas y sus efectos.** Los servicios prestados por las APE contribuyen a reducir los costos de búsqueda de clientes potenciales. Las plataformas en línea que conectan consumidores y

⁵⁸ Álvarez y Crespi, 2000; Álvarez, 2004–Chile; Volpe Martincus, 2010–Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Perú y Uruguay; van Biesebroeck et al., 2015–Canadá; Cansino et al., 2013–España; y Crozet et al., 2013–Francia.

⁵⁹ Los resultados de las evaluaciones sugieren que los programas son costo-efectivos (Volpe Martincus, 2016).

⁶⁰ Cruz, 2014–Brasil; Lederman et al., 2015–varios países de América Latina; Mion y Muuls, 2015–Reino Unido; Broocks y van Biesebroeck, 2017–Bélgica.

⁶¹ Volpe Martincus y Carballo, 2008–Perú; Volpe Martincus y Carballo 2010a–Uruguay; Broocks y van Biesebroeck, 2017–Bélgica.

⁶² Volpe Martincus y Carballo, 2012a–Costa Rica.

⁶³ Volpe Martincus y Carballo, 2010b–Chile; Volpe Martincus y Carballo, 2012b–Argentina; Munch y Schaur, 2018–Dinamarca.

⁶⁴ Van Biesebroeck et al., 2016–Bélgica y Perú.

⁶⁵ Rincon Aznar et al., 2015–Reino Unido; Munch y Schaur, 2018–Dinamarca.

⁶⁶ Volpe Martincus y Carballo, 2010c–Colombia.

⁶⁷ Un estudio basado en el programa FAMEX de Túnez sugiere que los efectos de la promoción comercial podrían no ser durables (Cadot et al., 2015). Sin embargo, dicha iniciativa difiere marcadamente de los programas estándares de promoción de exportaciones evaluados en la literatura, por lo que la validez externa de sus hallazgos es cuestionable. De hecho, evidencia preliminar sobre Perú indica que sí lo son (Carballo, 2012).

⁶⁸ Las evaluaciones de impacto de los programas de promoción comercial sobre las exportaciones de servicios son solo incipientes. INT viene trabajando actualmente con el Gobierno de Chile para llevar a cabo una evaluación de este tipo.

firmas con consumidores –como *eBay* y *Mercado Libre*– cumplen precisamente esa función y, de esta forma, permiten reducir la incidencia de la distancia como factor obstaculizador del comercio (Hortaçsu et al., 2009; Lendle et al., 2016; Lendle y Vézina, 2015). Las plataformas como *ConnectAmericas*⁶⁹ hacen lo propio entre firmas. Una evaluación reciente muestra que, como resultado del uso de *ConnectAmericas*, dicha plataforma ha favorecido un incremento de las exportaciones de las firmas peruanas, especialmente a través de una ampliación de la base de compradores y una diversificación de los productos vendidos, y de la cantidad de empleados (Carballo et al., 2019b; Volpe Martincus y Salas Santa, 2019) (ver [Figura 15](#)). Consistentemente, las APE de la región están comenzando a ofrecer programas de entrenamiento para que las empresas puedan operar en tales plataformas e incluso estableciendo sus propias plataformas para conectar firmas vendedoras locales y firmas compradoras extranjeras (Estevadeordal et al., 2019)⁷⁰.

- 3.10 **Los programas de promoción de inversiones afectan positivamente los flujos entrantes de IED, en general, y la radicación y aumento del número de filiales de firmas multinacionales en los países.** La evidencia sobre la efectividad de los programas de promoción de inversiones es mucho más limitada que para sus pares de promoción de exportaciones. A nivel sectorial, dicha evidencia indica que la priorización ha estado asociada positivamente con mayores flujos de IED desde Estados Unidos hacia los países en desarrollo. En particular, los sectores prioritarios recibieron 155% más IED luego de haber sido priorizados, lo cual se tradujo en un flujo anual adicional de 17 millones de dólares para la combinación mediana país-sector (Harding y Javorcik, 2011). Adicionalmente, las API que atienden las solicitudes de los inversores de manera más profesional y poseen páginas web de mayor calidad logran atraer volúmenes más elevados de IED (Harding y Javorcik, 2013). A nivel de firma, la evidencia es virtualmente ausente y se circunscribe exclusivamente a la región por lo que resulta indispensable profundizar el análisis sobre este tema. Un estudio reciente que utiliza por primera vez microdatos de promoción de inversiones y decisiones de inversión de las firmas sobre Costa Rica y Uruguay, muestra que las firmas asistidas por las API nacionales –CINDE y URUGUAY XXI, respectivamente– tienen una probabilidad más elevada de radicarse y estar presente en dichos países y de expandir más sus actividades –incrementan la cantidad de firmas afiliadas– en los mismos. Dichos efectos positivos son más grandes sobre las

⁶⁹ Desde su creación, la plataforma *ConnectAmericas* alcanzó más de 270.000 empresarios registrados y más de 4,2 millones de usuarios únicos provenientes de 209 países y territorios, posicionándose como la primera red social empresarial de la región dedicada a promover el comercio exterior y la inversión internacional, ayudando a las PYMEs a reducir sus costos de información y fortalecer sus negocios, ofreciendo acceso a comunidades de clientes, proveedores e inversores de la región y del mundo segmentados por industria, y brindando información útil y sencilla sobre los procedimientos y regulaciones del comercio internacional, y sobre las oportunidades de financiamiento disponibles en los países miembros del Grupo BID.

⁷⁰ Las plataformas en línea, como *Alibaba.com*, permiten a los compradores compartir información sobre la calidad de los exportadores y, por ende, observar su reputación, lo cual es significativamente más difícil en el comercio convencional. Un análisis de dicha plataforma muestra que una mejor reputación medida en términos de las calificaciones recibidas y la sustancia de los comentarios realizados se traduce en mayores ventas y una mayor cantidad de destinos y compradores (Chen y Wu, 2016). Las nuevas tecnologías como la inteligencia artificial están reforzando dichos efectos pro-comercio de las plataformas. Así, un estudio reciente revela que la introducción de un sistema automático de traducción en *eBay* ha redundado en un incremento significativo del comercio internacional realizado en antedicha plataforma (Brynjolfsson et al., 2018).

inversiones provenientes de países desarrollados, que son justamente aquellos que enfrentarían mayores barreras de información cuando invierten en la región (Volpe Martincus et al., 2019b) (ver [Figura 16](#)).

3. Impacto de los acuerdos de integración y de las políticas de reducción de los costos regulatorios

- 3.11 **Los acuerdos de integración –sobre todo los más profundos⁷¹– tienden a favorecer el comercio y la inversión.** Existe una vasta literatura que muestra que los ACP afectan positivamente el comercio de los países y que dicho impacto positivo es más pronunciado cuando los acuerdos son más profundos (ver, por ejemplo, Frankel et al., 1995; Soloaga y Winters, 1999; Baier y Bergstrand, 2007, 2009, 2014; Egger y Larch, 2011; Egger et al., 2011; Kohl et al., 2016; Mesquita Moreira, 2018)⁷². Asimismo, dichos acuerdos están asociados a mayores niveles de IED tanto en el margen extensivo (cantidad de firmas afiliadas a firmas multinacionales radicadas en el país) como en el margen intensivo (valores de IED), en general y vertical en particular (por ejemplo, Levy Yeyati et al., 2003; Baltagi et al., 2008; Blyde et al., 2014; Marra de Artiñano et al., 2019; y Osnago et al., 2019) (ver [Figura 17](#)). Los acuerdos bilaterales de inversión (ABI) y los tratados de doble tributación (TDT) también tienen efectos positivos sobre la IED (por ejemplo, Egger y Merlo, 2012; Marra de Artiñano et al., 2019). La política de competencia puede desempeñar un importante rol complementario en estos casos (Drexler et al., 2012).
- 3.12 **La reducción de los costos regulatorios posibilita un aumento de la utilización efectiva de los acuerdos preferenciales y un incremento consiguiente del comercio y la inversión.** Las regulaciones asociadas a la arquitectura institucional del sistema comercial internacional, particularmente en presencia de ACP y ABI, incluyen requisitos que consumen mucho tiempo y recursos a los exportadores e inversionistas, lo que limita el uso de dichos acuerdos. Esto es especialmente cierto en el caso de las reglas de origen (Granados y Cornejo, 2006; Estevadeordal et al., 2009; Crawford, 2012). La evidencia existente pone de relieve que cuanto mayor es la cantidad o la restricción de las reglas de origen mayores son los costos de utilización de las preferencias y menores las exportaciones de las firmas (Ulloa y Wagner, 2016; Cadot et al., 2014). La convergencia regulatoria de los ACP, en general, y la acumulación de origen, en particular, permitirían disminuir las distorsiones, aumentar el uso efectivo de los acuerdos y expandir el comercio y las CGV (Granados y Cornejo, 2004; Blyde et al., 2018).

⁷¹ Los acuerdos de integración tienen diferentes niveles de profundidad que dependen del alcance de los compromisos conjuntos asumidos. Así, en un extremo están las áreas de libre comercio, en cuyo caso se remueven los aranceles para el comercio entre los países miembro pero cada uno de ellos preserva su capacidad para definir unilateralmente sus aranceles con respecto a los países no miembros y todas las otras políticas relevantes, y en el otro extremo están las uniones económicas, que involucran adicionalmente la implementación de un arancel externo común con relación a los países que no son miembros (unión aduanera), la libre circulación de factores de producción (mercado común) y provisiones para la armonización de ciertas políticas, en particular, las políticas macroeconómicas y regulatorias (por ejemplo, la Unión Europea). Adicionalmente, los nuevos acuerdos de integración incluyen otras disciplinas tales como inversión, servicios, comercio digital, anticorrupción, etc.

⁷² Algunos estudios recientes muestran que los acuerdos tienen efectos heterogéneos (Baier et al., 2018, 2019). Entre otros factores, los efectos dependen de las características geográficas, culturales e institucionales y el nivel de desarrollo del par de países en cuestión (Baier et al., 2018).

- 3.13 **La disminución de las barreras no arancelarias, en particular, también puede redundar en mayores niveles de comercio e inversión.** Las barreras no arancelarias tales como las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) imponen requisitos de conformidad y calidad al comercio de productos y servicios específicos cuyo cumplimiento es costoso (Cadot et al., 2012). Si bien, en principio, las medidas antes aludidas tienen como propósito asegurar la seguridad y la calidad, dependiendo de cómo se diseñen y se implementen pueden adquirir un carácter proteccionista encubierto⁷³. Los efectos de dichas medidas han sido objeto de estudio en la literatura. La evidencia existente indica que: (i) las MSF y los OTC afectan negativamente las exportaciones agrícolas de los países en desarrollo a los países de la OCDE (Disdier et al., 2008)⁷⁴; (ii) las MSF que han sido objeto de expresiones de preocupación en los comités correspondientes de la OMC y, por ende son percibidas como barreras al comercio, tienen un impacto negativo sobre el margen extensivo de la firma y sobre el margen intensivo del comercio, en especial para las firmas pequeñas (Fontagné et al., 2015); y (iii) los OTC restrictivos tienen un efecto negativo sobre la participación exportadora de las firmas que es más marcado en el caso de aquellas que atienden múltiples mercados (y, por ende, pueden redireccionar sus ventas hacia destinos sin OTC) y sobre los flujos de comercio, particularmente en el caso de los sectores más homogéneos (Fontagné et al., 2018). En cuanto al sector servicios, su liberalización y apertura a la IED pueden mejorar la competitividad de los exportadores de manufactura que usan los mismos (Arnold et al., 2011–República Checa; Fernandes y Paunov, 2012–Chile). Del mismo modo, mayores niveles de rivalidad empresarial pueden mejorar la competitividad general de cada sector (Porter, 1998) y propiciar un aumento de su nivel de internacionalización.

4. Impacto de las políticas que facilitan el acceso al crédito para exportaciones e inversiones

- 3.14 **El acceso al financiamiento está asociado a un mejor desempeño exportador e inversor de las empresas.** Las restricciones de financiamiento afectan negativamente a las exportaciones agregadas (Niepmann y Schmidt-Einselohr, 2017–Estados Unidos) y de las firmas, en este último caso, tanto en el margen extensivo general (estatus exportador), de producto y de destino como en el margen intensivo (nivel de las ventas externas) (Greenaway et al., 2007–Reino Unido; Muuls, 2009–Bélgica; Amiti y Weinstein, 2012–Japón; Manova, 2013; Chaney, 2013; Molina y Roa, 2014–Colombia; del Petre y Federico, 2014–Italia; Paravisini et al., 2015–Perú; Buono y Formai, 2018–Italia) (ver [Figura 18](#)). Así, por ejemplo, en el caso de Perú, las estimaciones indican que una caída del 10% en la oferta de crédito produce, en promedio, una reducción de las exportaciones de 2,3% y que dicha reducción es más pronunciada para las firmas de menor tamaño.
- 3.15 **El grado de desarrollo financiero del mercado cumple un rol central.** La disponibilidad y el uso efectivo de las diferentes fuentes de financiamiento dependen en parte del grado de desarrollo financiero del mercado en donde la firma opera. Las firmas en mercados financieros desarrollados tienen en general

⁷³ El hecho de que los países tiendan a tener mayor rigurosidad en el cumplimiento de las regulaciones existentes durante una crisis puede considerarse como proteccionismo encubierto contra-cíclico (Grundke y Moser, 2019).

⁷⁴ En este sentido, las MSF afectan desproporcionadamente más a las economías vulnerables de la región y a las firmas más pequeñas con exportación concentradas en productos agrícolas.

varias opciones, en tanto que sus contrapartes en mercados menos desarrollados deben enfrentar una baja sofisticación de los instrumentos financieros y una escasa disponibilidad de líneas de bancos corresponsales a nivel global. Como consecuencia, las exportaciones de las firmas en estos últimos mercados son, en promedio, un 10% más bajas que las correspondientes a firmas comparables localizadas en países con mercados financieros más desarrollados. Consistentemente, el impacto negativo de las restricciones financieras derivadas de la crisis fue más severo para las primeras (Manova, 2013). Ello se explica esencialmente por el hecho de que, durante la crisis, el aumento en los requerimientos de capital de los bancos y la subida en la prima de riesgo de los mercados financieramente menos desarrollados hicieron que la disponibilidad de financiamiento se reduzca y que el mismo se encarezca significativamente más para las firmas en países con dichos mercados (Dorsey, 2013).

IV. LECCIONES APRENDIDAS DE LA EXPERIENCIA DEL GRUPO BID EN EL SECTOR DE INTEGRACIÓN Y COMERCIO

A. Lecciones Técnicas aprendidas sobre la Reducción de Costos Logísticos, de Información, Regulatorios y de Financiamiento

- 4.1 Posterior a la elaboración del último SFD de Integración y Comercio (GN-2715-6), diversas operaciones financieras y no financieras del sector fueron culminadas y arrojaron importantes lecciones que han servido como referencia para la preparación e implementación de operaciones en contextos similares. En términos generales, esta variedad de operaciones generó resultados positivos. Los productos financiados resultaron relevantes y en la mayor parte de los casos, generaron importantes beneficios que cuentan con mecanismos de sostenibilidad.
- 4.2 A continuación, se presentan las principales lecciones aprendidas de las operaciones de préstamo, de cooperación técnica y de diálogos promovidos por el Grupo BID en la región. Muchas de las lecciones vertidas en el anterior SFD mantienen su validez y han sido actualizadas a la luz de las recientes intervenciones del Grupo BID en el sector.

1. Sobre la Reducción de Costos Logísticos

- 4.3 **Una tecnología en particular no necesariamente garantiza el éxito de un proyecto, sino que es un factor más. La coordinación, la gobernanza y la gestión de cambio son los determinantes del éxito.** Lo anterior se verifica en los procesos de diseño y ejecución de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior⁷⁵ (VUCE), las cuales implican inversiones sustanciales en tecnología, pero son esencialmente de gestión del cambio, es decir, su núcleo está en la capacidad de coordinar procesos complejos para reducir los costos de las

⁷⁵ Muchos países han implementado ventanillas únicas con el apoyo del BID para agilizar sus transacciones comerciales, simplificar y reducir los procesos y trámites comerciales e impulsar la competitividad. La División de Comercio e Inversión (INT/TIN) ha adquirido una amplia experiencia en el diseño y ejecución de operaciones con componentes de VUCE: Honduras (HO-L1055); Chile (CH-L1061); Bahamas (BH-L1016); Colombia (CO-L1138); Uruguay (UR-L1060); Ecuador (EC-L1116); Costa Rica (CR-L1066); Nicaragua (NI-L1083); Perú (PE-L1159), Trinidad y Tobago (TT-L1044) y Argentina (AR-L1251). En los últimos años se inició el apoyo a la interoperabilidad subregional de las VUCES en Mesoamérica y en la Alianza Pacífico (por ejemplo, con operaciones como RG-T2073 y RG-T3007).

transacciones comerciales. Adicionalmente, sobre esta experiencia con VUCEs se ha aprendido lo siguiente:

- a. A pesar de las características comunes de las VUCEs en distintos países y regiones, cada proyecto debe adaptarse a los objetivos y prioridades específicas del país. Así, una VUCE podría atender procesos de comercio únicamente o expandirse a otros objetivos de gobierno electrónico; o podría ser financiado por el gobierno o a través de una alianza público-privada (APP).
- b. Las VUCE requieren de un enfoque gradual, multifase y permanente. Dada su naturaleza evolutiva única, la mayoría de los países que las están implementando actualmente ya están planificando fases posteriores. Estos procesos deben convertirse en inversiones permanentes financiadas por el país para mantenerse al día con todas las innovaciones disponibles en el mercado, tanto en términos de procesos como de tecnología.
- c. Es recomendable que las VUCE estén listas para ser interoperables desde el inicio. A medida que evoluciona la integración comercial, las plataformas de VUCE deberían interoperar fácilmente y sin problemas con otras plataformas nacionales y/o nacionales como Port Community Systems (PCS), sistemas de gestión de riesgos, sistemas de control fiscal u otras ventanillas únicas en otros países. Debe explorarse la capacidad de utilizar *blockchain* para la trazabilidad y la visibilidad de las transacciones, o para incorporar tecnologías nuevas, como la inteligencia artificial para procesar y analizar datos.
- d. Es importante diferenciar las funciones de coordinación y facilitación de algunas de las agencias y las funciones operativas de otras que están relacionadas con los procesos y mandatos técnicos por ley en los controles fronterizos y aduaneros.
- e. Es conveniente apalancar los esfuerzos realizados de fortalecimiento de capacidades institucionales en lo relacionado a la coordinación multisectorial y mejora de la planificación estratégica en temas de logística de cargas y facilitación comercial, en el cual el Banco ha operado de manera multisectorial⁷⁶.
- f. Se deben realizar extensas simulaciones de pilotos, escenarios múltiples y casos de prueba de las plataformas y aplicaciones informáticas para asegurar el buen funcionamiento y mitigar posibles impactos negativos en la comunidad empresarial usuaria de las VUCES.
- g. El elevado uso de tecnología en este tipo de proyectos requiere de una asesoría neutral de vanguardia desde la etapa de inicio. Asimismo, es recomendable que los nuevos sistemas sean de código abierto, flexible y fácil de adaptar a los cambios.

⁷⁶ Específicamente, el Banco –a través de INE/TSP– ha apoyado a los países en la elaboración de Planes Nacionales de Logística de Cargas (PNLOG) y Planes de Acción Inmediata (PAI), cuya implementación permite alcanzar importantes efectos económicos ligados a la competitividad e integración regional de los países. El PNLOG y PAI representan instrumentos de planificación de largo plazo, que integran y ordenan los planes e iniciativas de los sectores implicados en el transporte y logística de carga y cuentan con la participación de los agentes públicos y privados del Sector. El PNLOG identifica una serie de necesidades consistentes en el establecimiento de un mecanismo de articulación y coordinación eficiente y permanente, entre las distintas instituciones públicas y privadas vinculadas con la logística de carga, cuya sostenibilidad, y correcta implementación de acciones y proyectos, depende de la existencia de un marco normativo y regulatorio que atienda las necesidades del Sector, y unos instrumentos de planificación y facilitación comercial modernos y reconocidos internacionalmente.

- h. La activa participación del sector privado, como usuario final de este servicio, es fundamental para el éxito de las VUCE, ya que junto con las agencias públicas ayudan a afinar el enfoque de los procesos comerciales.
- i. La creación o el fortalecimiento de las ventanillas únicas deben tener en cuenta las directrices internacionales de la OMA, la OMC, el UN-CEFACT y el modelo de datos de la OMA para la armonización del intercambio de datos. Las normas internacionales son necesarias para garantizar el uso de las mejores prácticas y aumentan las posibilidades de interoperabilidad.

4.4 **La implementación de una Gestión Coordinada de Fronteras (GCF)⁷⁷ en los programas de Coordinación Fronteriza en los que apoya el Grupo BID continúa siendo la mejor alternativa para reducir el efecto de cuello de botella que los pasos de frontera terrestres tienen sobre el tráfico de mercancías y personas en la región.** Eso se debe al hecho de que su carácter es mucho más comprensivo y busca simultáneamente simplificar trámites y procesos de control, modernizar la infraestructura, y mejorar la calidad de los servicios que presta el paso de frontera y el equipamiento necesario que lo soporta. Adicionalmente:

- a. Es imprescindible contemplar un involucramiento temprano de las autoridades y locales, sector privado y comunidades, tanto en el diseño (que coadyuve en los procesos de negociación y elaboración de convenios) como en el inicio de las obras; esto debe ser acompañado de un constante diálogo y socialización de los modelos de gestión fronteriza, en donde se compartan tanto los fundamentos como las implicancias (tanto económicas como sociales) de los mismos. En esta línea, es necesario incorporar en las operaciones un componente con recursos suficientes para gestionar acciones de desarrollo económico de las comunidades fronterizas en cuanto sea posible (p.ej. acciones de ordenamiento territorial, capacitación a PYMES, apertura de oportunidades de aprovechamiento de negocios alrededor del nuevo paso de frontera, encadenamientos binacionales, etc).
- b. Es conveniente promover una gestión del cambio en las instancias participantes (con énfasis en los mandos medios) desde una fase temprana e incluso después de la implementación de los proyectos de coordinación fronteriza, a fin de mitigar las posibles resistencias y que coadyuve a proponer soluciones consensuadas.
- c. La adquisición de los terrenos con las características adecuadas para la instalación de los puestos fronterizos es un requisito fundamental, debiéndose tomar en cuenta las posibilidades y restricciones de la geografía para idear soluciones de fácil implementación, así como definir tempranamente los terrenos a utilizar con el fin de adelantar los diseños y términos de referencia para las licitaciones, siendo recomendable además anticipar estos procesos

⁷⁷ El enfoque de GCF ayuda a reducir los tiempos de cruce formal de la frontera por parte de carga y pasajeros a través de la combinación de infraestructura adecuada, sistemas informáticos interconectados entre los países, tecnologías de inspección intrusivas y no intrusivas, así como uso de técnicas de gestión de riesgo. Esto permitirá registrar y aligerar el paso de pasajeros. Los diseños de las intervenciones pueden incluir también soluciones de infraestructura para la estadía transitoria de migrantes ilegales, así como procesos de registro y puesta de los migrantes a la orden de las autoridades competentes y agencias de asistencia. El éxito obtenido en la consecución efectiva del *continuum hard-soft* ha se ha puesto en evidencia, sobre todo, en la implementación por parte del Banco de las operaciones de financiamiento relativas a GCF principalmente en Centroamérica (NI-L1083, NI-G1020, CR-L1066 y PN-L1107) y Sudamérica (RG-L1116, AR-L1279, AR-L1295, RG-L1126).

- con recursos de contrapartida (y asegurar su posterior reconocimiento como tal), en los países donde la legislación lo permita.
- d. La GCF aunada a programas de desarrollo del sector de transporte y vialidad hacia y desde los pasos de frontera, así como una adecuada logística de cargas enfocada en la mejora de los servicios, son elementos complementarios para tener resultados positivos sustanciales en la movilización de carga entre los países.
 - e. Con respecto a la modernización de la infraestructura establecido en la estrategia de GCF, resulta importante desarrollar infraestructura física no solo a nivel país sino también infraestructura regional que permita un aumento de la conectividad con efectos positivos sobre las cadenas productivas regionales.
 - f. Desde el plano legal, es fundamental para la implementación de la GCF contar con acuerdos internacionales simplificados, estandarizados y de reconocimiento mutuo que definan claramente el alcance de la intervención y de los compromisos de las partes⁷⁸, debiéndose establecer marcos normativos lo suficientemente flexibles como para permitir adecuaciones operativas cuando sea necesario.
 - g. Desde el plano tecnológico, es necesario hacer un esfuerzo por: maximizar la simplificación, armonización y automatización de procesos de manera que se facilite la operación de todos los actores de la cadena de información (agencias, usuarios, auditorías, etc); facilitar la interoperabilidad, la seguridad y actualización de la información; implementar tecnologías de inspección no intrusiva con base en un plan nacional coherente y comprensivo que facilite el diagnóstico, adquisición, capacitación y maximización del uso de la información; y diseñar soluciones informáticas dividiendo tareas en fases cortas y evaluaciones frecuentes.
 - h. Con respecto a la coordinación con otros donantes, es importante identificar los donantes presentes y/o interesados en apoyar programas de integración fronteriza e iniciar la coordinación temprana de acciones a fin de evitar duplicidad de esfuerzos y maximizar los recursos disponibles.

2. Sobre la Reducción de Costos de Información

- 4.5 **El Grupo BID tiene un rol catalizador de negocios para la internacionalización de las PYME mediante eventos masivos en temas de comercio innovadores y con presencia de líderes de la industria.** El Grupo BID continúa incursionando en nuevos sectores del comercio mediante la organización de ferias comerciales y encuentros empresariales diseñados para promover conocimiento y negocios en sectores de valor agregado, servicios basados en conocimiento, agroindustria, servicios de infraestructura, entre otros. Dado que las brechas de información también afectan a las instituciones oficiales y privadas de la región que apoyan la internacionalización de las PYMEs, el Grupo BID mantiene un estrecho contacto con todas las OPCs y APIs de la región, brindando su apoyo tanto a través de operaciones financieras que buscan incorporar las mejores prácticas internacionales en el área de promoción y atracción como mediante apoyos técnicos en temas específicos (diseño de instrumentos, evaluaciones de impacto, foros de negocios, etc.).

⁷⁸ Esto es clave para el funcionamiento de centros de control integrado, pero también para convenir protocolos de interoperabilidad de los sistemas, horarios comunes de funcionamiento, atención de contingencias en los pasos de frontera, etc.

- 4.6 **El uso de soluciones digitales innovadoras que provean información procesada y de fácil acceso a las PYMEs sobre oportunidades de mercado, de capacitación y de financiamiento en una sola herramienta continúa teniendo una importante demanda a nivel empresarial.** A partir de la experiencia con ConnectAmericas se recogen las siguientes lecciones:
- a. Recientes estudios⁷⁹ realizados al interior del Grupo BID analizaron la información recogida de empresas en Colombia, Ecuador, Perú y Uruguay, y mostraron que existe una asociación positiva entre el acceder a ConnectAmericas y contar con un mejor desempeño en términos de valor de las exportaciones, un mayor número de destinos y de productos, un mayor número de empleados y una mayor duración de éstas en el mercado.
 - b. El Banco ha constatado que ConnectAmericas tiene un papel importante⁸⁰ que jugar en el apoyo a los procesos de diseño, monitoreo y evaluación de operaciones de financiamiento del Grupo BID, mediante el diseño de encuestas, *data-mining*, gestión y difusión de acciones propias de la operación.
 - c. Se ha aprendido que el desarrollo de estas soluciones tecnológicas mejora cuando se basan en un enfoque ágil, dado que facilita la priorización de requerimientos y permite obtener *feedback* en etapas tempranas del ciclo de desarrollo de software, mejorando la calidad de los productos y el tiempo de entrega.
 - d. Las mejores innovaciones tecnológicas surgen cuando se hacen en torno a las necesidades del usuario. El Banco ha aprendido que la innovación viene de la mano del diseño de soluciones, herramientas, contenidos y servicios centrados en el usuario; es decir, los empresarios de ALC están en el centro de las decisiones estratégicas, la definición del mapa de ruta operativo y tecnológico y el diseño y prueba de nuestras soluciones.
 - e. Para la generación de negocios internacionales de las PYMES, es esencial complementar la dimensión virtual con la presencial, dado que estos dos contextos se complementan y son cruciales a la hora de construir confianza entre las partes que desean hacer negocios. En ese sentido, las rondas de negocios propiciadas en actividades tales como Outsource2LAC, LACFlavors, American Business Forum, China LAC y otros similares con otros países asiáticos demuestran la importancia de esta relación virtual/presencial.
 - f. ConnectAmericas ha apoyado a diferentes operaciones de préstamos del Grupo BID tanto en la etapa de diseño y preparación (a través del diseño de encuestas y *data-mining*), como en la gestión y difusión de acciones ofrecidas por agencias ejecutoras.
- 4.7 **La efectividad de los diálogos públicos, privados y público-privados que promueve el Sector se fundamenta en gran medida en la selección estratégica de los participantes y los tópicos específicos, así como en el acompañamiento sostenido de tipo técnico y logístico del Grupo BID.** El Sector se ha distinguido por integrarle a los esfuerzos operativos del Grupo BID, la visión y acompañamiento del sector privado. En efecto, el Sector promueve

⁷⁹ “Anatomía de las empresas en la plataforma en línea ConnectAmericas” (Rodríguez y Volpe Martincus, 2018).

⁸⁰ Por otro lado, el carácter innovador de ConnectAmericas ha llevado a que la Comisión Europea, a través de la RedAlinvest.com, el Banco Africano de Desarrollo por medio de la AIFPlatform, y el Gobierno de Colombia, a través de compralonuestro.co, lancen plataformas interconectadas con ConnectAmericas, ofreciendo funcionalidades similares (conocidas como “*white labels*”).

sistemáticamente y con éxito una serie de redes y eventos de alto nivel, tales como el Diálogo Empresarial de las Américas⁸¹, RedVUCE⁸², LACFlavors⁸³, Outsource2LAC⁸⁴, RedIbero⁸⁵, el Diálogo Regional de Políticas⁸⁶, China-LAC⁸⁷, Corea-LAC⁸⁸ y Japón-LAC⁸⁹, entre otros⁹⁰. Estos intercambios generan importantes efectos de red (networking) y le ayudan al Sector a identificar prioridades de política e inversión, apoyar el diseño, monitoreo y evaluación de operaciones, y afinar la agenda de conocimiento, teniendo simultáneamente en cuenta las necesidades y sensibilidades públicas y privadas. Pero esto solo se logra mediante un esfuerzo importante de selección de tópicos actuales y relevantes para los diálogos; el apoyo técnico, logístico y financiero que el Grupo BID sostenidamente provee; y la interacción público-privada que se facilita mediante estos eventos. Aún el Diálogo Regional de Políticas, que es de alcance público, se ha beneficiado sustancialmente de contar con una sesión en la que participa el sector privado. Finalmente, como lección aprendida, el Banco ha constatado que la efectividad de todos estos diálogos depende también en gran medida de la posibilidad de reducir la heterogeneidad de los actores, es decir, ha sido clave identificar detalladamente los participantes y sus correspondientes contrapartes (públicas o privadas), según sus funciones y experiencia. Esto logra

-
- ⁸¹ En 2018, el Diálogo Empresarial de las Américas (ABD, por sus siglas en inglés) coordinó junto al BID y el Gobierno de Perú, la III Cumbre Empresarial de las Américas con una concurrencia de más de 1.000 empresarios y 12 Jefes de Estado. En dicha cumbre, el Grupo BID promueve la participación conjunta de directivos de las empresas más importantes de la región, Jefes de Estado y delegaciones oficiales de casi todos los países de la región, así como representantes de organismos internacionales, con el fin de promover un diálogo de políticas público-privado de alto nivel, y analizar las oportunidades para promover el crecimiento económico e inversiones, junto a las prioridades del sector privado para impulsar el desarrollo. En 2018 se presentó el Informe "[Acción para el Crecimiento](#)", el cual cuenta con 42 recomendaciones y un plan de acción 2018-2021. Desde entonces, el ABD se ha enfocado en la implementación de dichas recomendaciones a través de iniciativas específicas, destacando la realización del Diálogo Regional de Integridad Empresarial (Lima, 2018). En 2019, el ABD continúa trabajando en generar espacios de diálogo y colaboración entre los sectores público y privado de ALC para implementar las recomendaciones de políticas públicas. Entre las principales actividades en las que el ABD participará se encuentra el Foro de Competitividad de las Américas, la reunión plenaria ABD y diálogos de política regional. Asimismo, se continuará avanzando en iniciativas concretas de asociatividad público-privada, tales como estudios, actividades de capacitación a funcionarios públicos, difusión de iniciativas con el sector privado, mesas de trabajo técnicas y mecanismo de consulta.
- ⁸² RedVUCE está integrada por agencias gubernamentales, públicas y/o privadas a cargo del diseño, desarrollo y/o administración de las ventanillas electrónicas de comercio exterior de los países de ALC.
- ⁸³ En la reciente edición de LAC Flavors, realizada en Santiago de Chile, se incluyó la realización de 2.500 reuniones bilaterales usando tecnología *match-making B2B* entre empresas exportadoras de productos alimenticios de ALC, y 120 compradores internacionales de los cinco continentes por un estimado de US\$228 millones.
- ⁸⁴ Outsource2LAC es un espacio para la discusión sobre las últimas tendencias del sector de servicios globales e identificación de oportunidades de negocios e inversión para las PYMES en ALC. Participan miles de empresas del sector de servicios de ALC, Asia, Europa y Norteamérica.
- ⁸⁵ Red Iberoamericana de Organizaciones de Promoción del Comercio Exterior.
- ⁸⁶ Esta red, en la que participan ministros y viceministros de comercio y/o economía, entre otras autoridades, otorga un espacio de discusión entre los principales agentes de la región y los especialistas del Banco en temas clave relacionados a la integración y comercio regional. En 2018, se llevó a cabo la XII reunión.
- ⁸⁷ En su más reciente edición, llevado a cabo en 2018 en Zhuhai, China, participaron más de 2.000 personas entre empresarios chinos y de ALC.
- ⁸⁸ En su más reciente edición, llevado a cabo en 2017 en Seúl, Corea, participaron más de 700 personas, entre empresarios coreanos y de ALC.
- ⁸⁹ En su más reciente edición, llevado a cabo en 2016 en Tokio, Japón, participaron más de 500 participantes entre empresarios japoneses y de ALC.
- ⁹⁰ Por ejemplo, el Banco organizó por primera vez en conjunto con la Cámara de Comercio e Industria de Dubái, el Global Business Forum (GBF) Latin America 2019, celebrado en la Ciudad de Panamá, y que tuvo como objetivo promover nuevas oportunidades de negocios entre el Medio Oriente y ALC.

un diálogo efectivo, es decir, más fluido y productivo, lo cual permite aterrizar conclusiones más provechosas para todos los involucrados.

- 4.8 **El Grupo BID ha realizado importantes esfuerzos de capacitación en el sector, por lo que es clave tomar acciones para poder capitalizar estas inversiones.** En un amplio esfuerzo por divulgar conocimiento técnico, el Grupo BID ha provisto cursos virtuales con contenidos clave relativos a: (i) facilitación y seguridad en aduanas; (ii) implementación de acuerdos comerciales y de la política de competencia; (iii) promoción comercial y atracción de inversiones; (iv) integración física; y (v) cooperación para el desarrollo, entre otros. Bajo esta modalidad se han llevado a cabo entre 2016 y 2019 más de 100 cursos virtuales tutorizados, alcanzando más de 4.500 capacitados⁹¹. El Grupo BID debe aprender a enfocar la capacitación de manera que se generen oportunidades operativas más claras derivadas de la misma.
- 4.9 **Es fundamental mantener estrechos lazos de cooperación con órganos subregionales⁹², así como con otras multilaterales⁹³** para complementar y apalancar mejor los esfuerzos del Banco hacia la atención de los desafíos de integración y comercio en la región.

3. Sobre la Reducción de Costos Regulatorios

- 4.10 **La cooperación regulatoria a través de un enfoque regional es fundamental para enfrentar los desafíos del comercio internacional.**
- a. Este enfoque regional en algunos casos puede significar armonización de regulaciones (a través del establecimiento de compromisos y estándares en un instrumento internacional vinculante como un acuerdo comercial) y en otros casos, puede ser suficiente la cooperación regulatoria con el objetivo de asegurar la interoperabilidad o el reconocimiento mutuo entre países.

⁹¹ El programa incluye también un ecosistema de Comunidades de Práctica y entornos virtuales donde los certificados de los cursos y otros *stakeholders* relevantes intercambian experiencias y buenas prácticas de la mano de un facilitador experto en la materia; así como cursos gratuitos en formato MOOC orientados a un público más amplio, incluyendo el sector privado y la academia. Por ejemplo, en 2018 hubieron más de 5.000 participantes activos del MOOC “Inversión extranjera como motor del desarrollo para ALC”, así como 3.800 participantes del MOOC “Nuevas tendencias en tratados comerciales en ALC”.

⁹² El Banco cuenta con una importante tradición de apoyo y asistencia técnica a los mecanismos subregionales de integración. Así por ejemplo, desde la creación de la Alianza del Pacífico en 2012, el Banco ha estado comprometido en brindar apoyo financiero y asesoría técnica a los Grupos Técnicos Gubernamentales responsables de las negociaciones comerciales, al Grupo de Alto Nivel (viceministros de comercio y de relaciones exteriores), al Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, a las Agencias de Promoción Comercial, y al Consejo de Ministros de Finanzas, en todas aquellas áreas definidas como estratégicas y prioritarias, posicionándose de esta forma como el principal socio multilateral de esta importante iniciativa de integración regional. En esta misma línea, se suman los estrechos lazos de cooperación y apoyo con IIRSA-UNASUR, ALADI, Comunidad Andina, Mercado Común Centroamericano, CARICOM y MERCOSUR entre otros, así como esfuerzos inter-subregionales tales como AP-MERCOSUR y AP-Centroamérica, consolidando de esta forma la agenda del Banco en el sector.

⁹³ Paralelamente, el Banco continúa fortaleciendo los lazos de cooperación estratégica en temas de integración con diversas instituciones y organismos multilaterales tales como: el Banco Asiático de Desarrollo (cooperación Sur-Sur); la Organización Mundial de Aduanas (programa de modernización de aduanas); la OMC (programa “Aid for Trade”); el Foro Económico Mundial, la OECD, el FMI, el Banco Mundial y otros donantes bilaterales a través del apoyo a proyectos de inversión y comercio. Asimismo, los esfuerzos de cooperación con socios estratégicos en Asia fueron exitosos, logrando que tanto países miembros prestatarios del Banco, como países miembros no prestatarios, otorgarán no solo transferencia de conocimientos, sino también recursos no reembolsables a fondos como el Fondo Multidonante para la Integración Regional (RIF), para continuar la promoción de la conectividad en la región.

- b. Esquemas regionales de integración como la Alianza del Pacífico (AP) y el MERCOSUR presentan un espacio propicio para estas discusiones. Por ejemplo, en la AP, el Grupo BID ha apoyado activamente iniciativas como la interoperabilidad de las VUCEs, el arreglo de reconocimiento mutuo de OEAs y la reducción de barreras no arancelarias a través de las negociaciones de anexos sectoriales, así como en una Agenda Digital que incluye importantes elementos de cooperación regulatoria.
- c. Con respecto al proceso de AP-MERCOSUR, el Grupo BID se encuentra apoyando la Declaración Presidencial de Puerto Vallarta (Julio 2018) que incluye mandatos claros de cooperación regulatoria.
- d. La necesidad de avanzar en la cooperación regulatoria, en la región, ha sido manifestada claramente por el sector privado a través del Diálogo Empresarial de las Américas, que dentro de las recomendaciones de política pública incluidas en el reporte “Acción para el Crecimiento” incluyó desarrollar mecanismos de cooperación regulatoria. También, se ha hecho un esfuerzo regional en materia de Política de Competencia en conjunto con la OCDE con foros anuales, *peer reviews* nacionales y un centro regional como bien público.

4. Sobre la Reducción de Costos de Financiamiento

4.11 BID Invest contribuye a incrementar el volumen de comercio exterior y la complejidad de las ventas externas de las firmas de la región a través de un conjunto de instrumentos financieros y no financieros. Uno de estos instrumentos es el TFFP (Programa de Facilitación de Financiamiento al Comercio Exterior)⁹⁴. El TFFP busca ampliar las fuentes de financiamiento de comercio exterior, a la luz de la evidencia de la relación entre el financiamiento al comercio exterior y el alcance de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (Global Network of Export-Import Banks and Development Finance Institutions, 2018) y asegurar la liquidez en períodos de volatilidad en los países prestatarios del Grupo BID. Las principales lecciones aprendidas del TFFP en los últimos tres años son las siguientes:

- a. La demanda de recursos financieros para apoyar el comercio exterior es más alta que la inicialmente prevista por BID Invest, y su demanda requiere procesos operativos eficientes. Hacia el futuro, será necesario continuar con un incremento en la eficiencia de los procesos al interior del Grupo BID que permita apoyar a las compañías a incrementar el número de mercado para sus transacciones de comercio exterior y sus fuentes de financiamiento. Algunas de estas mejoras están relacionadas con la contabilización del Programa en el balance del Grupo de BID, la fecha de vencimientos, el tiempo requerido para desembolsar y la programación de potenciales extensiones del TFFP.
- b. Pese a los esfuerzos del TFFP, sigue existiendo una brecha de acceso al financiamiento al comercio exterior en la región, a la par de los déficits observados en otras economías en desarrollo (Global Network of Export-

⁹⁴ El TFFP tiene el objetivo de apoyar el acceso de los bancos de ALC a los mercados financieros internacionales del comercio exterior. El programa incluye dos productos financieros: garantías y préstamos. Las garantías cubren el riesgo político y comercial que asumen los bancos corresponsales al aceptar instrumentos elegibles de comercio exterior emitidos por los bancos emisores en ALC. Los préstamos son financiamientos directos de BID Invest a los bancos elegibles en ALC, con el objetivo de financiar sus carteras de comercio exterior; estos préstamos pueden ser bilaterales (préstamos A) o sindicados (préstamos A/B).

Import Banks and Development Finance Institutions, 2018 y United Nations, 2015). Estas brechas son especialmente agudas para las empresas de menor tamaño, puesto que se estima que la mitad de las MiPyMEs que solicitan financiamiento al comercio exterior son rechazadas por los bancos y en más del 70% de los casos no tienen alternativa de financiamiento, lo que afecta su integración en las cadenas globales de valor (Auboin y DiCaprio, 2016 e International Chamber of Commerce, 2018). Las brechas de acceso al financiamiento al comercio exterior se deben a múltiples factores, que incluyen la disminución de las relaciones bancarias de corresponsalía a nivel global, a su vez causadas en parte por el aumento en los costos de cumplimiento de las exigencias asociadas a Basel III⁹⁵ y la reducción de transacciones bancarias a nivel internacional posterior a la crisis financiera global (World Bank, 2018)⁹⁶. Debido a que la garantía de BID Invest no cubre completamente los riesgos asumidos por los bancos (por ejemplo, el reputacional), las instituciones financieras participantes del programa han buscado mejorar sus capacidades de cumplimiento asociadas a la participación en las redes de financiamiento al comercio internacional. De esta manera, el TFFP ha sido un instrumento efectivo no sólo para aliviar las restricciones de liquidez del sistema financiero que permitan una mejor inserción internacional de las empresas del sector real de los países miembros del Grupo BID, sino para mejorar las capacidades de la banca en el cumplimiento de los requisitos existentes en la arquitectura financiera internacional actual.

5. Sobre otros temas de carácter transversal

- 4.12 **La generación de conocimiento y difusión sobre el sector debe alinearse con la cartera operativa a fin de mejorar los procesos de diseño, monitoreo y evaluación de operaciones.** Durante el último trienio, se realizaron estudios especializados e innovadores que contribuyeron tanto a la reducción de brechas de conocimiento en la región como en la generación de operaciones de préstamo y apoyo técnico en el sector. Entre éstos se destacan: “Cómo Armar el Rompecabezas de la Promoción de Inversiones” (2019), “Conectando los puntos: una hoja de ruta para una mejor integración de América Latina y el Caribe” (2018) y “Cómo salir del laberinto fronterizo: una evaluación de las iniciativas de facilitación del comercio en América Latina y el Caribe” (2016), así como el Monitor de Comercio e Integración, completando así una serie de publicaciones sobre los costos del comercio identificados anteriormente, entre las cuales se destacan: “Fábricas sincronizadas: ALC en la Era de las Cadenas Globales de Valor” (2014), “Muy lejos para exportar: Los costos internos de transporte y las disparidades en las exportaciones regionales en ALC” (2013), “Odisea en los mercados internacionales: una evaluación de la efectividad de la promoción de exportaciones en ALC” (2010) y “Desbloqueando las arterias: el impacto de los costos de transporte en el comercio de ALC” (2008). Recientemente, se le ha

⁹⁵ Los requisitos que aumentan los costos de cumplimiento y afectan desproporcionadamente el financiamiento al comercio exterior son el AML (Anti-Money-Laundering), CFT (Combating-the Financing-of-Terrorism) y el KYC (Know-Your-Client, G-NEXID, 2018). Por ejemplo, se estima que los procedimientos de KYC aumentaron más de 20% el tiempo necesario para adquirir un nuevo cliente y 87% de los bancos creen que el cambio regulatorio es un factor determinante en el requerimiento de KYC (Reuters, 2016).

⁹⁶ Cabe destacar que ello se verifica en un contexto en el que existen fallas de mercado vinculadas con la presencia de asimetrías de información y mercados incompletos que afectan la intermediación de recursos financieros.

encargado a INT la elaboración de la publicación insignia del Banco: “Desarrollo en las Américas (DIA) 2019: Inserción Internacional de América Latina y el Caribe”. El Anexo II incluye una breve descripción de los estudios antes mencionados.

- 4.13 **El comercio y la inversión deben aprovechar el acervo de nuevas tecnologías que caracterizan a la Revolución Industrial 4.0.** El surgimiento de nuevas tecnologías digitales, que se basan en la disponibilidad de datos, abre oportunidades valiosas para mejorar la eficiencia y eficacia de los procesos de gestión gubernamental del comercio y la inversión. Se debe intensificar el uso de nuevas tecnologías comercialmente disponibles para la solución de problemas en el ámbito comercial y de inversión, la identificación eficiente de leads de inversión por parte de las agencias oficiales de atracción de inversión; el descubrimiento acelerado de potenciales compradores internacionales por parte de las agencias de promoción de exportaciones, entre otros. Adicionalmente, la tecnología cambia permanentemente, por lo que hay que continuar promoviendo proyectos piloto de carácter innovador para profundizar el conocimiento de nuevas tecnologías que de momento están apenas madurando y que luego se puedan escalar en aplicaciones más ambiciosas en las operaciones de financiamiento del Grupo BID (ejemplo, blockchain).
- 4.14 **Es fundamental contar con indicadores claros que promuevan y faciliten la incorporación de la perspectiva de género en las operaciones de comercio e integración⁹⁷.** El mayor desafío para la formulación de esos indicadores es la disponibilidad de datos sobre las PYMES lideradas o propiedad de mujeres en la región. Para superar esta brecha de información, el Grupo BID, a través de Mujeres ConnectAmericas, está capturando y analizando datos desagregados por género en el tejido empresarial de la región y sobre los perfiles empresariales de aquellas empresas lideradas por mujeres⁹⁸. Esta información debe sistematizarse y publicarse periódicamente para continuar con el importante esfuerzo de lograr que las operaciones de comercio tengan un impacto en la equidad de género, con actividades e indicadores cuantitativos y cualitativos predefinidos, que reflejen qué es lo que se persigue en términos de comercio y género.
- 4.15 **Las agendas del cambio climático y de promoción del comercio y la inversión en ALC pueden tener importantes áreas potenciales de sinergia,** explicadas en gran medida por el creciente interés de los consumidores por las compras de bienes y servicios que tienen una menor huella de carbono. Si este mercado embrionario se desarrolla, las regulaciones relacionadas con el comercio deben evolucionar en consecuencia para fomentar ese objetivo. Por otro lado, la adopción de medidas y regulaciones sobre emisión de carbono, sea por países a los que se exporta o por la OMI, podrán impactar los costos o el acceso a mercados para las exportaciones de la región. Dado el peso y el papel del comercio global en las políticas económicas seguidas por la mayoría de los países en el mundo, el Grupo BID debe estar preparado para incorporar los temas de cambio climático en las políticas y programas de comercio e inversión, los cuales podrían producir avances sustanciales hacia el logro de los objetivos del Acuerdo de París.

⁹⁷ Como referencia, ver párrafos 3.3 y 3.4 del presente documento

⁹⁸ Ejemplos incluyen: sectores a los que pertenecen, países a los exportan, cursos y seminarios en línea que realizan, ruedas de negocios en las participan y montos estimados de los negocios realizados.

- 4.16 **El Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) es un órgano único entre las multilaterales, dado su rol de generación y difusión de conocimiento sobre los procesos de integración, la dinámica comercial de la región y el impacto de las nuevas tecnologías en las estrategias comerciales.** Previendo la necesidad de contribuir de manera integral con los desafíos de la región descritos anteriormente, se ha previsto la renovación y fortalecimiento del INTAL para que lleve a cabo las siguientes actividades prioritarias: (i) generación y difusión de conocimiento aplicado en materia de integración y comercio; (ii) apoyo técnico y operativo a las distintas iniciativas regionales de integración; (iii) diseño y ejecución de proyectos regionales de integración; (iv) provisión de servicios a otros socios del Grupo BID en materia de integración; (v) coordinar los esfuerzos en materia de integración con otras instituciones de desarrollo; y (vi) desarrollar plataformas digitales en apoyo a las distintas iniciativas de integración y foros estratégicos (tales como ConnectAmericas, INTrade, InfraConnect y la Plataforma de Infraestructura Regional); lo que potenciará aún más la capacidad de respuesta del Grupo BID a las necesidades de sus clientes.

B. Informes de la Oficina de Evaluación y Supervisión (OVE)

- 4.17 El BID continuó implementando diversas recomendaciones brindadas por OVE en su última evaluación de los programas regionales y transnacionales en el BID (RE-415), las cuales incluyeron, entre otros: (i) identificar formas de reforzar la disponibilidad del financiamiento para proyectos con miras a contrarrestar los factores de disuasión para los prestatarios y reducir el costo efectivo de las operaciones transnacionales, así como adaptar los procesos, las estructuras, los incentivos y los presupuestos del BID para facilitar la ejecución de proyectos transnacionales; y (ii) aumentar la eficacia del programa de cooperación técnica transnacional del BID, que en cualquier caso debe continuar en algún nivel de financiamiento. Con respecto a la evaluación sobre la Implementación y Resultados del BID-9 (RE-515-6), publicada en 2018, OVE señala que “conforme a la clasificación sectorial utilizada en el BID, los préstamos para integración y comercio registraron aumentos considerables entre 2012 y 2015. En ese mismo informe, a partir de una encuesta realizada por OVE entre el personal de operaciones en 2017, se destacó que el SFD de Integración y Comercio vigente era una de las herramientas para la orientación estratégica más influyentes entre los especialistas del sector para el diseño de los proyectos de préstamo y cooperaciones técnicas, el contenido del diálogo de país y otros trabajos analíticos. Asimismo, OVE ha evaluado ocasionalmente algunos proyectos en el marco de las evaluaciones del Programa de Países. En Guatemala, por ejemplo, se destaca lo ambicioso del Programa de Apoyo al Comercio Exterior y la Integración (GU-L1037) cuyos principales resultados están en la internacionalización de las MIPYMEs, aun cuando su ejecución no estuvo exenta de dificultades.
- 4.18 En 2016, OVE realizó una evaluación del trabajo del Grupo BID efectuado a través de Intermediarios Financieros (RE-486-2). El TFFP proporciona préstamos, garantías, servicios de asesoría y conocimiento para clientes. OVE señala que la falta de inclusión del TFFP en la matriz de efectividad del desarrollo en el momento del inicio hizo que el programa fuese difícil de evaluar. Para los préstamos, la atribución del impacto de transacciones individuales de financiamiento del BID ha sido débil. A lo largo de 2018, BID Invest ha realizado esfuerzos para evaluar el

programa TFFP y se estima que los primeros resultados estarán disponibles a fines de 2019. BID Invest también ha realizado esfuerzos para expandir su set de herramientas de instrumentos de financiamiento comercial, en el comercio tradicional (financiamiento pagadero y *forfaiting*), el financiamiento previo a la exportación y en el desarrollo de financiamiento de la cadena de suministro.

V. LÍNEAS DE ACCIÓN PARA EL TRABAJO DEL GRUPO BID EN EL SECTOR DE INTEGRACIÓN Y COMERCIO

- 5.1 Este SFD propone que las actividades del Grupo BID en el sector de Integración y Comercio se orienten a promover una mayor participación de ALC en el comercio y la inversión mundial, desarrollando líneas de acción concretas que contribuyan a una mayor internacionalización empresarial, con una oferta exportable sostenible y de mayor valor agregado, atrayendo inversión de calidad y apoyando a los gobiernos para que afronten los desafíos y aprovechen las oportunidades que la internacionalización económica genera. Con estos fines, y en base a los hallazgos descritos en las secciones anteriores, el trabajo operativo, de generación y difusión de conocimiento, así como de diálogo de políticas del Grupo BID se guiarán por los siguientes principios:
 - a. Generación de incentivos que compensen las fallas de coordinación, tales como fallas del mercado (externalidades transfronterizas), fallas de coordinación (costos de la acción colectiva) y otros costos relacionados con la compleja ejecución de iniciativas regionales.
 - b. Generación de adicionalidad regional, mediante la incorporación de objetivos de internacionalización o cooperación regional.
 - c. Mayor inserción en los mercados regionales y globales de los países de ALC mediante la promoción de la acción colectiva y la cooperación.
 - d. Apoyo a la transformación digital en materia de integración, comercio e inversión en nuestra región.
 - e. Apoyo a las pequeñas y medianas empresas en sus procesos de internacionalización.
 - f. Apoyo a las necesidades especiales de las economías más pequeñas de la región para superar los costos del comercio.
 - g. Particular consideración de las dimensiones de género y cambio climático para promover la sostenibilidad de las intervenciones.
- 5.2 Este SFD recomienda buscar la reducción de fallas de mercado, de coordinación y de acción colectiva en la región, a través del apoyo del Grupo BID hacia proyectos de cooperación y bienes públicos regionales que promuevan coordinación regional, que aporten un valor añadido a las intervenciones nacionales o que contribuyan a su generación. Debido a su naturaleza, estas intervenciones de índole regional y multinacional son muchas veces de carácter horizontal en el Grupo BID y por ende involucran a varios sectores operativos de acuerdo a las demandas concretas de los países o conjunto de países.
- 5.3 Siguiendo la experiencia exitosa del Sector, que en los últimos años se ha caracterizado por la calidad de los análisis que ha producido en coordinación con RES (Ver Anexo II), este SFD sugiere mantener la importante producción de

estudios técnicos específicos que provean sustento analítico a las intervenciones en cuestión, informen el diseño de las políticas correspondientes, definan un marco apropiado para la evaluación de sus impactos individuales y combinados y contribuyan significativamente al contenido de los diálogos de política respectivos. Adicionalmente, se propone en general que las actividades incluidas en las líneas de acción abajo se orienten en lo posible a promover la generación y captura de conocimiento y experiencias, su sistematización y divulgación. En particular, en la medida de lo posible, se plantea considerar en todos los casos las dimensiones de género y cambio climático de modo de contribuir a cerrar las brechas de conocimiento respectivas. Por ejemplo, en materia de comercio y cambio climático, se podría recopilar datos confiables para medir la cantidad de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) liberadas directamente a la atmósfera como consecuencia del comercio de ALC, identificando tendencias generales asociadas a socios comerciales y productos comercializados durante las últimas décadas; hacer proyecciones sobre la posible evolución de dichos costos comerciales ambientales directos de acuerdo con los cambios esperados o previsibles en los patrones comerciales de ALC; y estimar los impactos comerciales y de bienestar de las medidas ambientales que se están adoptando actualmente mediante ACP, así como las que se consideran para una posible adopción por parte de los principales socios comerciales de la región, como los llamados aranceles de carbono⁹⁹. Del mismo modo, en lo concerniente a la relación entre comercio y género se podría examinar si existen sesgos en los aranceles aplicados por los países a los productos dependiendo del género de los consumidores, y la respuesta del comercio de dichos productos a las barreras arancelarias en cuestión; y estudiar en qué medida las plataformas digitales posibilitan la participación de las mujeres en el comercio internacional.

5.4 **Línea de Acción 1: Promover condiciones de interconectividad aduanera-logística y de transporte eficientes y seguras.** Con el propósito de atender principalmente el desafío regional de reducir los costos de transporte, logísticos y de procesamiento administrativos, y tomando en cuenta particularmente las ventajas y desafíos de la transformación digital, tanto desde la perspectiva de las instituciones gubernamentales vinculadas al comercio como de los nuevos modelos de negocio basados en tecnología digital, utilizadas por los agentes económicos, se propone apoyar:

- a. **La modernización de las administraciones de aduanas y demás organismos de control fronterizo bajo el concepto de Gestión Coordinada de Fronteras (GCF)**, a través de acciones que incluyan, entre otras: el desarrollo institucional de las aduanas y los pasos de frontera (terrestres, marítimos y aéreos); la reingeniería de procesos operativos locales y nacionales; la coordinación interinstitucional a nivel nacional y binacional o regional; el apoyo a la transformación digital de los operadores; y el fortalecimiento de marcos legales y de gobernanza y los centros de apoyo logístico de PYMEs en las inmediaciones de los pasos de frontera, la consideración de los temas de seguridad inherentes a los procesos antes mencionados, así como otros elementos de desarrollo de capacidades

⁹⁹ Aranceles de importación basado en la cantidad de emisión de carbono incorporada en los productos.

institucionales y empresariales, particularmente en las economías más pequeñas.

- b. **El fortalecimiento de la conectividad de la red de transporte¹⁰⁰ y mejoramiento de los servicios logísticos**, tomando en cuenta el enfoque multimodal¹⁰¹ del desarrollo de la infraestructura. Esta labor se realizará en colaboración con otros sectores del Grupo BID, con experiencia en gestión de infraestructura, ampliación de cobertura y calidad de la infraestructura física, así como en seguridad y armonización regulatoria. Particularmente, se apoyará el fortalecimiento de los sistemas de tránsito nacional e internacional de mercancías atendiendo el principio de GCF.
- c. **La generación de conocimiento para el diseño, monitoreo y evaluación de intervenciones que contribuyan a mejorar la facilitación comercial.** Se propone generar evidencia sobre, entre otros, el impacto del uso de las nuevas tecnologías en la implementación y ejecución de las políticas de facilitación comercial (por ejemplo, el uso de inteligencia artificial para la gestión de riesgo); la interoperabilidad internacional de las ventanillas únicas de comercio exterior; los acuerdos de reconocimiento mutuo de los programas de operador económico autorizado; los sistemas de comunidad portuaria; y las interacciones de dichas iniciativas entre sí y con planes de mejoramiento de la infraestructura física, el transporte y sus servicios conexos.

5.5 **Línea de Acción 2: Promover servicios de promoción comercial y de inversiones de alta calidad y a la medida de las necesidades de las empresas en la región.** Con el propósito de atender principalmente el desafío regional de reducir los costos de información, se propone apoyar procesos de reforma y de modernización institucional, técnica y tecnológica con miras a que tanto las empresas exportadoras como los inversionistas nacionales y extranjeros, cuenten con servicios de apoyo de alta calidad.

- a. **Promoción del comercio**, a través de acciones que apoyen, entre otros: la transformación y fortalecimiento de las capacidades de las instituciones encargadas de la promoción de exportaciones de bienes y servicios, coordinación intersectorial, mejora de marcos regulatorios y de gobernanza, apoyos para el desarrollo productivo, la diversificación, la sostenibilidad e innovación de sectores exportadores (incluyendo la agroexportación) sobre todo con alta incidencia de PYMES en las economías más pequeñas, la transformación digital institucional y empresarial, y las ganancias de conocimiento que requiere el capital humano para la economía digital global.
- b. **Atracción y facilitación de inversiones**, a través de acciones que apoyen, entre otros, a: la transformación y fortalecimiento de las capacidades de las instituciones encargadas de la promoción y atracción de IED que operan tanto dentro como fuera del país, así como de los instrumentos utilizados por éstas (por ejemplo, a través de Ventanillas Únicas de Inversión (VUI)), la transformación digital de estas instituciones, la coordinación intersectorial,

¹⁰⁰ Las acciones en materia de infraestructura y servicios de transporte incluidas en la Línea de Acción 1 serán realizadas en concordancia con los lineamientos del SFD de Transporte (GN-2740-7).

¹⁰¹ Las redes logísticas de transporte multimodal están enfocadas en las cadenas de valor, que a su vez promueven la productividad y competitividad de las empresas. El Grupo BID fomenta prácticas, programas y tecnologías que reduzcan los costos logísticos de los países.

y la mejora de marcos regulatorios, de sostenibilidad y de gobernanza. Asimismo, se continuará trabajando en la promoción de diálogos público-privados (por ejemplo, a través del Diálogo Empresarial de las Américas) que permitan socializar y discutir las políticas públicas que promuevan la atracción y retención de IED.

- c. **Producción de nuevo conocimiento para el diseño, monitoreo y evaluación de intervenciones en promoción del comercio y la inversión.** Se propone generar evidencia sobre, entre otros, el impacto del uso de las nuevas tecnologías en la implementación y ejecución de las políticas de promoción (por ejemplo, el uso de inteligencia artificial para identificar compradores e inversores potenciales)¹⁰²; la efectividad relativa de los diferentes programas de promoción, sus combinaciones alternativas y el potencial rol condicionante de las estructuras y prácticas organizacionales de las entidades responsables de los mismos; las exportaciones de servicios a nivel de firma y el impacto de los programas de promoción comercial sobre las mismas; los canales específicos a través de los cuales tienen lugar los efectos de derrame de los encadenamientos con firmas exportadoras y multinacionales y cómo los mismos son afectados por las políticas públicas; las oportunidades y riesgos de políticas y medidas sobre cambio climático y género (en la medida que la disponibilidad de datos lo permita) para la exportación de bienes y servicios y atracción de inversión, y el conjunto de los procedimientos administrativos generales y sectoriales que deben completar los inversiones extranjeros y los incentivos disponibles y sus efectos en los distintos países.

5.6 Línea de Acción 3. Promover el acceso a información regulatoria del comercio internacional confiable, actualizada y transparente. Con el propósito de atender el desafío regional de reducir los costos regulatorios, se recomienda:

- a. **Promover el desarrollo de mecanismos necesarios para fortalecer la capacidad técnica de los gobiernos para negociar e implementar acuerdos internacionales de comercio e inversión,** asegurando que las empresas sean adecuadamente consultadas e informadas sobre los mismos y al mismo tiempo tengan acceso a información regulatoria adecuada, a tiempo y precisa, como activo de enorme valor para acceder a los mercados internacionales. Además, se recomienda continuar con el desarrollo de la política de competencia. De este modo, se propone apoyar: (i) el fortalecimiento de la negociación, implementación y aprovechamiento sostenible de acuerdos comerciales y de inversión (con énfasis en los servicios de información y apoyo empresarial y la coordinación con el sector privado, sobre todo en economías pequeñas con baja capacidad institucional y/o alta incidencia de PYMES); (ii) la búsqueda y consolidación de información y coordinación con agencias y entidades de apoyo a la internacionalización empresarial; y (iii) el fortalecimiento de las autoridades de competencia de la región.

¹⁰² De hecho, el Banco ya empezó a considerar la inclusión de evaluaciones de impacto sobre ventanillas únicas de inversión, tal como el que se propone para la operación EC-L1243.

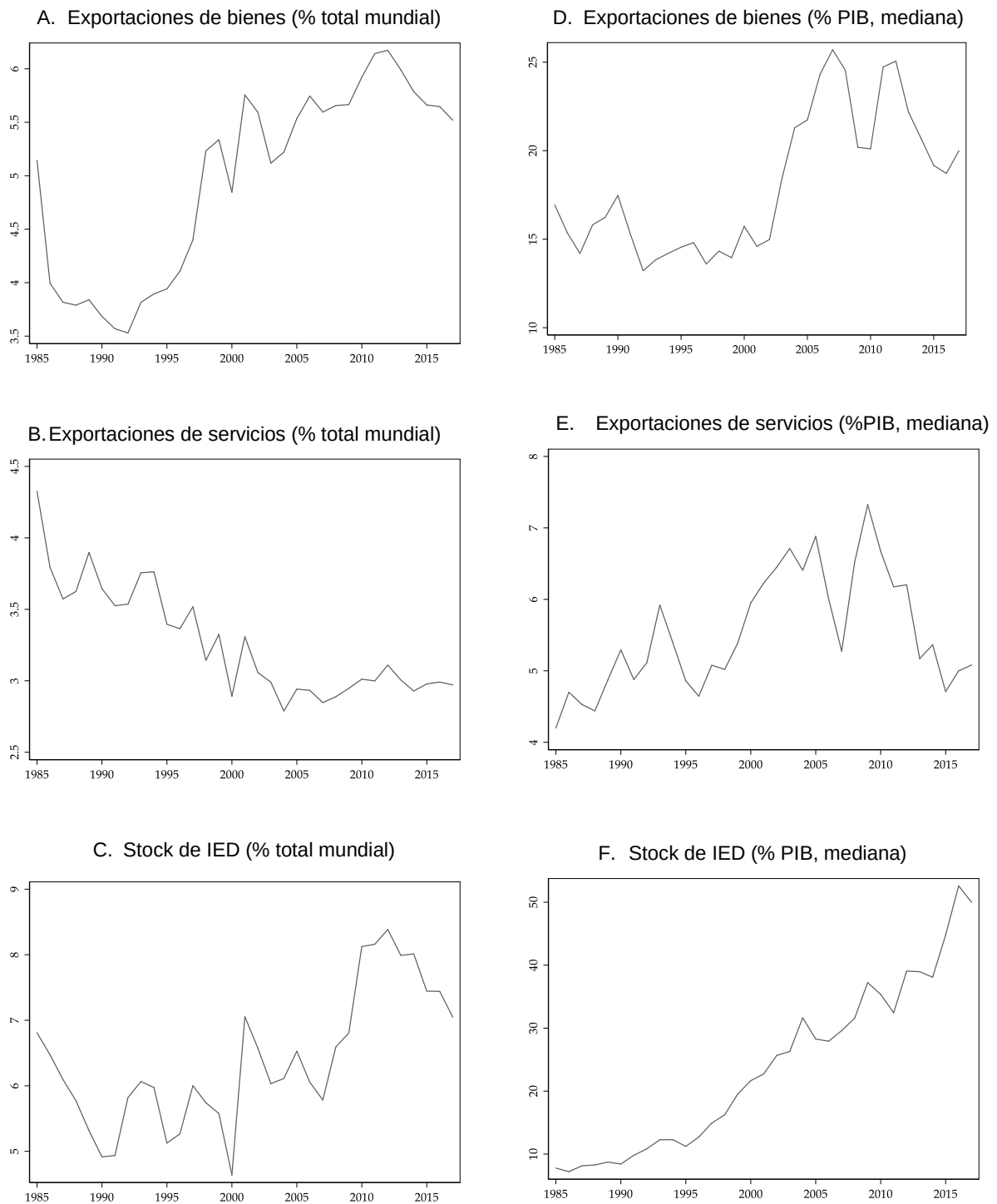
- b. **Preparar análisis técnicos sobre las interacciones entre acuerdos comerciales y de inversión, así como sobre su efectivo aprovechamiento.** Se propone generar nueva evidencia sobre, entre otros, las interacciones entre los diferentes tipos de acuerdos de integración económica (el modo en que se diseñan y sus combinaciones alternativas) y cómo afectan el comercio y la inversión; el grado de utilización efectiva de los acuerdos de comercio preferencial, los determinantes y el impacto del uso de las preferencias sobre las exportaciones, las importaciones y las inversiones de las firmas; la estructura y funcionamiento de los mercados digitales regionales, y el impacto de las medidas no arancelarias (MSF y TBT), su heterogeneidad y armonización sobre los resultados comerciales de las firmas.

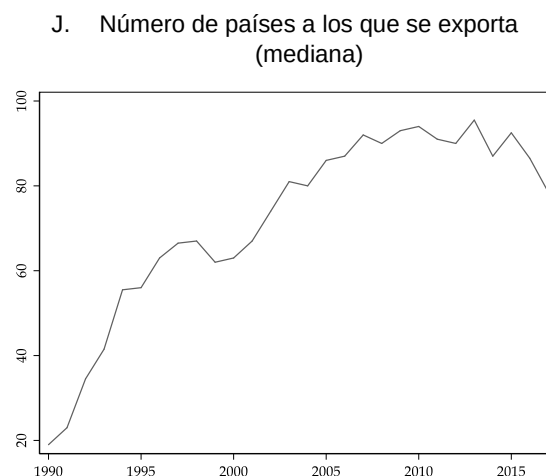
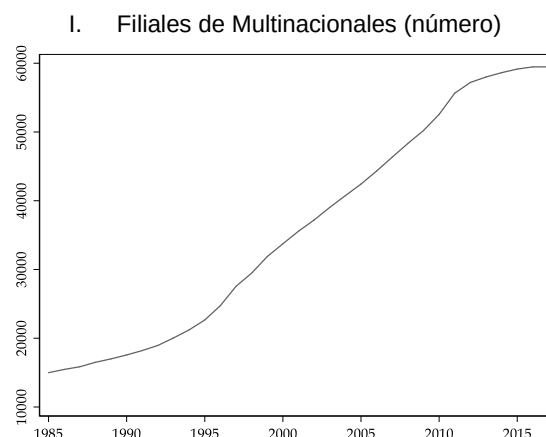
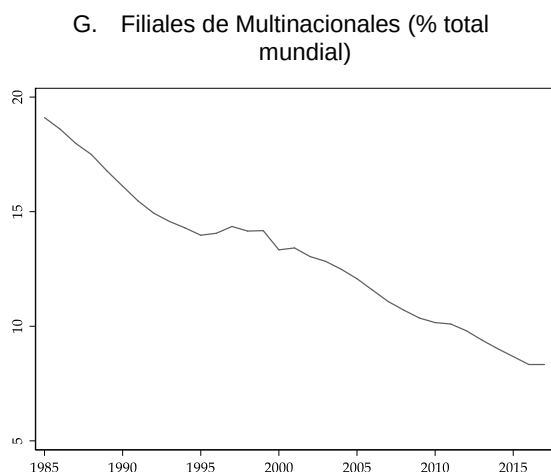
5.7 **Línea de Acción 4: Mejorar el acceso al financiamiento de las empresas exportadoras de la región.** Las líneas de acción en materia de costos financieros del comercio a través de programas con garantía soberana de financiamiento para la Internacionalización de las PYME son abordadas en el SFD de Respaldo para PYME y Acceso y Supervisión Financieros (GN-2768-7). Desde la perspectiva de los programas sin garantía soberana, se propone la provisión de soluciones integradas que fortalezcan la capacidad de las empresas de la región para formar parte de cadenas de valor globales, a través de un énfasis en temas de inclusión financiera, apoyo al comercio, sostenibilidad, e innovación. De este modo, a través de BID Invest, se propone:

- a. Aumentar la disponibilidad de financiamiento a corto / mediano plazo para fines relacionados con el comercio, entendido en sentido amplio,
- b. Aumentar la inclusión financiera para segmentos de mercado desatendidos,
- c. Aumentar la innovación financiera y de mercado con soluciones que dependen cada vez más de la tecnología y la tecnología financiera, y
- d. Fortalecer la sostenibilidad de las cadenas de suministro de ALC mejorando las relaciones entre compradores y vendedores.
- e. En materia de conocimiento, se propone generar una base de datos comprensiva y consistente sobre créditos para el comercio y la inversión a través de una colaboración interdepartamental y nueva evidencia sobre el impacto de dicho financiamiento sobre los resultados económicos correspondientes de las firmas.

FIGURAS

Figura 1 . Evolución de las exportaciones e IED en América Latina



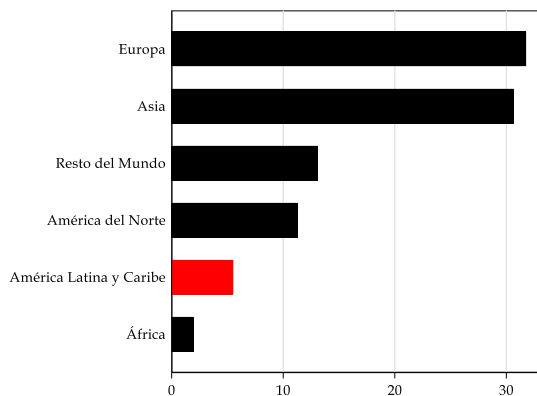


Notas: Las gráficas A, B y C se refieren al porcentaje que representa América Latina y el Caribe (ALC) sobre el total mundial de exportaciones de bienes, servicios e inversión extranjera directa. Las gráficas D, E y F se refieren al porcentaje del PIB que representan las exportaciones de bienes, servicios e inversión extranjera directa para el país mediano de ALC. La gráfica G se refiere al porcentaje de filiales de multinacionales que representa ALC, mientras que la gráfica F se refiere al número absoluto de filiales de multinacionales en ALC. Las gráficas H y J representan, respectivamente, el número de producto exportados y de países a los que exporta el país mediano en ALC. Las gráficas muestran la evolución desde 1985 (o los datos más recientes disponibles) hasta 2017.

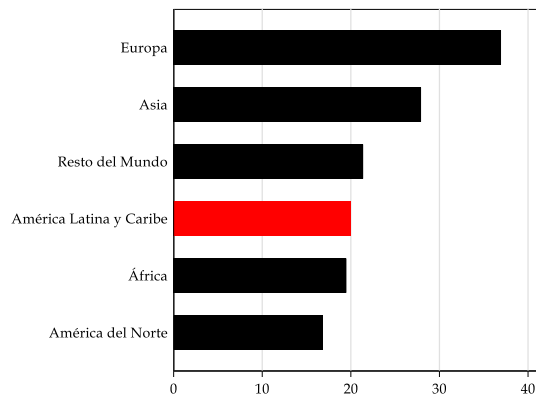
Fuentes: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, Dun and Bradstreet WorldBase, UNCTAD y World Development Indicators (World Bank).

Figura 2. Exportaciones e IED por región (2017)

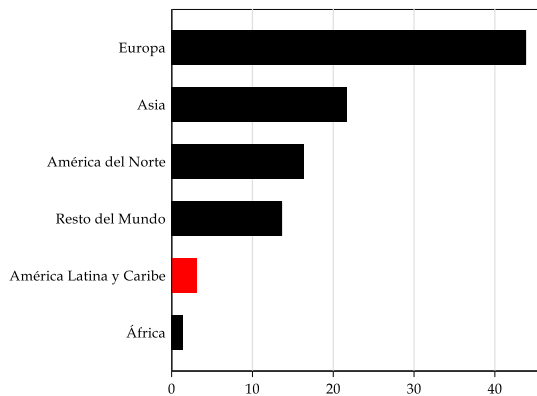
A. Exportaciones de bienes (% total mundial)



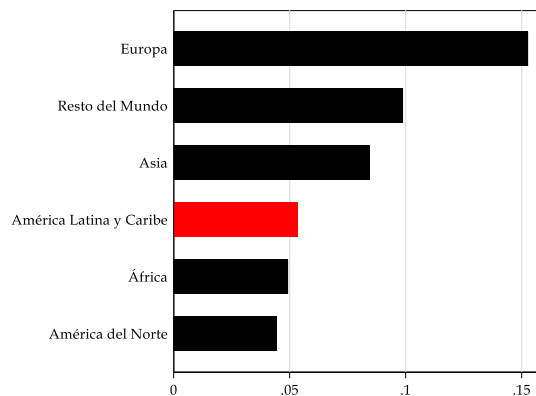
D. Exportaciones de bienes (% PIB)



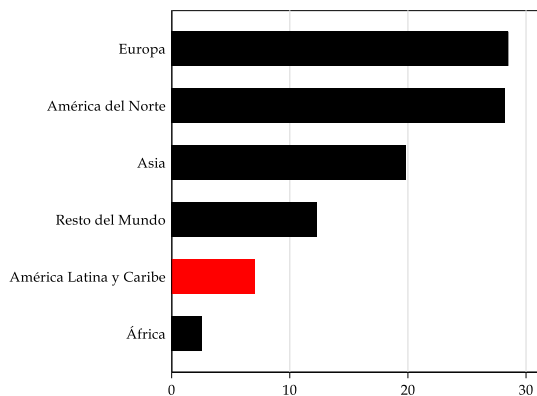
B. Exportaciones de servicios (% total mundial)



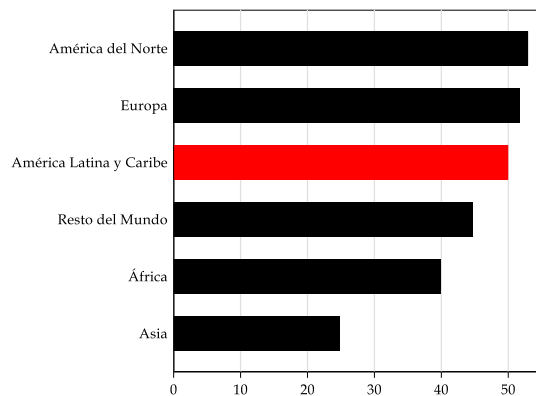
E. Exportaciones de servicios (% PIB)



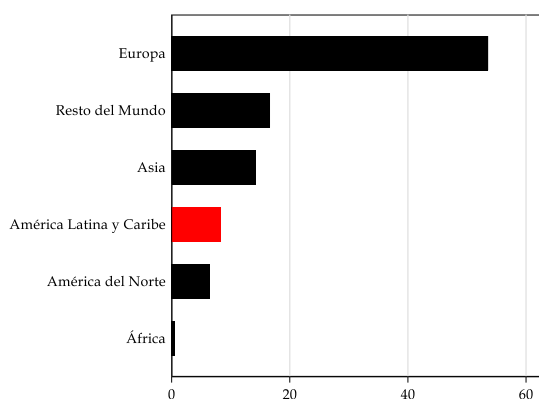
C. Stock de IED (% total mundial)



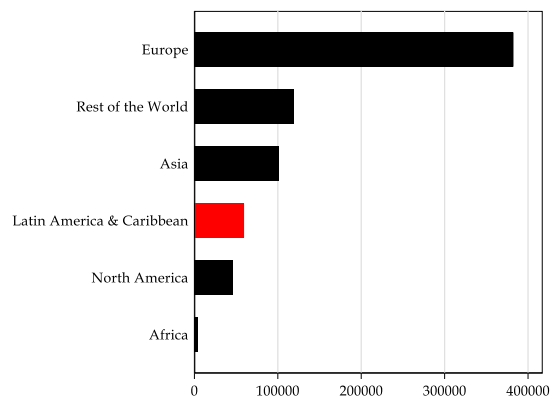
F. Stock de IED (% PIB)



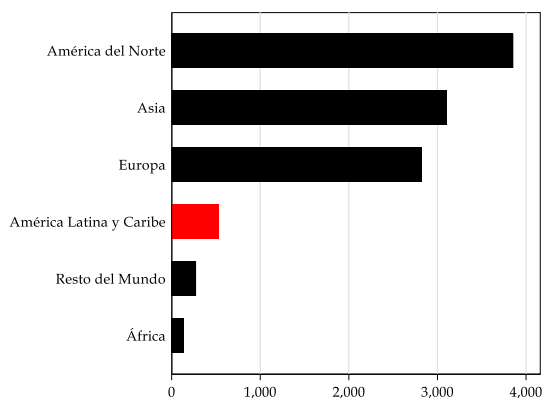
G. Filiales de Multinacionales (% total mundial)



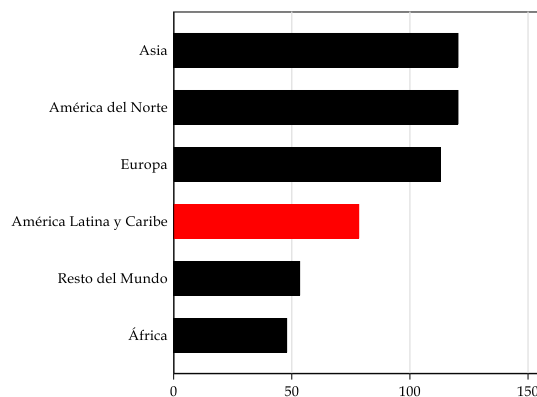
I. Filiales de Multinacionales (número)



H. Número de productos exportados



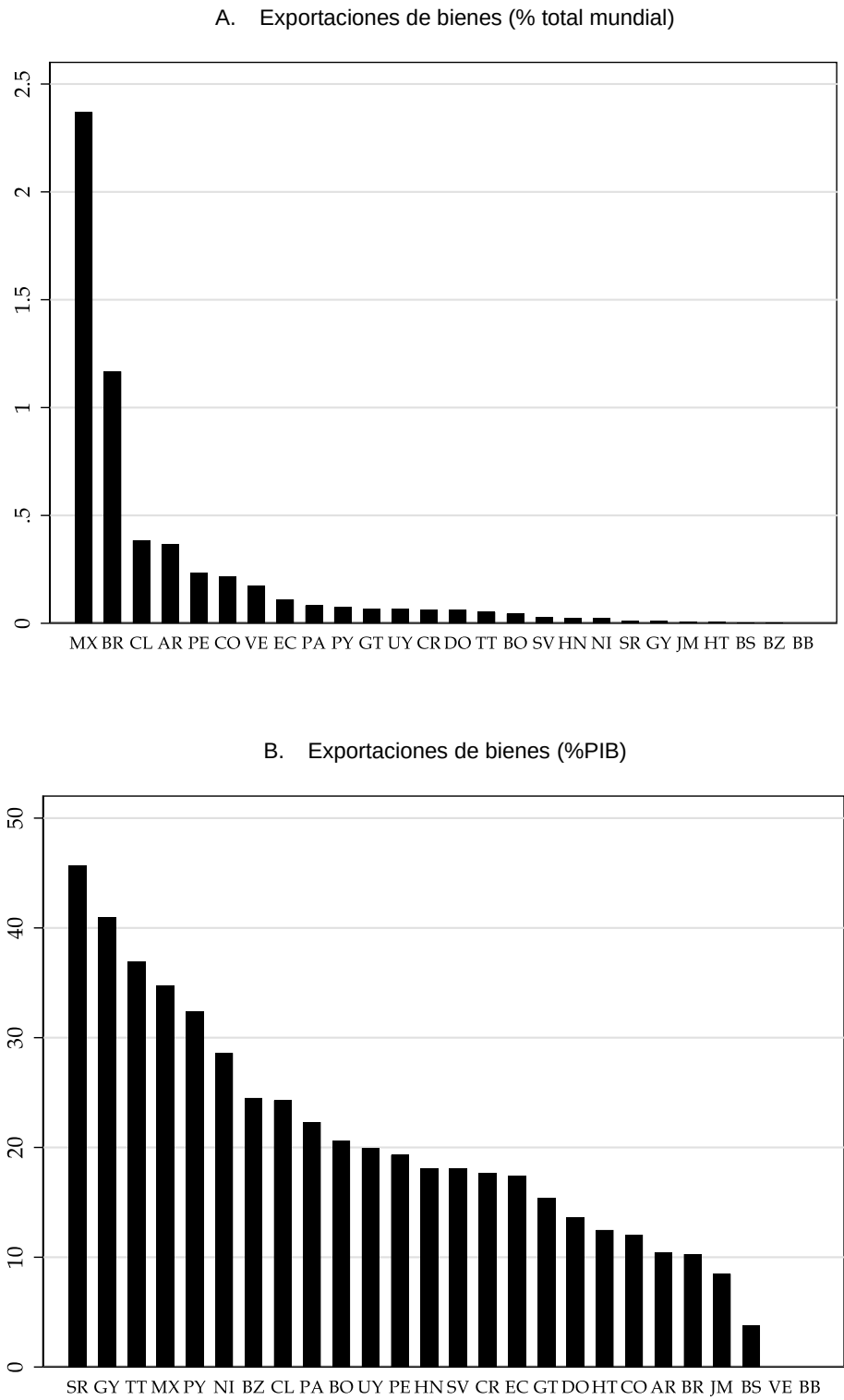
J. Número de países a los que se exporta



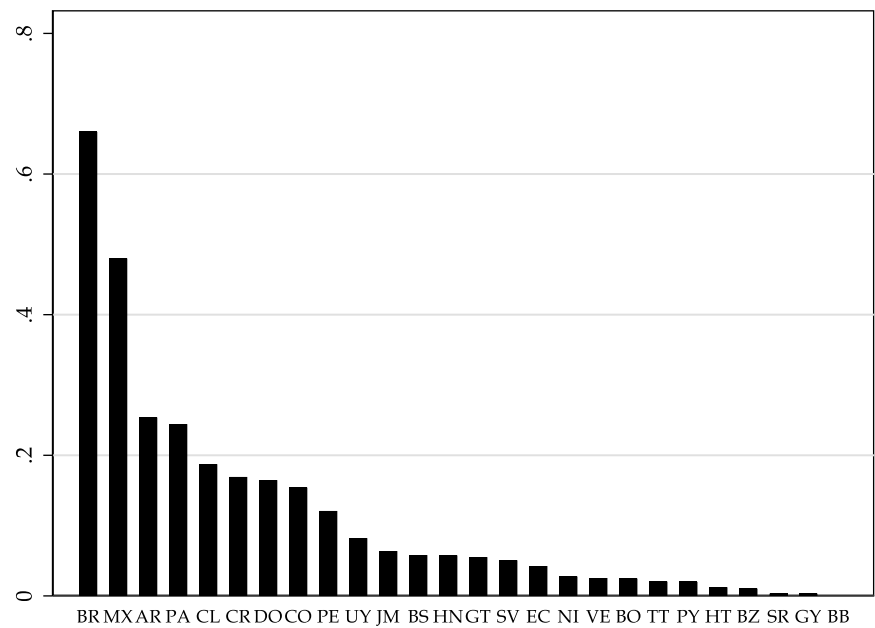
Notas: Las gráficas A, B y C se refieren al porcentaje que representa cada región sobre el total mundial de exportaciones de bienes, servicios e inversión extranjera directa. Las gráficas D, E y F se refieren al porcentaje del PIB que representan las exportaciones de bienes, servicios e inversión extranjera directa para el país mediano de cada región. La gráfica G se refiere al porcentaje de filiales de multinacionales que representa cada región, mientras que la gráfica F se refiere al número absoluto de filiales de multinacionales en cada región. Las gráficas H y J representan, respectivamente, el número de producto exportados y de países a los que exporta el país mediano en cada región. Todas las gráficas utilizan datos de 2017.

Fuentes: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, Dun and Bradstreet WorldBase, UNCTAD y World Development Indicators (World Bank).

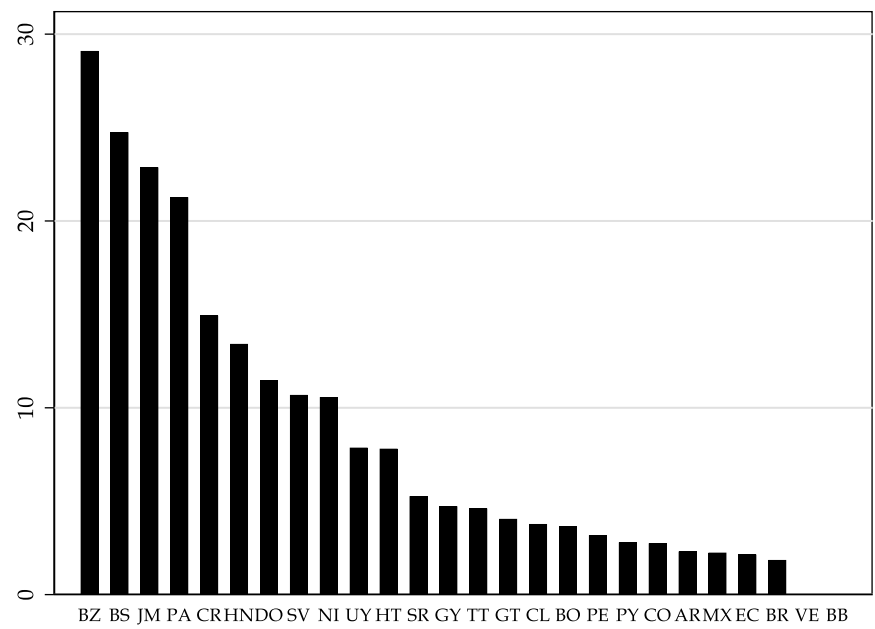
Figura 3. Exportaciones e IED por país en LAC (mediana, 2017)



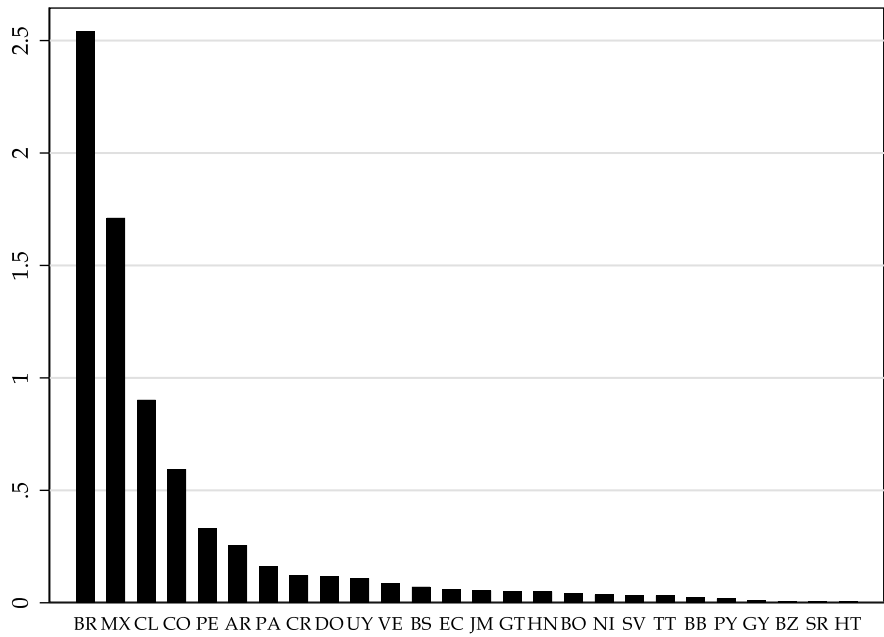
C. Exportaciones de servicios (% total mundial)



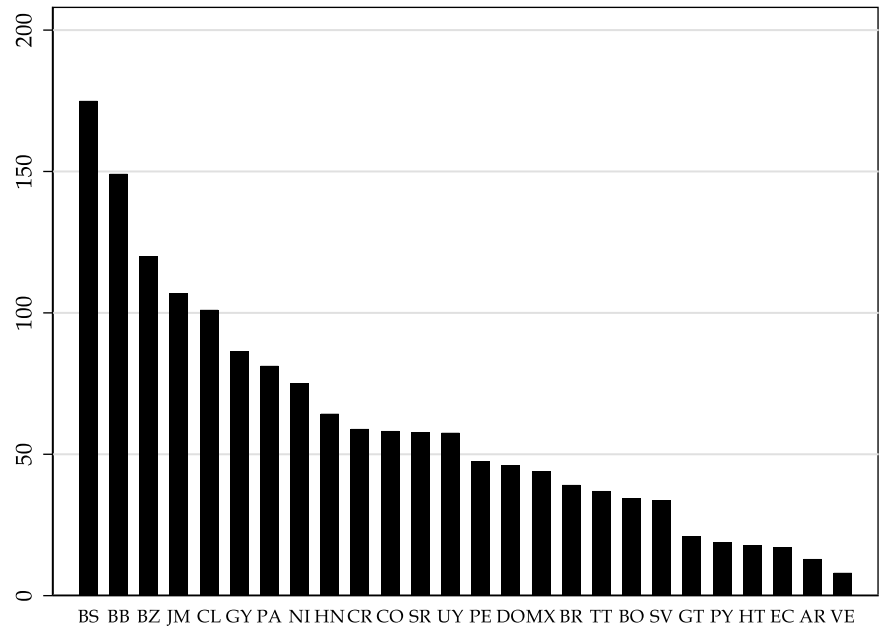
D. Exportaciones de servicios (% PIB)



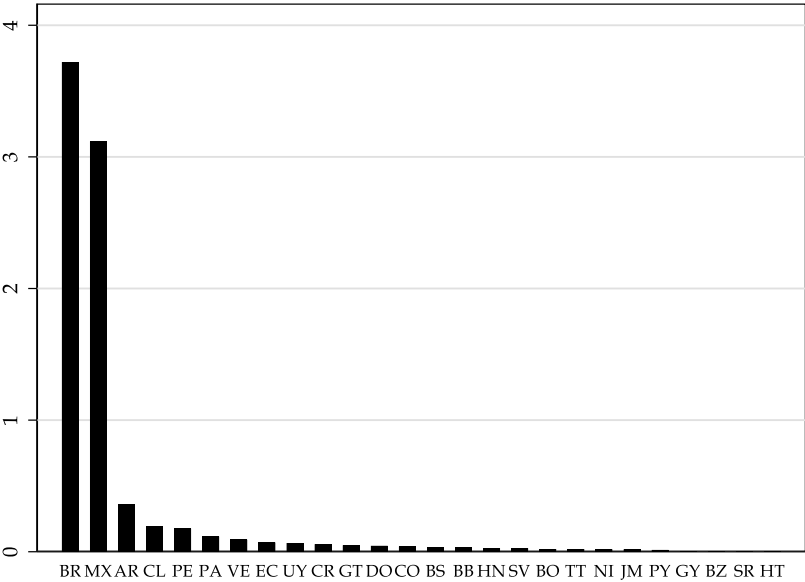
E. Stock de IED (% total mundial)



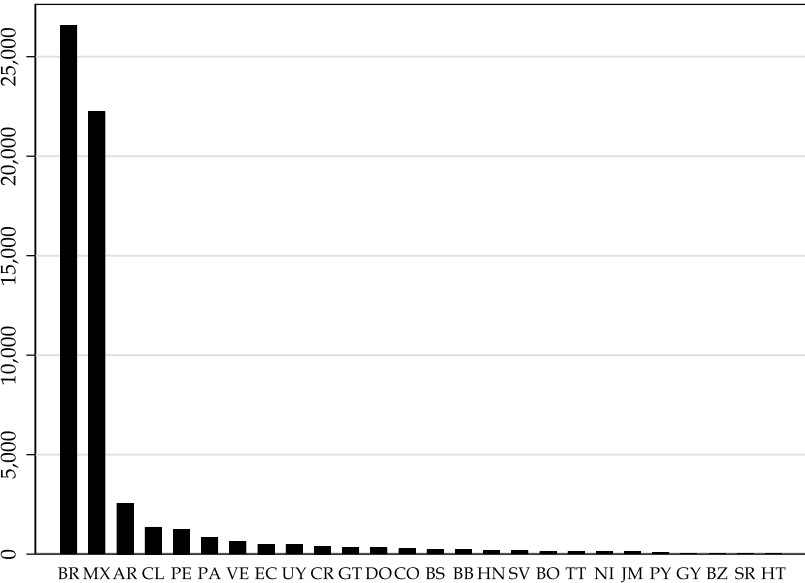
F. Stock de IED (% PIB)



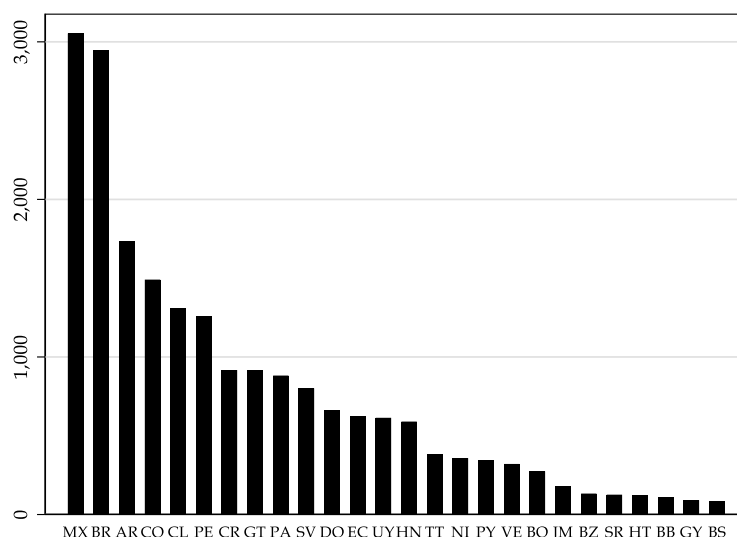
G. Filiales de Multinacionales (% total mundial)



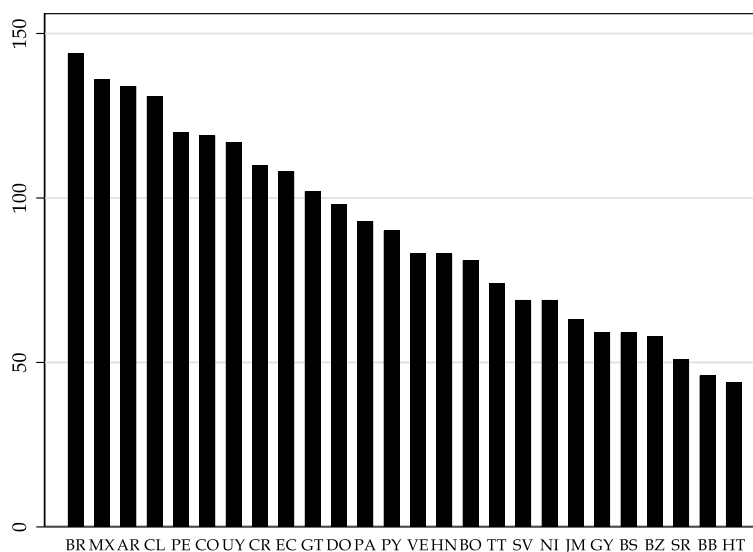
H. Filiales de Multinacionales (número)



I. Número de productos exportados



J. Número de países a los que se exporta

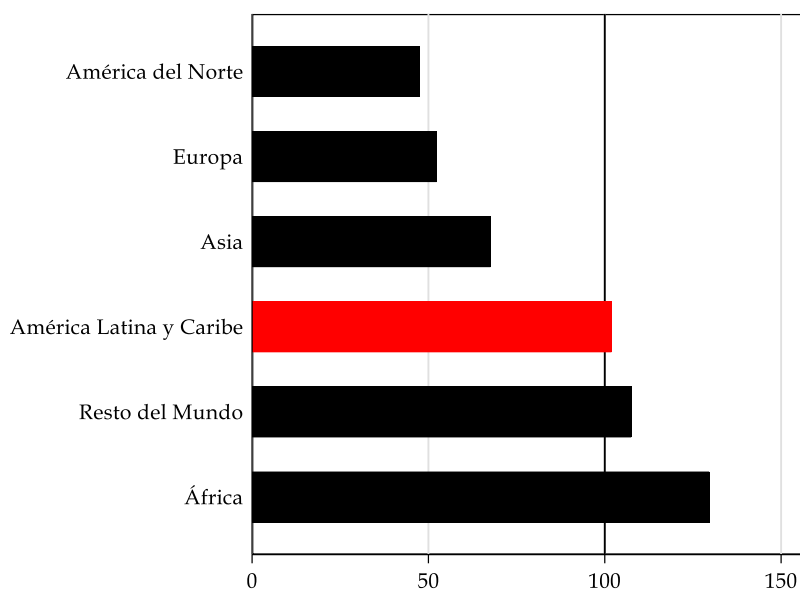


Notas: Las gráficas A, C y E se refieren al porcentaje que representa cada país de ALC sobre el total mundial de exportaciones de bienes, servicios e inversión extranjera directa. Las gráficas B, D y F se refieren al porcentaje del PIB que representan las exportaciones de bienes, servicios e inversión extranjera directa para cada país de ALC. La gráfica G se refiere al porcentaje de filiales de multinacionales que representa cada país de ALC, mientras que la gráfica H se refiere al número absoluto de filiales de multinacionales en cada región. Las gráficas J y I representan, respectivamente, el número de producto exportados y de países a los que exporta cada país de ALC. Todas las gráficas utilizan datos de 2017.

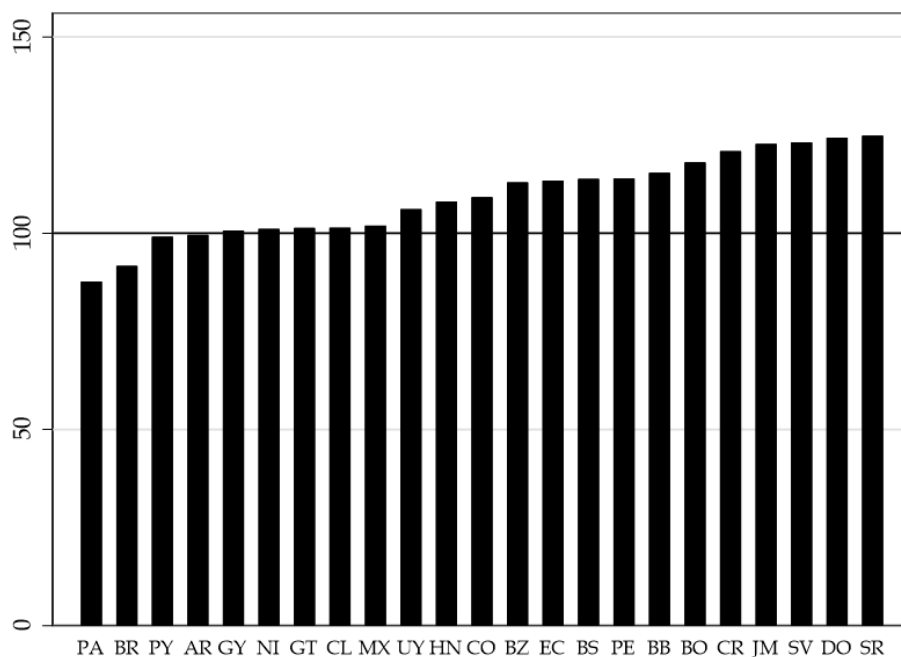
Fuentes: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, Dun and Bradstreet WorldBase, UNCTAD y World Development Indicators (World Bank).

Figura 4. Costes Comerciales

A. Costes Comerciales por Región (2015, Promedio Mundial=100)



B. Costes Comerciales por País en ALC (2015, Promedio Mundial=100)

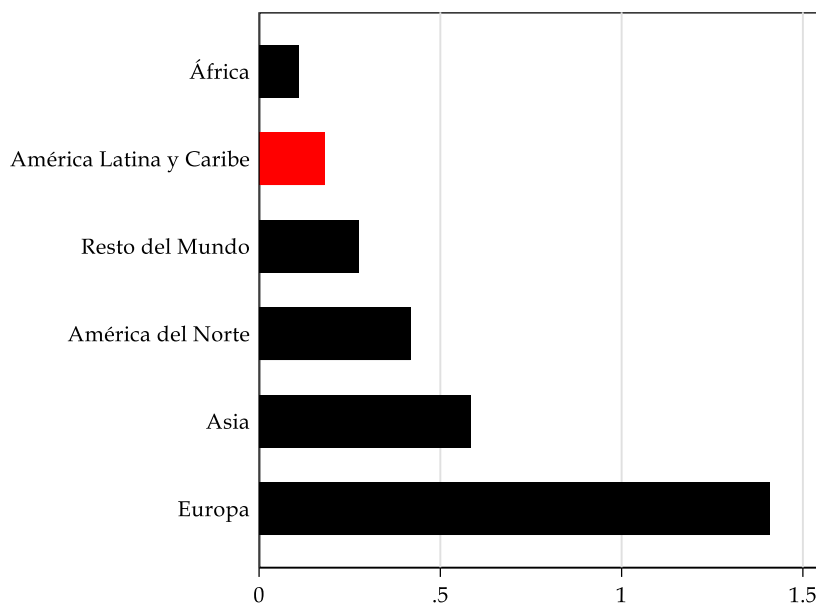


Notas: Las gráficas A y B muestran los costes comerciales estandarizados (donde 100 muestra los costes comerciales promedios a nivel mundial) para cada región (A) y cada país de ALC (B).

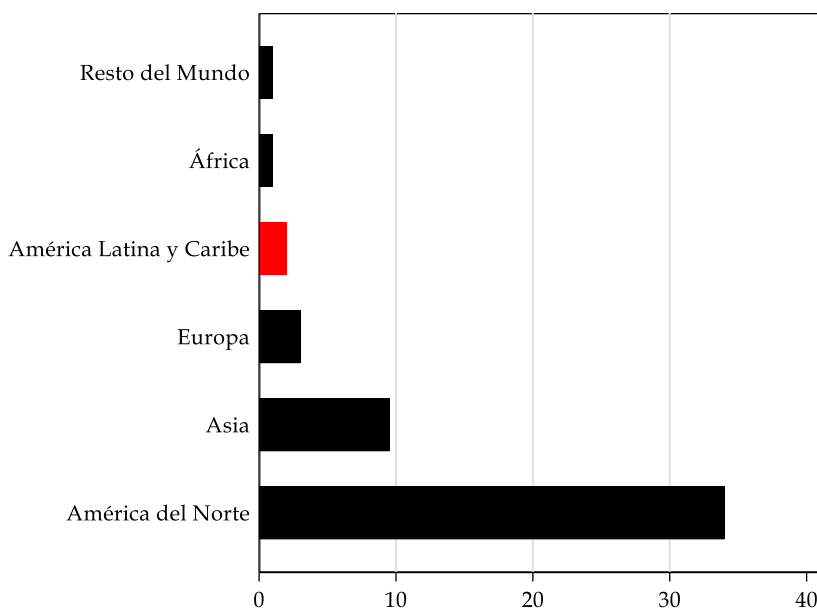
Fuentes: Elaboración propia con datos de la base de datos de costes comerciales Banco Mundial-ESCAP.

Figura 5. Infraestructura de transporte por región

A. Densidad de carreteras (km de carretera por km cuadrado de tierra)



B. Número de puertos containerizados por país – Mediana por región

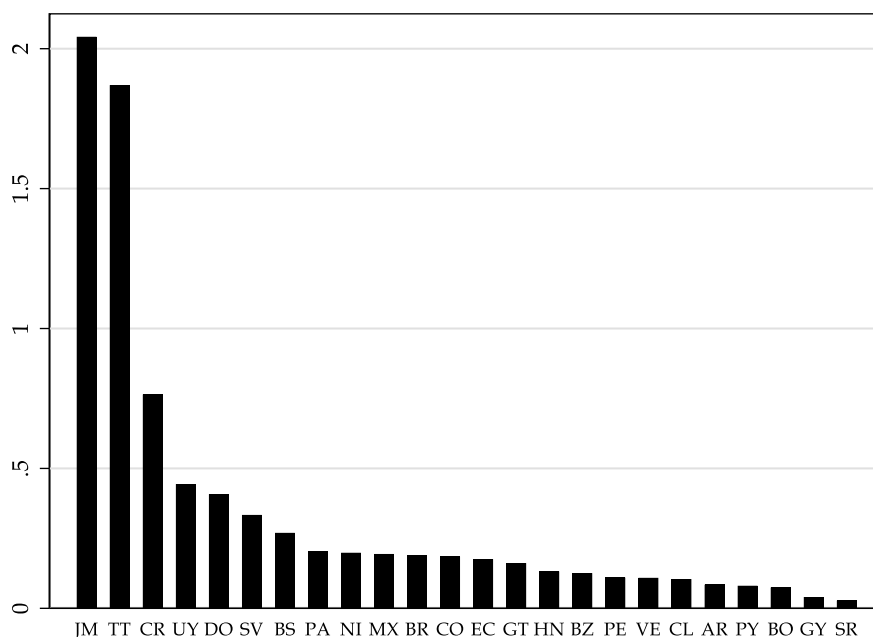


Notas: Las gráficas A y B muestran, respectivamente, la densidad de carreteras medida como kilómetros de carretera dividido por el área del país en kilómetros cuadrados y el número de puertos containerizados para el país mediano de cada región.

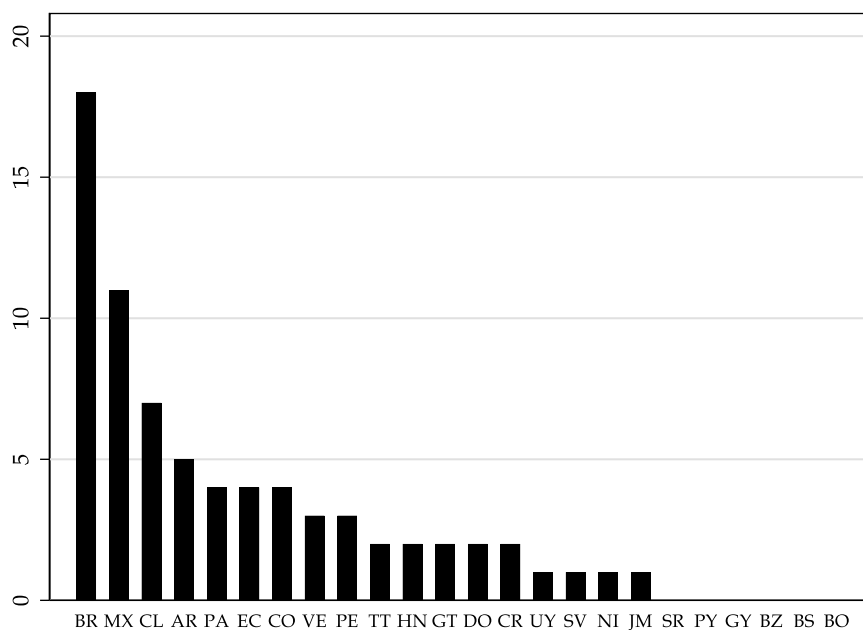
Fuentes: Elaboración propia con datos de World Bank, CIA World Factbook and Brooks et al. (2018).

Figura 6. Infraestructura de transporte por país en LAC

A. Densidad de carreteras (km de carretera por km cuadrado de tierra)



B. Número de puertos containerizados por país – Mediana por región

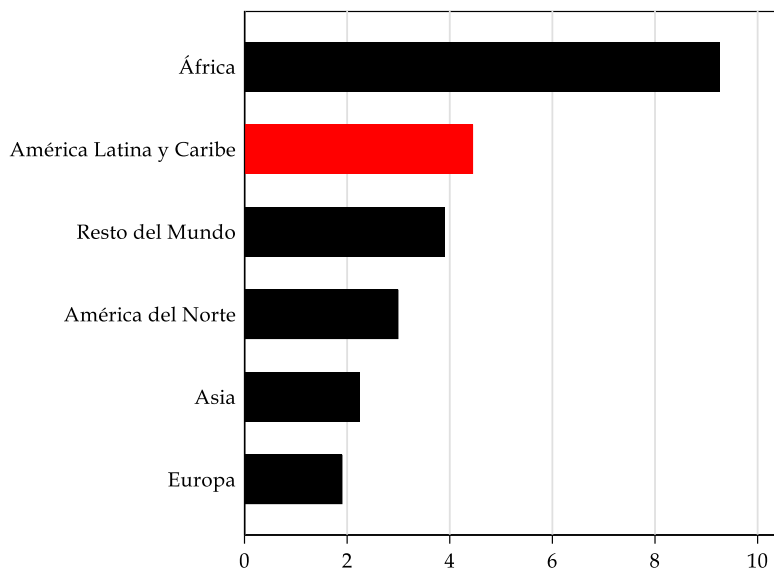


Notas: Las gráficas A y B muestran, respectivamente, la densidad de carreteras medida como kilómetros de carretera dividido por el área del país en kilómetros cuadrados y el número de puertos containerizados para cada país de ALC.

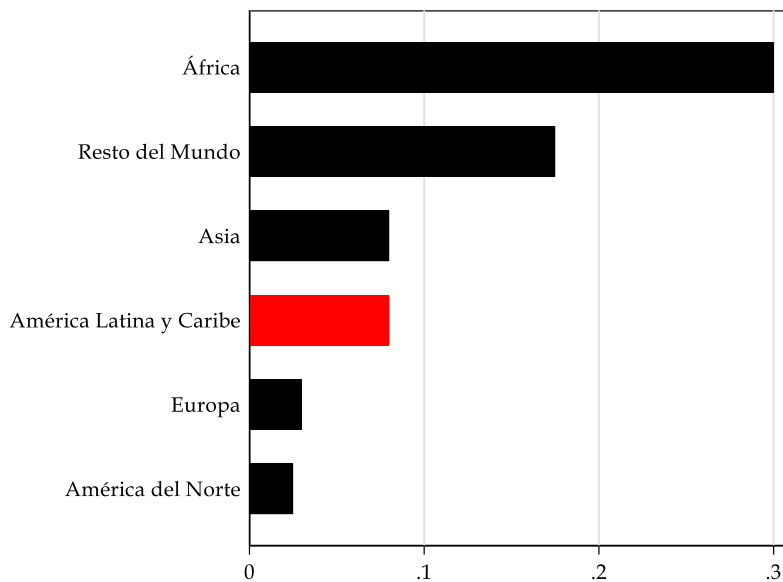
Fuentes: Elaboración propia con datos de World Bank, CIA World Factbook and Brooks et al. (2018).

Figura 7. Facilitación comercial: tiempo para exportar y porcentaje de inspección, por región

A. Tiempo medio para exportar por mar o por aire – Mediana por región (2018)



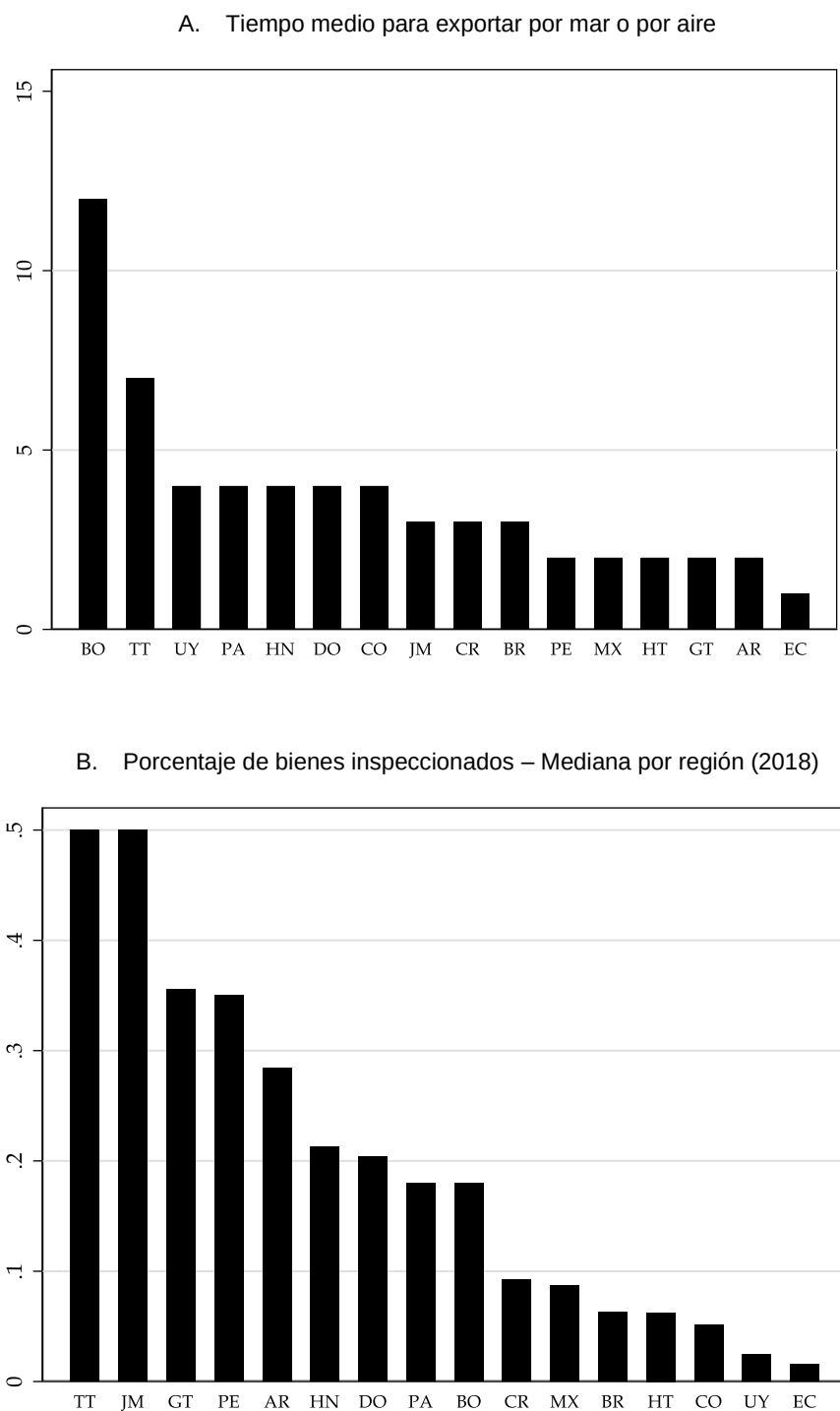
B. Porcentaje de bienes inspeccionados – Mediana por región (2018)



Notas: Las gráficas A y B muestran, respectivamente, el tiempo promedio necesario para exportar por mar o por aire y el porcentaje de bienes importados que son inspeccionados en aduanas para el país mediano de cada región.

Fuentes: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Figura 8 . Facilitación comercial: tiempo para exportar y porcentaje de inspección, por país de ALC

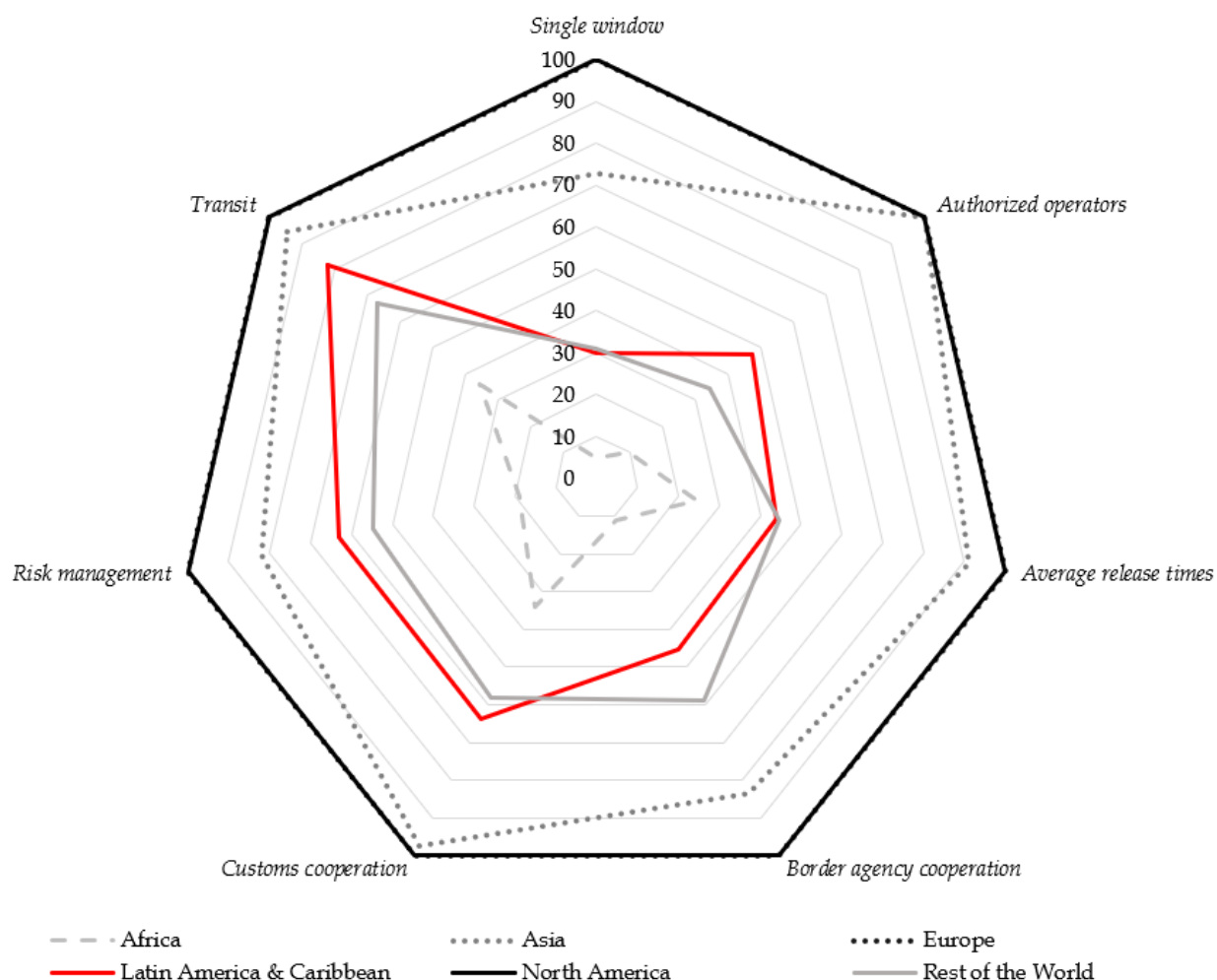


Notas: Las gráficas A y B muestran, respectivamente, el tiempo promedio necesario para exportar por mar o por aire y el porcentaje de bienes importados que son inspeccionados en aduanas para cada país de ALC.

Fuentes: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Figura 9. Implementación de políticas de facilitación comercial

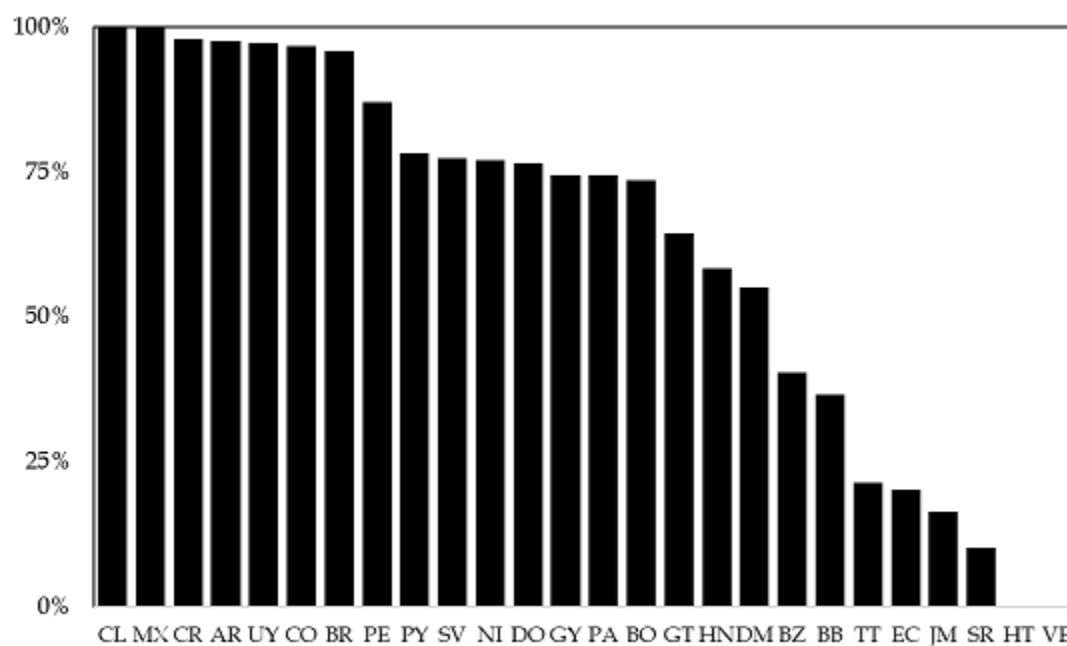
A. Implementación de distintas medidas del Acuerdo de Facilitación de Comercio de la OMC (2019)



Notas: El gráfico A muestra el nivel promedio de implementación de distintas medidas del acuerdo de facilitación comercial de la OMC por región en 2019. Cuando un país cumple con dicha medida se considera que su implementación para la misma es del 100%. En la gráfica se muestra el promedio a nivel regional para cada medida. Las medidas mostradas son la existencia de una ventanilla única de comercio electrónico o de un programa de operadores económicos autorizados, el nivel de cooperación entre agencias del borde y entre agencias aduaneras, los tiempos medios de liberación, la gestión apropiada del riesgo de acuerdo con las exigencias del tratado de facilitación comercial de la OMC y el cumplimiento de las medidas de tránsito estipuladas en el mismo. La gráfica muestra sólo algunas de las medidas estipuladas en dicho tratado, consideradas de especial relevancia.

Fuentes: Elaboración propia con datos de WTO.

B. Implementación media del Acuerdo de Facilitación de Comercio de la OMC por país (2019)

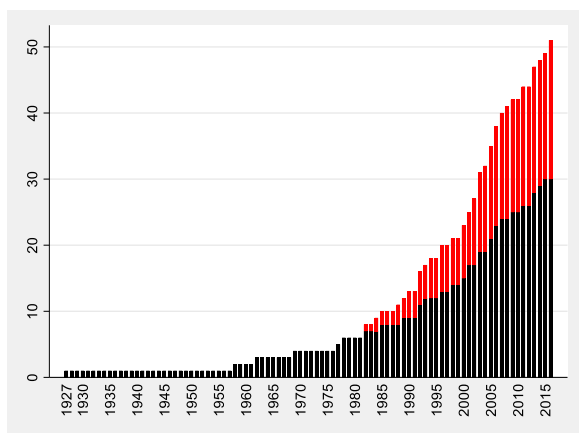


Notas: El gráfico B muestra el nivel promedio de implementación de todas las medidas del acuerdo de facilitación comercial de la OMC para cada país de ALC en 2019. Cuando un país cumple con una medida se considera que su implementación para la misma es del 100%. En la gráfica se muestra el promedio a nivel de país para todas las medidas.

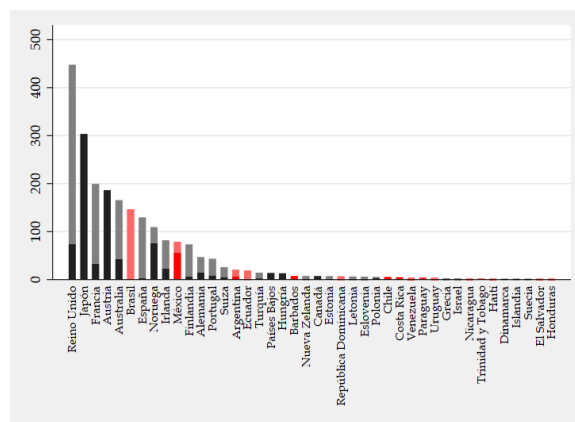
Fuentes: Elaboración propia con datos de WTO.

Figura 10. Agencias de Promoción de Inversiones

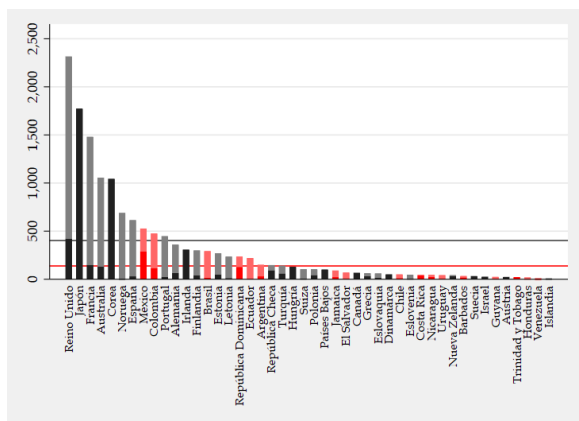
A. Número de Agencias (1925-2017)



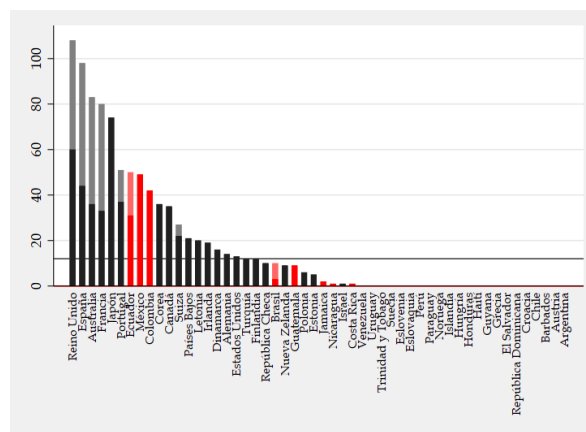
C. Presupuesto por agencia (2016)



B. Empleados por agencia (2016)



D. Número de Oficinas en el Exterior

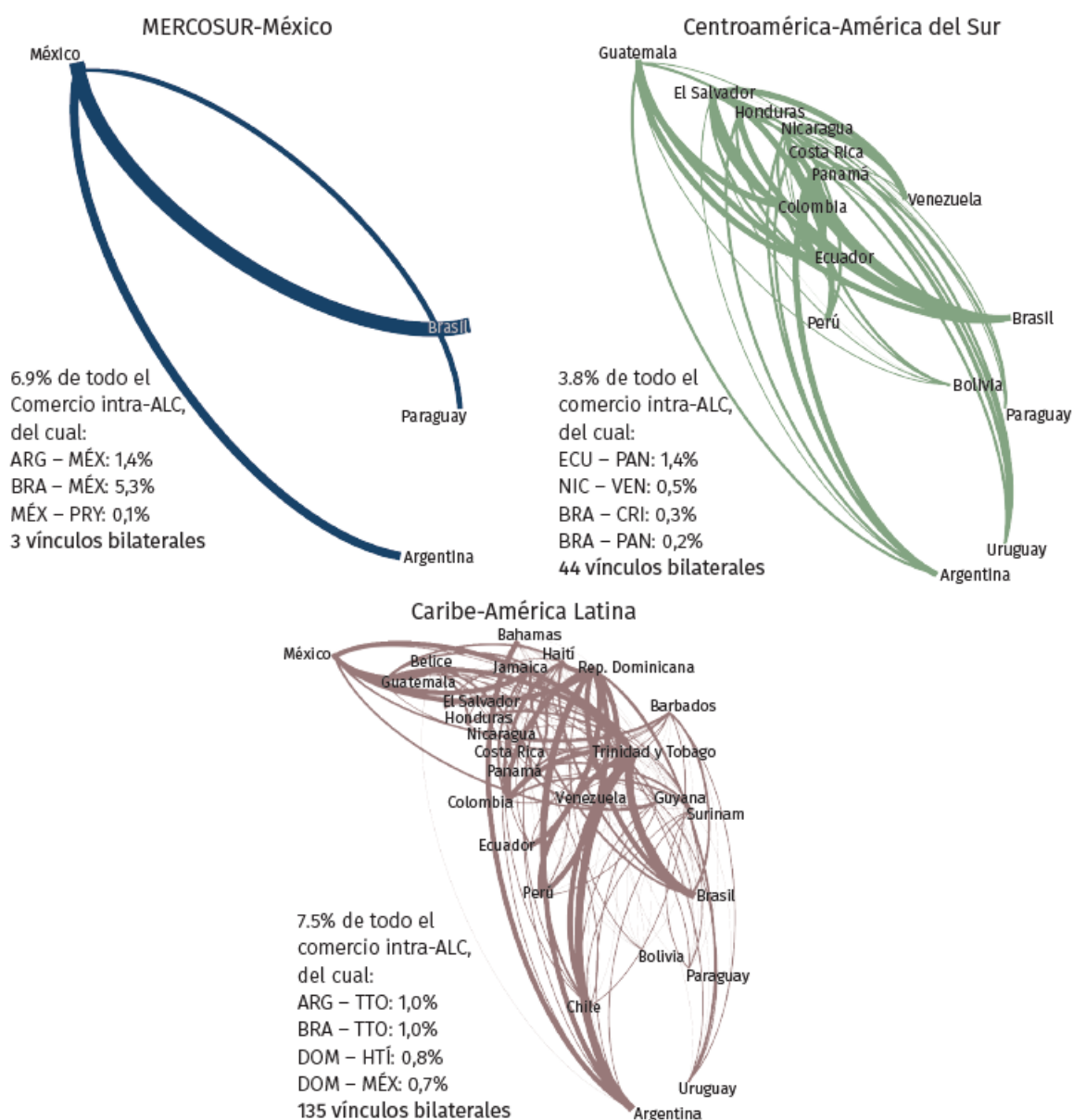


Notas: La gráfica A muestra el número de agencias de promoción de inversión en ALC (en rojo) y la OECD (en negro). Los gráficos B y C muestran, respectivamente, el número de empleados y el presupuesto total de las agencias de promoción de inversiones en ALC (en rojo) y en la OECD (en negro). Finalmente, el gráfico D muestra el número de oficinas en el exterior de las agencias de promoción de inversiones en ALC (en rojo) y en la OECD (en negro).

Fuente: Volpe Martincus y Sztajerowska (2019).

Figura 11. Vínculos faltantes en la arquitectura de integración de la región

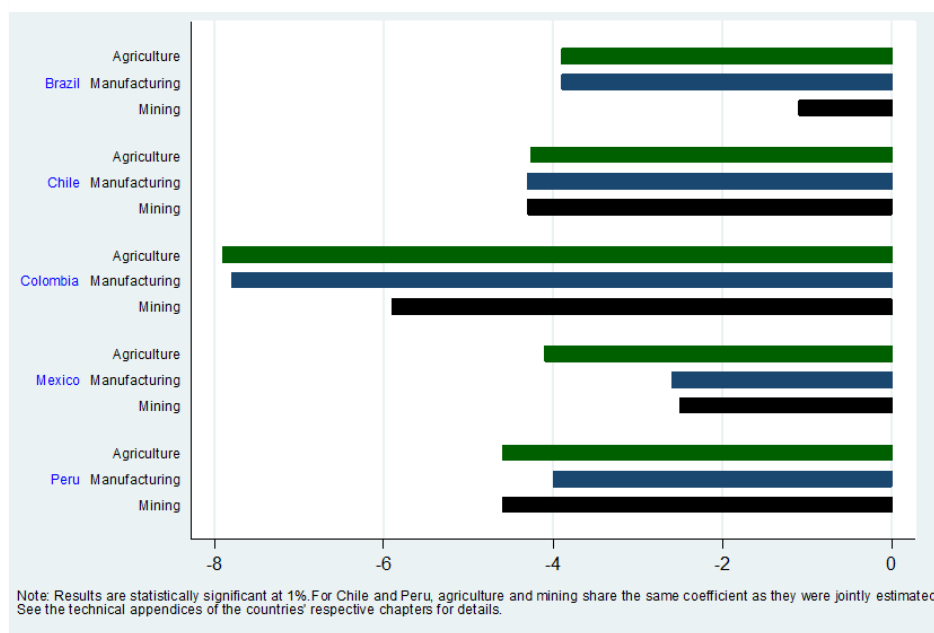
(Porcentaje del comercio intrarregional en América Latina y el Caribe, valores y cantidad de relaciones bilaterales)



Notas: La gráfica muestra las relaciones de comercio bilaterales (vínculos) de ALC que no están cubiertas por acuerdos comerciales preferenciales. Se muestran desde la perspectiva de México (líneas azules), Centroamérica (líneas verdes) y el Caribe (líneas marrones). El grosor de las líneas es proporcional al valor del comercio.

Fuente: Mesquita Moreira (2018).

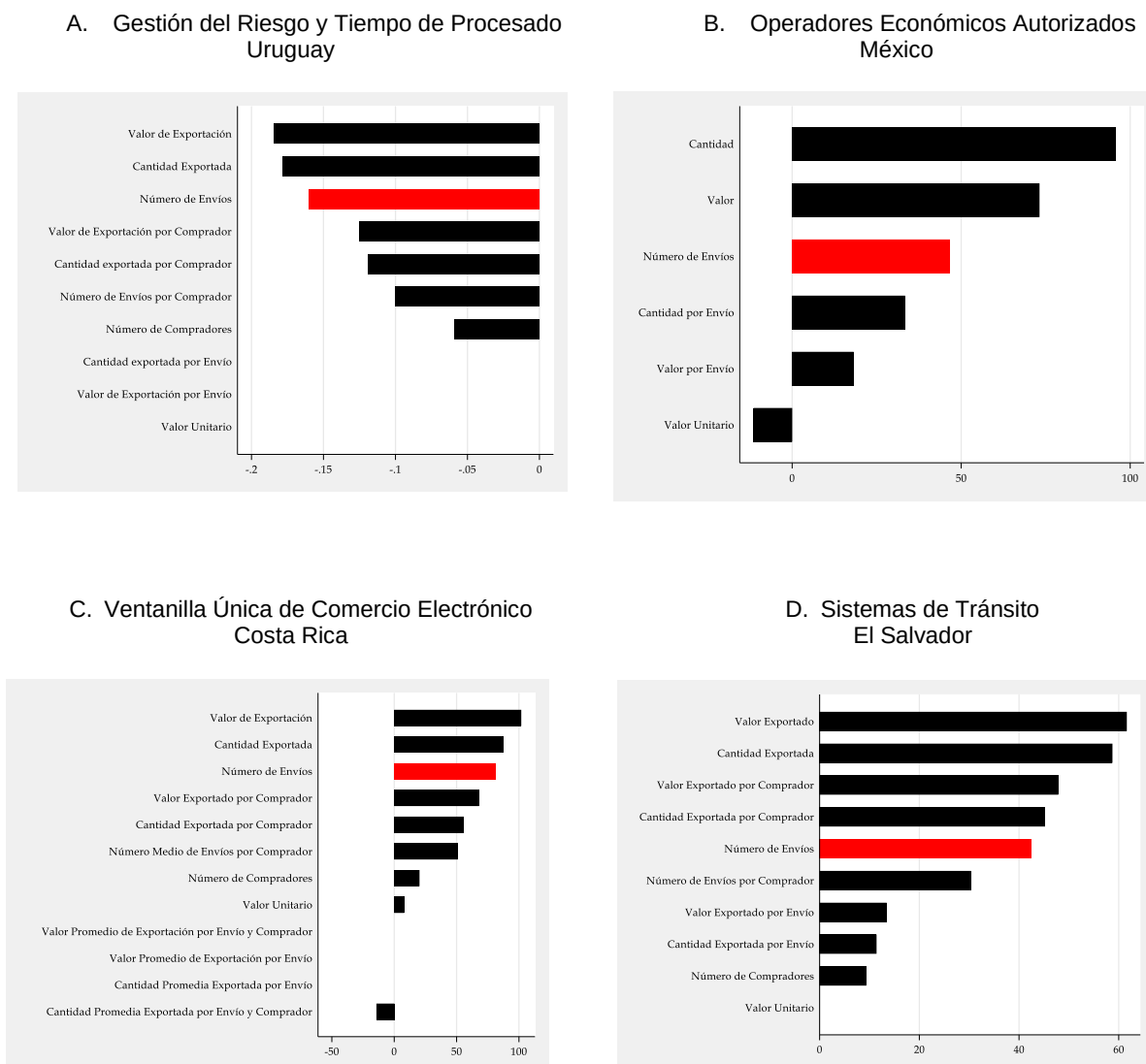
Figura 12. Impacto de Costes de Transporte sobre Exportaciones



Notas: la gráfica muestra el impacto de los costes de transporte sobre las exportaciones por sector y por país basado en las estimaciones en Mesquita Moreira et al (2013). Los resultados muestran una correlación negativa y estadísticamente significativa entre costes de transportes y exportaciones de bienes en los cinco países estudiados (Brasil, Chile, Colombia, México y Perú) para todos los sectores analizados (agricultura, manufacturas y minería). Los coeficientes representan el cambio porcentual en las exportaciones de acuerdo con un incremento del 1% en los costes de transporte.

Fuente: Mesquita Moreira et al (2013).

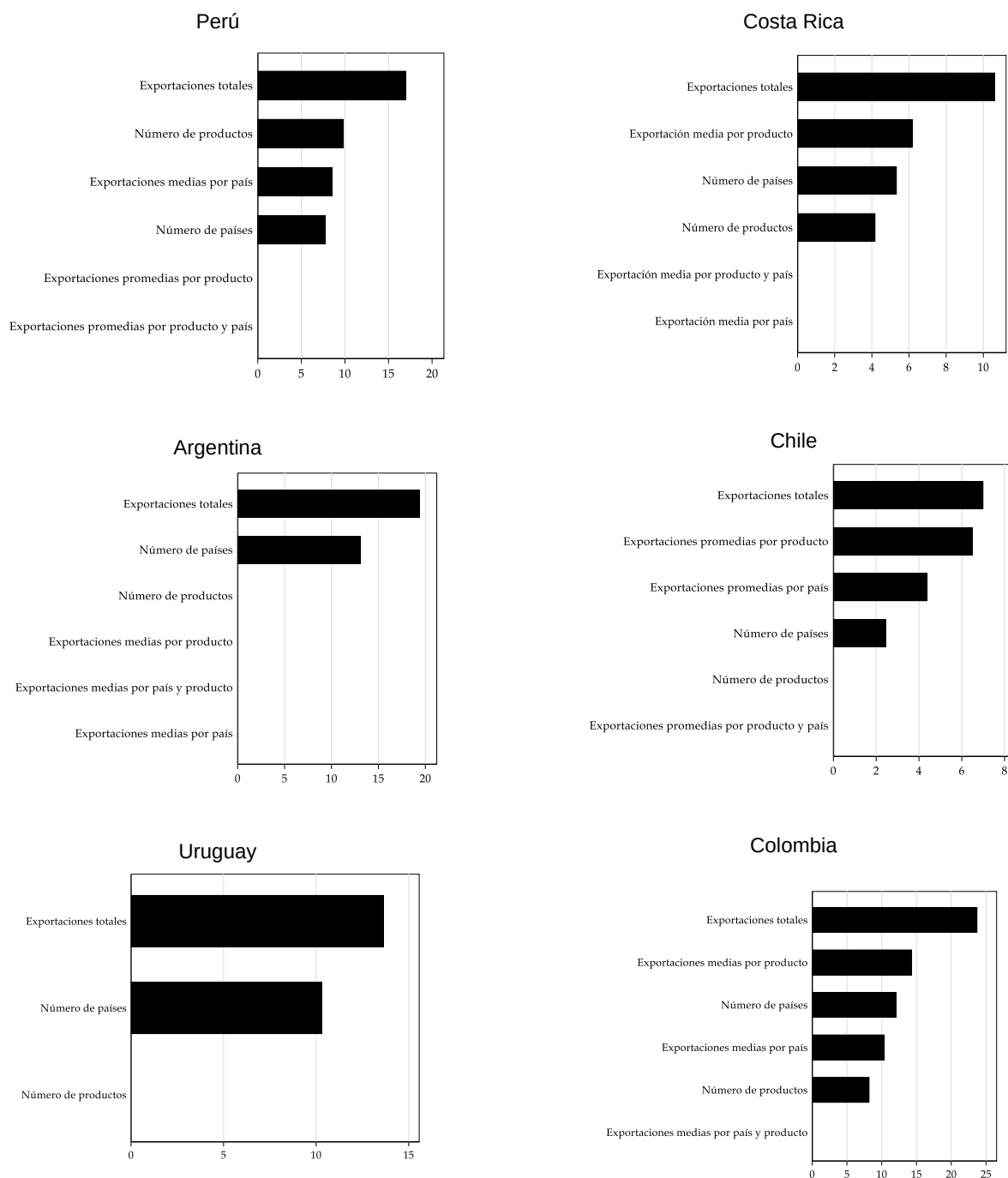
Figura 13. Impacto de las medidas de facilitación comercial sobre las exportaciones



Notas: la gráfica A muestran el cambio proporcional estimado en valores de exportación, cantidad exportada, número de envíos, cantidad o valor exportada por comprador y valor unitario, entre otros, en respuesta a un incremento del 1% en el tiempo de procesamiento de las exportaciones (usando el caso de Uruguay). La gráfica B muestra el impacto de la existencia de un programa de operador económico autorizado sobre la cantidad, valor, número de envíos, cantidad enviada, valor del envío y valor unitario de las exportaciones (usando el caso de México). La gráfica C muestra el impacto de un programa de ventanilla única de comercio electrónico en Costa Rica sobre distintos márgenes de exportación (incluyendo valor de exportación, cantidad exportada, número de envíos y valor y cantidad exportada por comprador). La gráfica D muestra el impacto sobre dichos márgenes de exportación de un programa de sistemas de tránsitos en El Salvador. En rojo se destaca el impacto de cada uno de ellos sobre el número de envíos (mostrando el efecto positivo de los programas de operador económico autorizado, ventanilla única y sistemas de tránsito y el efecto negativo de un aumento en el tiempo de procesamiento).

Fuente: Volpe Martincus (2016) con datos de DNA-Uruguay, SAT-México, DGA-Costa Rica y DGA-El Salvador.

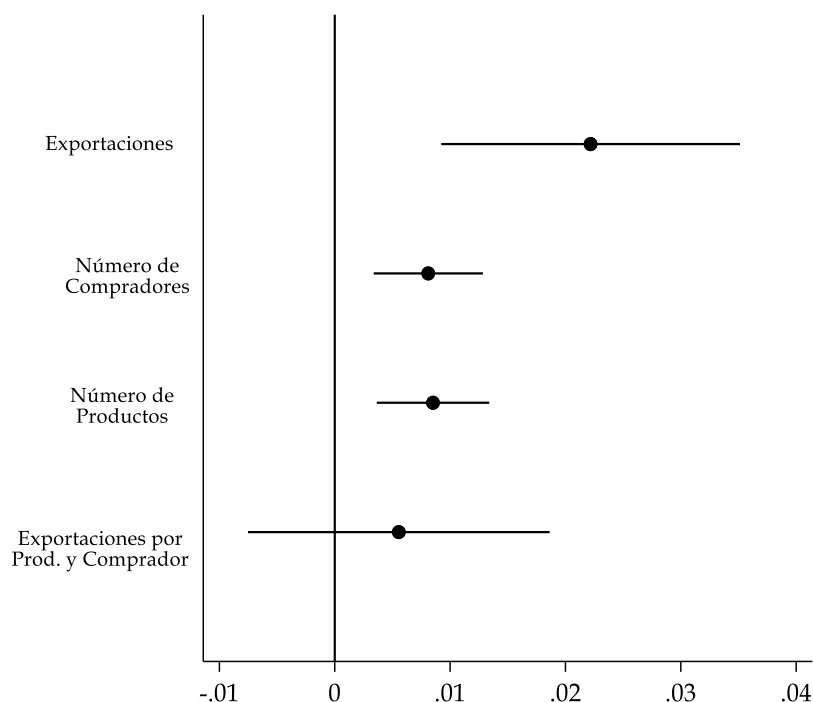
Figura 14. Impacto de las agencias de promoción de exportaciones



Notas: las gráficas muestran el impacto positivo de la asistencia de distintas agencias de promoción de exportaciones en Perú, Costa Rica, Argentina, Chile, Uruguay y Colombia sobre distintos márgenes de exportaciones incluyendo exportaciones totales, número de productos, exportaciones medias por país, número de países, número de productos y exportaciones promedias por producto, país o producto-país. Los coeficientes muestran el impacto en términos porcentuales (por ejemplo, una intervención de PROMPERU incrementa las exportaciones totales en aproximadamente un 16%).

Fuentes: Volpe Martincus (2010), basado en datos de PROMPEX/PROMPERU, PROCOMER, URUGUAY XXI, PROCHILE, EXPORTAR y PROEXPORT/PROCOLOMBIA.

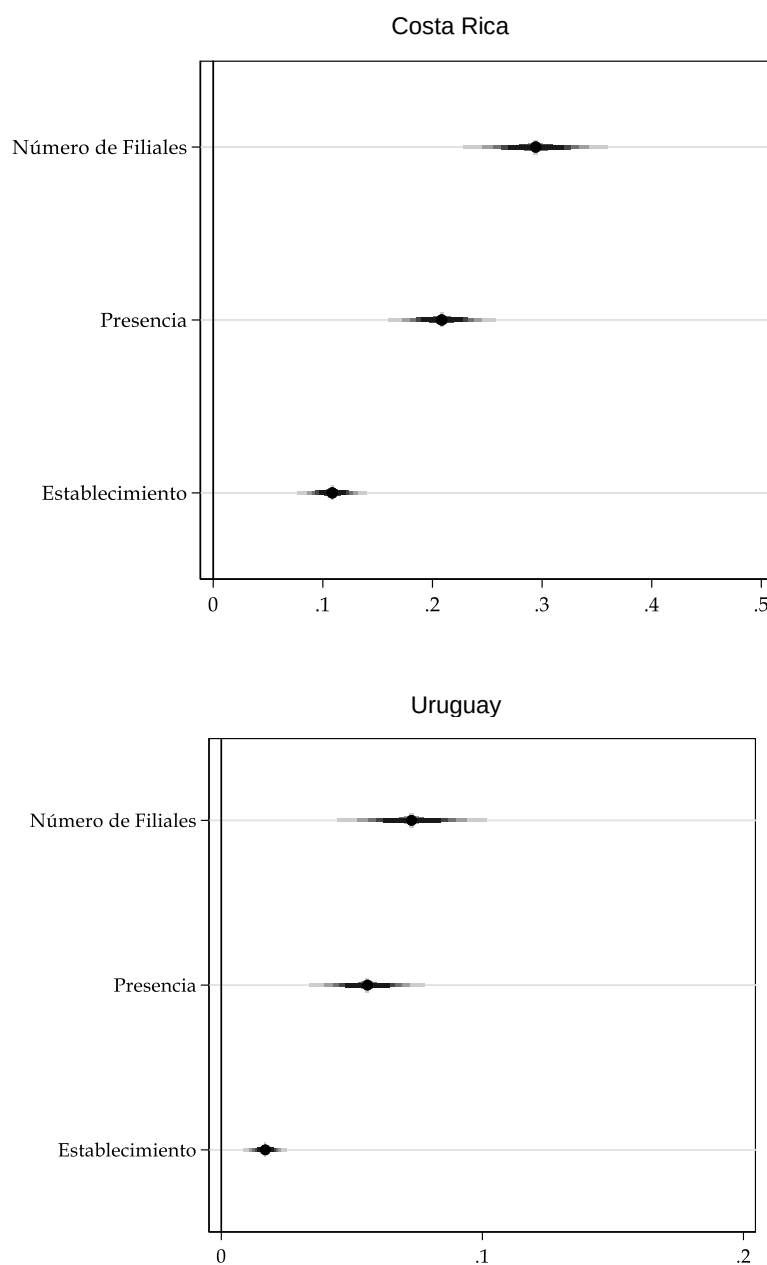
Figura 15. Impacto de ConnectAmericas



Notas: la gráfica muestra el impacto del uso de ConnectAmericas sobre las exportaciones totales, el número de compradores, el número de productos y las exportaciones por producto y comprador. Se representa el impacto promedio, así como el intervalo de confianza estimado (a un nivel de confianza del 95%). El impacto promedio se mide en términos porcentuales (por ejemplo, utilizar la plataforma ConnectAmericas se corresponde con un incremento estimado del 2% de las exportaciones).

Fuentes: Elaboración propia basada en Carballo et al. (2019).

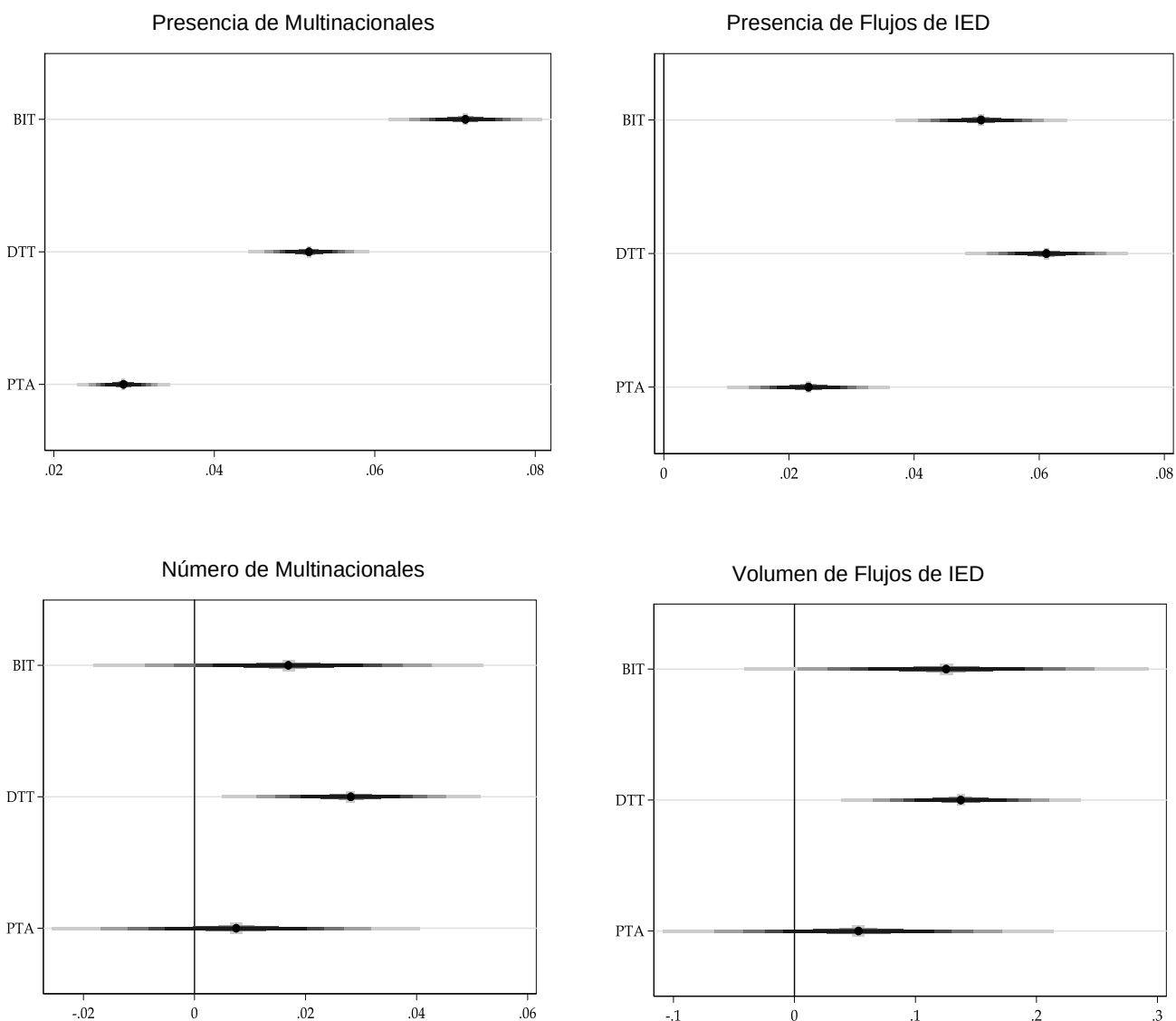
Figura 16. Impacto de las agencias de promoción de inversiones



Notas: la gráfica muestra el impacto positivo de la asistencia de las agencias de promoción de inversiones de Costa Rica (CINDE) y Uruguay (Uruguay XXI) sobre el número de filiales, la presencia de filiales extranjeras y el establecimiento de una multinacional extranjera. Se representa el impacto promedio, así como el intervalo de confianza estimado (a un nivel de confianza del 95%). El coeficiente muestra el aumento en la probabilidad de estar presente en o de aumentar el número de filiales extranjeras en el país (por ejemplo, la asistencia de CINDE aumenta en 20 puntos porcentuales la probabilidad de estar presente en Costa Rica).

Fuente: Elaboración propia basada en Volpe Martincus et al. (2019).

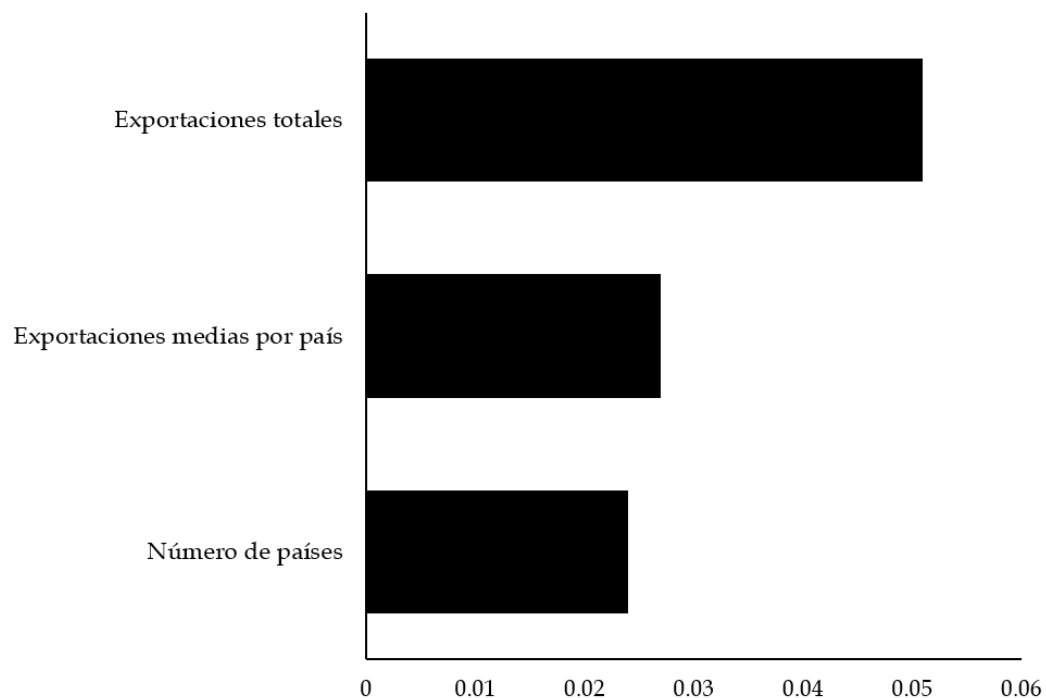
Figura 17. Impacto de los acuerdos de integración



Notas: la gráfica muestra el impacto positivo de la asistencia los acuerdos bilaterales de comercio (BIT), acuerdos de doble tributación (DTT) y acuerdos preferenciales de comercio (PTA) sobre la presencia de multinacionales, la presencia de flujos positivos de inversión extranjera directa, el número de multinacionales y el volumen de flujos de inversión extranjera directa. Se representa el impacto promedio, así como el intervalo de confianza estimado (a un nivel de confianza del 95%).

Fuente: Elaboración propia con datos de Dun and Bradstreet WorldBase, OECD, UNCTAD, Baier y Bergstrand (2018) y WTO.

Figura 18. Impacto del Acceso a crédito (total de deuda financiada por bancos) sobre las exportaciones totales



Notas: la gráfica muestra el impacto positivo del acceso a crédito (medido como el total de deuda financiada por bancos), sobre las exportaciones totales, las exportaciones medias por país y el número de países a los que se exporta. Se representa el impacto promedio, así como el intervalo de confianza estimado (a un nivel de confianza del 95%). El coeficiente muestra el impacto de un aumento de un 1% en el acceso a crédito sobre dichas variables.

Fuente: Molina y Roa (2014), basado en Tablas 5-7.

SELECCIÓN DE PRODUCTOS DE CONOCIMIENTO ELABORADOS POR EL GRUPO BID EN EL SECTOR DE INTEGRACIÓN Y COMERCIO



Cómo Armar el Rompecabezas de la Promoción de Inversiones

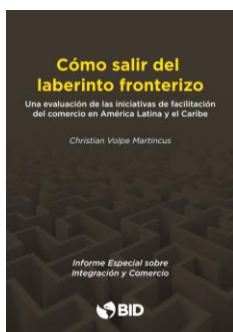
El conocimiento de que se dispone hasta ahora sobre las políticas de promoción de inversiones en el mundo es limitado. A diferencia de otros apoyos gubernamentales a las empresas, incluidas las políticas de promoción de exportaciones, ha habido muy pocos estudios comparativos sobre las políticas de promoción de inversiones, en general, y sobre las actividades de las Agencias de Promoción de Inversiones (API) durante los últimos años, en particular. En consecuencia, se carece de información sistemática suficiente acerca de quiénes son las API (por ejemplo, cómo están organizadas, de quién dependen, qué recursos tienen); qué actividades llevan a cabo (es decir, cuáles son sus funciones y actividades); y cómo lo hacen (si fijan metas de inversión y de qué manera, si cooperan con otras entidades, si supervisan y evalúan sus propias actividades, etc.). Éstas tres dimensiones se resumen en la presente publicación, poniendo de relieve las similitudes y las diferencias entre las API de América Latina y el Caribe y las API de los países de la OCDE.



Conectando los puntos: Una hoja de ruta para una mejor integración de América Latina y el Caribe

¿Qué puede decirse del experimento de América Latina y el Caribe con la integración regional? ¿Satisfizo las expectativas? ¿Qué sugiere este experimento para la agenda de integración regional hacia el futuro? Los cambios tectónicos ocurridos en la economía mundial durante el último cuarto de siglo, ¿son importantes para el diseño de políticas? Este informe ofrece respuestas a estas preguntas acuciantes. Sostiene que, si bien el "nuevo regionalismo" resultó, en términos generales, efectivo para promover el comercio intrarregional, no logró impulsar la competitividad de la región en el exterior. La fragmentación es vista como el pecado original, y su redención a través de la convergencia, como el camino a seguir. Las recomendaciones de política ofrecen vías alternativas hacia la convergencia —desde un enfoque cauteloso de acumulación de reglas de origen hasta una carrera sin escalas hacia un TLC-ALC— pero incluyen también una advertencia: en el desafiante entorno comercial de la actualidad, los beneficios de avanzar con cautela pueden ser demasiado exigüos o llegar demasiado tarde.

Disponible en: <https://publications.iadb.org/es/conectando-los-puntos-una-hoja-de-ruta-para-una-mejor-integracion-de-america-latina-y-el-caribe>



Cómo salir del laberinto fronterizo¹⁰³: Una evaluación de las iniciativas de facilitación del comercio en América Latina y el Caribe

Las fronteras reales pueden ser densas. No son líneas adimensionales tal como se asume generalmente en los modelos teóricos o en los análisis empíricos, sino regiones pobladas por múltiples agencias que desarrollan y administran regulaciones que las firmas deben cumplir cuando comercian internacionalmente y que en muchos casos tienen sus propios procedimientos específicos para asegurar el cumplimiento de aquellas. Según cómo estén diseñados dichos procedimientos, las fronteras pueden convertirse en laberintos difíciles de atravesar. Ello es crucial, ya que, al influir sobre los tiempos que insume conectar orígenes y destinos, los procedimientos de las agencias fronterizas pueden afectar el comercio, especialmente en un contexto caracterizado por la segmentación espacial de las cadenas de producción y la comercialización ajustada a la demanda. Recientemente, los países de ALC han implementado varias iniciativas de facilitación comercial que apuntan a racionalizar y simplificar el procesamiento administrativo de los flujos de comercio y, por ende, reducir los tiempos que demanda comerciar. Cómo salir del laberinto fronterizo sistematiza una nueva línea de investigación en materia de política comercial y proporciona a los funcionarios de los países y los organismos internacionales herramientas valiosas que ayudarán a diseñar y evaluar las políticas en esta área, la cual será muy activa en los próximos años conforme los países trabajen en la implementación del acuerdo multilateral logrado en Bali.



Monitor de Comercio e Integración 2018. El salto de calidad: La sofisticación de las exportaciones como motor del crecimiento

El Monitor de Comercio e Integración 2018 analiza la recuperación comercial en curso en la región y traza un balance de la competitividad en los mercados mundiales, poniendo énfasis en la capacidad posicionarse en los sectores de mayor calidad, densidad tecnológica y sofisticación. Esta edición es la más reciente de una serie de informes elaborados por el Sector de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) que estudian la evolución de la inserción de ALC en el sistema comercial mundial, haciendo uso de los datos disponibles en INTrade, el sistema de información del BID sobre integración y comercio.

Disponible en: <https://publications.iadb.org/es/monitor-de-comercio-e-integracion-2018-el-salto-de-calidad-la-sofisticacion-de-las-exportaciones>

¹⁰³ Cada uno de los primeros seis capítulos de este informe se basa en un documento de trabajo técnico especializado disponible en el sitio web del BID <https://www.iadb.org/en/topics/trade/out-of-the-border-labyrinth%2C20206.html>. En particular, los Capítulos 1 a 6 se basan, respectivamente, en Carballo, Graziano, Schaur y Volpe Martincus (2016); Volpe Martincus, Carballo y Graziano (2015, 2016); Carballo, Schaur y Volpe Martincus (2016); Carballo, Schaur y Volpe Martincus (2016); Carballo, Graziano, Schaur y Volpe Martincus (2016); y Carballo, Graziano, Schaur y Volpe Martincus (2016).



Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la era de las Cadenas Globales de Valor

El surgimiento de las cadenas globales de valor está permitiendo que las naciones que se vinculan a ellas se industrialicen a un ritmo mucho más acelerado que el que necesitarían desarrollando cadenas domésticas completas. Además de crear oportunidades para diversificar la producción y el comercio, la participación en estas cadenas globales permite que los países capturen algunas de las ganancias asociadas al bien manufacturado en la cadena sin tener que poseer habilidades en todas sus etapas de producción. A pesar de estos potenciales beneficios, muy pocos países en América Latina y el Caribe están aprovechando estas nuevas tendencias en la organización internacional de la producción. Este reporte presenta inicialmente un panorama muy completo del nivel de participación de los países de la región en las cadenas globales de valor vis à vis otras regiones del mundo. Posteriormente se examinan los principales factores que subyacen a las tasas de participación observadas, para concluir con una serie de propuestas de política.

Disponible en: <https://publications.iadb.org/es/publicacion/17526/fabricas-sincronizadas-america-latina-y-el-caribe-en-la-era-de-las-cadenas>



Muy lejos para exportar: Los costos internos de transporte y las disparidades en las exportaciones regionales en América Latina y el Caribe

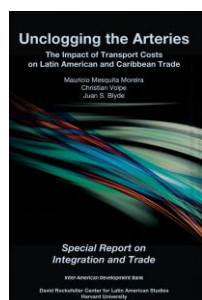
Con la reducción de los aranceles de importación, la precaria infraestructura y la creciente especialización en bienes intensivos en logística, podría decirse que los costos de transporte son hoy el obstáculo más formidable para el comercio exterior en ALC. Sin embargo, es poco lo que se sabe sobre los impactos de estos costos en la región, tanto dentro como fuera de las fronteras. En este estudio, el cual hace parte de un esfuerzo más amplio de investigación del BID por llenar este vacío de información, se evalúa el papel que desempeñan los costos internos de transporte ("de la fábrica al puerto") en determinar el nivel y diversificación de las exportaciones tanto a escala nacional como subnacional. La dimensión subnacional es particularmente importante, dado que las exportaciones de ALC se encuentran excesivamente concentradas en unos pocos municipios. Utilizando una serie de estrategias empíricas y una base de datos novedosa--que abarca el origen y destino, así como los costos internos de transporte de las exportaciones municipales en cinco de los países más grandes de la región (Brasil, Chile, Colombia, México y Perú)--, el estudio revela que una disminución en esos costos puede tener un impacto significativo en las exportaciones, particularmente en aquellos municipios que menos exportan.

Disponible en: <https://publications.iadb.org/es/publicacion/17434/muy-lejos-para-exportar-los-costos-internos-de-transporte-y-las-disparidades-en>



Odisea en los mercados internacionales: Una evaluación de la efectividad de la promoción de exportaciones en América Latina y el Caribe: Informe especial sobre integración y comercio

La promoción de exportaciones es costosa. A fin de evaluar si los recursos asignados a tal efecto se están invirtiendo bien, debería determinarse en primer lugar si las iniciativas de política financiadas con los mismos tienen un impacto positivo sobre la variable que se supone afectan: las exportaciones. Ese es justamente el objetivo de Odisea en los mercados internacionales. Este informe realiza un análisis comprensivo de las organizaciones de promoción de exportaciones de más de 30 países y regiones y presenta los resultados de evaluaciones exhaustivas de los efectos de la promoción comercial sobre las exportaciones de países y firmas, basadas en métodos econométricos de frontera y bases de datos originales compiladas expresamente para ese fin. Asimismo, el estudio identifica áreas en las cuales nuevas investigaciones podrían generar evidencia adicional sobre los méritos relativos de este tipo de intervención. Disponible en: <https://publications.iadb.org/es/publicacion/16392/odisea-en-los-mercados-internacionales-una-evaluacion-de-la-efectividad-de-la>



Desbloqueando las arterias: el impacto de los costos de transporte en el comercio de ALC

Este libro explora el impacto del comercio en América Latina y el Caribe, y sostiene que La región ya no puede depender únicamente de los acuerdos comerciales, la proximidad, los costos laborales y una abundante oferta de recursos naturales para otorgar una ventaja competitiva en el comercio internacional. El libro encuentra que los países de América Latina y el Caribe han aumentado sus costos, lo que se debe en gran medida a las deficiencias en la infraestructura y la poca competencia en los servicios de envío. Se concluye que una agenda comercial más amplia y equilibrada debe traer al centro del debate de las políticas públicas el largamente postergado tema de los costos de transporte.

Disponible en: <https://publications.iadb.org/en/unclogging-arteries-impact-transport-costs-latin-american-and-caribbean-trade>

Desarrollo en Las Américas (DIA) 2019¹⁰⁴:

De promesas a resultados. Lo que la integración global puede hacer por América Latina y el Caribe

Hace más de un cuarto de siglo, los países de América Latina y el Caribe emprendieron un esfuerzo decidido por impulsar su integración regional y mundial. Hubo un grado de heterogeneidad significativo en cuanto al momento y alcance entre los diferentes países, pero la dirección general fue definitivamente hacia políticas comerciales y de inversión más liberales.

A pesar de este largo “experimento” que evolucionó en un contexto de importantes cambios en la economía mundial —desde la aparición de mega economías, hasta cambios tecnológicos disruptivos y cambios radicales en

¹⁰⁴ La presente publicación será oficialmente publicada en noviembre de 2019

la economía política de la globalización— la región aún no ha llegado a extraer por completo las lecciones relevantes que informen a su agenda de políticas actual y futura. Hay preguntas que necesitan respuesta. ¿Se han alcanzado las expectativas de ganancias en productividad, empleo, bienestar y crecimiento? ¿Por qué? ¿Cuál debería ser la agenda de políticas en adelante? El Informe Desarrollo en las Américas (DIA) de 2019 se centrará en responder estas preguntas.

Para sentar las bases para el análisis, el informe comenzará con una discusión de las expectativas teóricas y políticas detrás de la apertura de las economías de la región a principios de los años noventa y de cómo estas expectativas han evolucionado. La segunda parte discutirá los resultados clave como crecimiento, productividad, empleo, inequidad, así como en resultados comerciales y de inversión. La tercera parte sentará las bases para la discusión de políticas con un análisis en profundidad de la economía política de las políticas comerciales de ALC. La cuarta parte discutirá las recomendaciones de políticas tanto comercial como de ajuste laboral y de desarrollo productivo. El informe concluirá con una discusión de los desafíos impuestos por nuevas tecnologías.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aitken, B., Hanson, G. H., & Harrison, A. E., 1997. Spillovers, foreign investment, and export behavior. *Journal of International economics*, 43(1-2), 103-132
- Alfaro, L., Rodríguez-Clare, A., Hanson, G. H., & Bravo-Ortega, C., 2004. Multinationals and linkages: an empirical investigation [with Comments]. *Economia*, 4(2), 113-169.
- Alfaro-Ureña, A., Manelici, I., Vasquez, J., 2019. The Effects of Joining Multinational Supply Chains: New Evidence from Firm-to-Firm Linkages. *University of California, Berkeley, mimeo*.
- Altomonte, C., Colantone, I., & Bonacorsi, L. (2018). Trade and Growth in the Age of Global Value Chains. *BAFFI CAREFIN Centre Research Paper*, (2018-97).
- Alvarez, R., 2004. Sources of export success in small-and medium-sized enterprises: the impact of public programs. *International Business Review*, 13(3), 383-400.
- Alvarez, R., Jara, M., & Pombo, C., 2018. Do institutional blockholders influence corporate investment? Evidence from emerging markets. *Journal of Corporate Finance*, 53, 38-64.
- Álvarez, R., & Sáez, C., 2014. Post financial crisis and exports expansion: Micro-evidence from Chilean exporters.
- Amiti, M., & Konings, J., 2007. Trade liberalization, intermediate inputs, and productivity: Evidence from Indonesia. *American Economic Review*, 97(5), 1611-1638.
- Amiti, M., & Weinstein, D. E., 2013. How much do bank shocks affect investment? Evidence from matched bank-firm loan data.
- Anderson, J. E., & Van Wincoop, E., 2004. Trade costs. *Journal of Economic literature* 42.3 (2004): 691-751.
- Anderson, J. E., Larch, M., & Yotov, Y. V., 2015. Growth and trade with frictions: A structural estimation framework (No. w21377). *National Bureau of Economic Research*.
- Arnold, J., Javorcik, B. S., & Mattoo, A., 2011. Does services liberalization benefit manufacturing firms? Evidence from the Czech Republic. *The World Bank*.
- Auboin, M y DiCaprio, A., 2016. "Why Do Trade Finance Gaps Persist: And Does It Matter For Trade And Development. Working paper." World Trade Organization.
- Autor, D. H., & Handel, M. J., 2013. Putting tasks to the test: Human capital, job tasks, and wages. *Journal of Labor Economics*, 31(S1), S59-S96.
- Atkin, D., 2016. Endogenous skill acquisition and export manufacturing in Mexico. *American Economic Review*, 106(8), 2046-85.
- Baier, S. L., Bergstrand, J. H., & Vidal, E., 2007. Free trade agreements in the Americas: Are the trade effects larger than anticipated? *World Economy*, 30(9), 1347-1377.

- Baier, S. L., & Bergstrand, J. H., 2009. Estimating the effects of free trade agreements on international trade flows using matching econometrics. *Journal of international Economics*, 77(1), 63-76.
- Baier, S. L., Bergstrand, J. H., & Feng, M., 2014. Economic integration agreements and the margins of international trade. *Journal of International Economics*, 93(2), 339-350.
- Balsvik, R., 2011. Is labor mobility a channel for spillovers from multinationals? Evidence from Norwegian manufacturing. *The review of economics and statistics*, 93(1), 285-297.
- Baltagi, B. H., Egger, P., & Pfaffermayr, M., 2008. Estimating regional trade agreement effects on FDI in an interdependent world. *Journal of Econometrics*, 145(1-2), 194-208.
- Baniya, S., Rocha, N., & Ruta, M. (2019). Trade effects of the new silk road; A Gravity Analysis. *World Bank, Working Paper Series 8694*
- Bernal, Richard, 2001, Globalization and Small Developing Countries: Challenges and Opportunities en David Peretz, Rumman Faruqi and Eliawony J. Kisanga (eds.), Small States in the Global Economy (London: Commonwealth Secretariat), pages 39-51.
- Bernal, Richard, 2011, Improving the Participation of Small Developing Countries in the Governance of the Multilateral Trading System en Carolyn.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K., 2012. The empirics of firm heterogeneity and international trade. *Annu. Rev. Econ.*, 4(1), 283-313.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., & Schott, P. K., 2006. Trade costs, firms and productivity. *Journal of monetary Economics*, 53(5), 917-937.
- BID, 2017. Caminos para crecer en un nuevo mundo comercial. Informe macroeconómico de América Latina y el Caribe. *Banco Interamericano de Desarrollo*.
- Blalock, G., & Gertler, P., 2002. Technology diffusion from foreign direct investment through supply chain. work pap., Haas School Bus. *UC Berkeley*.
- Blyde, J. S., Rodriguez Chatruc, M., 2019. Improving Labor Markets. Development in the Americas 2019. *Banco Interamericano de Desarrollo, de próxima publicación*.
- Blyde, J. S., Rodriguez Chatruc, M., Trachtenberg, D., 2019. Labor markets and inequality. Development in the Americas 2019. *Banco Interamericano de Desarrollo, de próxima publicación*.
- Blyde, J. S., Daude, C., & Fernández-Arias, E., 2010. Output collapses and productivity destruction. *Review of World Economics*, 146(2), 359-387.
- Blyde, J. S., Volpe Martincus, C., & Molina, D. 2014. Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la era de las cadenas globales de valor. *Banco Interamericano de Desarrollo*.
- Blyde, J., & Molina, D., 2015. Logistic infrastructure and the international location of fragmented production. *Journal of International Economics*, 95(2), 319-332.
- Blomström, M., & Kokko, A., 1998. Multinational corporations and spillovers. *Journal of Economic surveys*, 12(3), 247-277.

- Blonigen, B. A., & Wilson, W. W., 2008. Port efficiency and trade flows. *Review of International Economics*, 16(1), 21-36.
- Bøler, E. A., Javorcik, B., & Ulltveit-Moe, K. H., 2018. Working across time zones: Exporters and the gender wage gap. *Journal of International Economics* 111, 122–133.
- Borensztein, E., De Gregorio, J., & Lee, J. W., 1998. How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of international Economics*, 45(1), 115-135.
- Brainard, W. C., & Cooper, R. N., 1968. Uncertainty and diversification in international trade. *Food Research Institute Studies*, 8(1387-2016-116100), 257.
- Broocks, A., & Van Biesebroeck, J., 2017. The impact of export promotion on export market entry. *Journal of International Economics*, 107, 19-33.
- Brussevich, M., 2018. Does trade liberalization narrow the gender wage gap? The role of sectoral mobility. *European Economic Review*, 109, 305-333.
- Brynjolfsson, E., Hui, X., & Liu, M., 2018. Does machine translation affect international trade? Evidence from a large digital platform. *National Bureau of Economic Research, Working Paper* 24917.
- Buch, C. M., Döpke, J., & Strotmann, H., 2009. Does Export Openness Increase Firm-level Output Volatility? *World Economy*, 32(4), 531-551
- Buono, I., & Formai, S., 2018. The heterogeneous response of domestic sales and exports to bank credit shocks. *Journal of International Economics*, 113, 55-73.
- Busso, M., Cristia, J., Hincapié, D., Messina, J., & Ripani, L. (Eds.), 2017. Learning Better: Public Policy for Skills Development. *Banco Interamericano de Desarrollo*.
- Bustos, P., 2011. Trade liberalization, exports, and technology upgrading: Evidence on the impact of mercosur on Argentinian firms. *The American Economic Review* 101 (1), 304–340.
- Cadot, O., Malouche, M., & Sáez, S., 2012. Streamlining non-tariff measures: a toolkit for policy makers. *The World Bank*.
- Cansino, J.M., J. Lopez-Melendo, M.d.P. Pablo-Romero and A. Sánchez-Braza,. 2013. An economic evaluation of public programs for internationalization: the case of the diagnostic program in Spain. *Evaluation and Program Planning*, 41, 38–46.
- Carr, D. L., Markusen, J. R., & Maskus, K. E., 2001. Estimating the knowledge-capital model of the multinational enterprise. *American Economic Review*, 91(3), 693-708.
- Carballo, J., 2012. Comment on “Are the benefits of export support durable? Evidence from Tunisia”. *IDB Conference: The Effects of Trade and Investment Promotion, Washington, DC*.
- Carballo, J., Rodriguez Chatruc, M., Malagón, C. S., & Volpe Martincus, C., 2019. Information and Exports: Firm-Level Evidence from an Online Business Platform. *Banco Interamericano de Desarrollo, mimeo*.
- Carballo, J., Graziano, A., Schaur, G., & Volpe Martincus, C., 2016. Border Processing, Trade Costs and New Trade Policy. *Banco Interamericano de Desarrollo, mimeo*.

- Carballo, J., Graziano, A., Schaur, G., & Volpe Martincus, C., 2016. The border labyrinth: Information technologies and trade in the presence of multiple agencies. *Banco Interamericano de Desarrollo, Working Paper Series* 706.
- Carballo, J., Marra de Artiñano, I., Volpe Martincus, C., 2019. Foreign Direct Investment, Linkages and Domestic Firm Performance: Evidence from Uruguay. *Banco Interamericano de Desarrollo, mimeo*.
- Carballo, J., Ottaviano, G. I., & Volpe Martincus, C., 2018. The buyer margins of firms' exports. *Journal of International Economics*, 112, 33-49.
- Carballo, J., Schaur, G., Graziano, A., & Volpe Martincus, C., 2016. Transit trade. *Banco Interamericano de Desarrollo, mimeo*.
- Carballo, J., Schaur, G., & Volpe Martincus, C. 2016. Trust No One? Security and International Trade. *Banco Interamericano de Desarrollo, Working Paper Series* 703.
- CARICOM, 2013. Caribbean Community Aid for Trade Strategy 2013-2015. *Caribbean Community Secretariat*, Febrero 2013.
- Caselli, F., Koren, M., Lisicky, M., & Tenreyro, S., 2015. Diversification through trade. *National Bureau of Economic Research*. (No. w21498).
- Cavallo, E., & Serebrisky, T., 2016. Ahorrar para Desarrollarse. Cómo America Latina y el Caribe puede ahorrar más y mejor.
- CEPAL, 2011. Inversión Extranjera Directa en América Latina y Caribe.
- Chaney, T., 2014. The network structure of international trade. *American Economic Review*, 104(11), 3600-3634.
- Chen, M. X., & Wu, M., 2016. The value of reputation in trade: Evidence from Alibaba. *George Washington University, Institute for International Economic Policy, mimeo*
- Clark, X., Dollar, D., & Micco, A., 2004. Port efficiency, maritime transport costs, and bilateral trade. *Journal of development economics*, 75(2), 417-450.
- Coşar, A. K., & Demir, B., 2016. Domestic road infrastructure and international trade: Evidence from Turkey. *Journal of Development Economics*, 118, 232-244.
- Coşar, A. K., & Demir, B., 2018. Shipping inside the box: Containerization and trade. *Journal of International Economics*, 114, 331-345.
- Crawford, J.A., 2012. Market Access Provisions on Trade in Goods in Regional Trade Agreements, *World Trade Organization – Economic Research and Statistics Division, Staff Working Paper* October 2012.
- Crespi, G., & Alvarez, R., 2000. Exporter performance and promotion instruments: Chilean empirical evidence. *Estudios de economía*, 27(2), 225-241.
- Crespi, G., Fernández-Arias, E., & Stein, E., 2014. Rethinking productive development. In *Rethinking productive development* (pp. 3-31). Palgrave Macmillan, New York.

- Crespi, G., & Zuniga, P., 2012. Innovation and productivity: evidence from six Latin American countries. *Eurasian Business Review, Springer; Eurasia Business and Economics Society*, vol. 4(1), pages 31-50, June.
- Cristea, A., Hummels, D., Puzzello, L. & Avetisyan, M., 2013. Trade and the greenhouse gas emissions from international freight transport. *Journal of Environmental Economics and Management*, 65(1), 153-173.
- Crozet, M., J. Gourdon, F. Mayneris, T. Mayer and D. Mirza., 2013. L'efficacité des dispositifs de soutien à l'exportation, *La Lettre du CEPI, Working Paper 334*, Paris.
- Cruz, M., 2014. Do export promotion agencies promote new exporters? *Banco Interamericano de Desarrollo Working Paper Series 508*
- Damijan, J. P., Knell, M., Majcen, B., & Rojec, M. (2003). The role of FDI, R&D accumulation and trade in transferring technology to transition countries: evidence from firm panel data for eight transition countries. *Economic systems*, 27(2), 189-204.
- David, H., Dorn, D., & Hanson, G. H. (2013). The China syndrome: Local labor market effects of import competition in the United States. *American Economic Review*, 103(6), 2121-68.
- De Loecker, J. (2011). Product differentiation, multiproduct firms, and estimating the impact of trade liberalization on productivity. *Econometrica*, 79(5), 1407-1451.
- De Soyres, F, A Mulabdic, S Murray, N Rocha and M Ruta , 2018, How Much Will the Belt and Road Initiative Reduce Trade Costs?, *World Bank Policy Research Working Paper 8614*.
- Del Prete, S., & Federico, S., 2014. Trade and finance: is there more than just trade finance? Evidence from matched bank-firm data. *Evidence from Matched Bank-Firm Data (January 24, 2014). Bank of Italy Temi di Discussione (Working Paper) No, 948*.
- Disdier, A. C., Fontagné, L., & Mimouni, M., 2008. The impact of regulations on agricultural trade: evidence from the SPS and TBT agreements. *American Journal of Agricultural Economics*, 90(2), 336-350.
- Dix-Carneiro, R., & Kovak, B. K., 2015. Trade liberalization and the skill premium: A local labor markets approach. *American Economic Review*, 105(5), 551-57.
- Dorsey, T., 2013. Trade Finance Stumbles. Crisis Stalls Globalization. Reshaping the World Economy. *IMF*.
- Donaldson, D., 2018. Railroads of the Raj: Estimating the impact of transportation infrastructure. *American Economic Review*, 108(4-5), 899-934.
- Drexler, J. Bakhoum, M., Fox, E., Gal, M., Gerber, D., 2012. Competition policy and regional integration in developing countries. Edward Elgar Publishing Inc, Northampton, Massachusetts.
- Eckel, C., & Neary, J. P., 2010. Multi-product firms and flexible manufacturing in the global economy. *The Review of Economic Studies*, 77(1), 188-217.
- Egger, P., & Larch, M., 2011. An assessment of the Europe agreements' effects on bilateral trade, GDP, and welfare. *European Economic Review*, 55(2), 263-279.

- Egger, P., Larch, M., Staub, K. E., & Winkelmann, R., 2011. The trade effects of endogenous preferential trade agreements. *American Economic Journal: Economic Policy*, 3(3), 113-43.
- Egger, P., & Merlo, V., 2012. BITs bite: An anatomy of the impact of bilateral investment treaties on multinational firms. *The Scandinavian Journal of Economics*, 114(4), 1240-1266.
- Ethier, W. J., 1982. National and international returns to scale in the modern theory of international trade. *The American Economic Review*, 72(3), 389-405.
- Eslava, M., Haltiwanger, J., Kugler, A., & Kugler, M., 2013. Trade and market selection: Evidence from manufacturing plants in Colombia. *Review of Economic Dynamics*, 16(1), 135-158.
- Estevadeordal, A. Rodriguez Chatruc. M, Volpe Martincus, C., 2019. New Technologies and Trade: New Determinants, New Modalities, and New Varieties, en Mesquita Moreira, M Stein, E. Development in the Americas 2019. *Banco Interamericano de Desarrollo, de próxima publicación*.
- Estevadeordal, A., Suominen, K., Harris, J., & Shearer, M., 2009. Bridging Regional Trade Agreements in the Americas: Special Report on Integration and Trade. *Banco Interamericano de Desarrollo*
- Evenett, S. J., 2019. Protectionism, state discrimination, and international business since the onset of the Global Financial Crisis. *Journal of International Business Policy*, 2(1), 9-36.
- Feenstra, R. C., & Hanson, G. H., 2004. Intermediaries in entrepot trade: Hong Kong re-exports of Chinese goods. *Journal of Economics & Management Strategy*, 13(1), 3-35.
- Fernandes, Ana M. 2007. Trade Policy, Trade Volumes and Plant-Level Productivity in Colombian Manufacturing Industries. *Journal of International Economics*, 71(1): 52–71
- Fernandes, A. M., Klenow, P. J., Meleshchuk, S., Pierola, M. D., & Rodriguez-Clare, A., 2019. The intensive margin in trade. *National Bureau of Economic Research, Inc. Working Papers 25195*
- Fernandes, A., Vicente, H., Figueiredo, M., Neves, M., & Neves, J., 2016. An evaluative model to assess the organizational efficiency in training corporations. In *International Conference on Future Data and Security Engineering* (pp. 415-428). Springer, Cham.
- Fernandes, A. M., & Paunov, C., 2012. *The risks of innovation: Are innovating firms less likely to die?* *Review of Economics and Statistics*, 97(3), 638-53
- Feyrer, J., 2009. Distance, trade, and income-the 1967 to 1975 closing of the suez canal as a natural experiment. *National Bureau of Economic Research, Working Paper 15557*.
- Findlay, R., 1978. Relative backwardness, direct foreign investment, and the transfer of technology: a simple dynamic model. *The Quarterly Journal of Economics*, 92(1), 1-16.
- Fontagné, L., Orefice, G., Piermartini, R., & Rocha, N., 2015. Product standards and margins of trade: Firm-level evidence. *Journal of international economics*, 97(1), 29-44.
- Fontagné, L., & Orefice, G., 2018. Let's try next door: Technical Barriers to Trade and multi-destination firms. *European Economic Review*, 101, 643-663.

- Fontana, Marzia, Susan Joeques and Rachel Masika, 1998. Global Trade Expansion and Liberalization: Gender Issues and Impacts. *BRIDGE Development and Gender, report #42*.
- Fontana, 2009. The gender effects of trade liberalization in developing countries: a review of the literature's Bussolo, M and de Hyos, R.(eds) Gender Aspects of the Trade and Poverty Nexus: Micro-Macro approach. *World Bank*.
- Frankel, J., E. Stein and S. J. Wei. 1995. Trading Blocs and The Americas: The Natural, The Unnatural, and The Super-Natural. *Journal of Development Economics*, 47(1), 61-95.
- Gibbs, M., 2012. Designing Incentive Plans: New Insight from Academic Research. *World at Work Journal, Fourth Quarter*, 29-47.
- Gil, S., Llorca, R., & Martinez Serrano, J., 2008. Measuring the Impact of Regional Export Promotion: The Spanish Case. *Papers in Regional Science*, 87, 1.
- Gil-Pareja, S., Llorca-Vivero, R., Martinez-Serrano, J. A., & Silvente, F. R. 2015. Regional Export Promotion Offices and Trade Margins. *Review of World Economics*, 151(1), 145-167
- Giordano, P., Campos, R., de Mendivil, C. O., Michalczewsky, K., & De Angelis, J., 2018. Monitor de Comercio e Integración 2018: El salto de calidad: La sofisticación de las exportaciones como motor del crecimiento. *Banco Interamericano de Desarrollo*.
- Giordano, P., Ramos Martínez, A., Michalczewsky, K., & Ramos, B., 2017. Monitor de Comercio e Integración 2017: Más allá de la recuperación: La competencia por los mercados en la era digital. *Banco Interamericano de Desarrollo*
- Global Network of Export-Import Banks and Development Finance Institutions (G-NEXID) (2018). "2018 YEARBOOK". Görg, H., & Greenaway, D., 2004. Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment? *The World Bank Research Observer*, 19(2), 171-197.
- Granados, J., & Cornejo, R., 2006. Convergence in the Americas: Some Lessons from the DR-CAFTA Process. *World Economy*, 29(7), 857-891.
- Greenaway, D., Guariglia, A., & Kneller, R., 2007. Financial factors and exporting decisions. *Journal of international economics*, 73(2), 377-395.
- Grossman, G. M., & Helpman, E., 1991. Trade, knowledge spillovers, and growth. *European economic review*, 35(2-3), 517-526.
- Grundke, R., & Moser, C. (2019). Hidden protectionism? Evidence from non-tariff barriers to trade in the United States. *Journal of International Economics*, 117, 143-157.
- Hansen, E., & Wagner, R., 2017. Stockpiling cash when it takes time to build: Exploring price differentials in a commodity boom. *Journal of Banking & Finance*, 77, 197-212.
- Harding, T., & Javorcik, B. S., 2011. Roll out the red carpet and they will come: Investment promotion and FDI inflows. *The Economic Journal*, 121(557), 1445-1476.
- Harding, T., & Javorcik, B. S., 2012. Foreign direct investment and export upgrading. *Review of Economics and Statistics*, 94(4), 964-980.

- Harding, T., & Javorcik, B. S., 2012. Investment promotion and FDI inflows: Quality matters. *CESifo Economic Studies*, 59(2), 337-359.
- Harrison, A., & Rodríguez-Clare, A., 2010. Trade, foreign investment, and industrial policy for developing countries. In *Handbook of development economics* (Vol. 5, pp. 4039-4214). Elsevier.
- Hayakawa, K., Kim, H., & Lee, H. H., 2014. Determinants on utilization of the Korea–ASEAN free trade agreement: margin effect, scale effect, and ROO effect. *World Trade Review*, 13(3), 499-515.
- Hortaçsu, A., Martínez-Jerez, F., & Douglas, J., 2009. The geography of trade in online transactions: Evidence from eBay and mercadolibre. *American Economic Journal: Microeconomics*, 1(1), 53-74.
- Hugot, J., & Dajud, C. U., 2016. Trade costs and the Suez and Panama Canals. *Cepii, mimeo*.
- Hummels, D., 2001. Time as a trade barrier. *Purdue University*.
- Hyman, B., 2018, Can Displaced Labor Be Retrained? Evidence from Quasi-Random Assignment to Trade Adjustment Assistance. *University of Pennsylvania, The Wharton School, mimeo*.
- International Chamber of Commerce, 2018, Global Survey on Trade Finance.
- Jansen, M., Peters, R. & Salazar-Xirinachs, J. M., 2011, Trade and employment: From myths to facts. *International Labour Office*.
- Jordana, J., Volpe Martincus, C., & Gallo, A., 2010. *Export promotion organizations in Latin America and the Caribbean: an institutional portrait* (No. IDB-WP-198). IDB Working Paper Series.
- Kohl, T., Brakman, S., & Garretsen, H., 2016. Do trade agreements stimulate international trade differently? Evidence from 296 trade agreements. *The World Economy*, 39(1), 97-131.
- Laajaj, R., Eslava, M., & Kinda, T., 2019. The Costs of Bureaucracy and Corruption at Customs: Evidence from the Computerization of Imports in Colombia. *Documento CEDE*, (2019-08).
- Lederman, D., Olarreaga, M., & Payton, L., 2010. Export promotion agencies: Do they work? *Journal of development economics*, 91(2), 257-265.
- Lederman, D., M. Olarreaga & L. Zavala, 2015. Export promotion and firm entry into and survival in export markets, *World Bank Policy Research Paper* (No. 7400), Washington, DC.
- Lendle, A., Olarreaga, M., Schropp, S., & Vézina, P. L., 2016. There goes gravity: eBay and the death of distance. *The Economic Journal*, 126(591), 406-441.
- Lendle, A., & Vézina, P. L., 2015. Internet Technology and the Extensive Margin of Trade: Evidence from eBay in Emerging Economies. *Review of Development Economics*, 19(2), 375-386.
- Lileeva, A., Trefler, D., 2010. Improved access to foreign markets raises plant-level productivity. . . for some plants. *Quarterly Journal of Economics* 125 (3), 1051–1099.

- Limao, N., & Venables, A. J., 2001. Infrastructure, geographical disadvantage, transport costs, and trade. *The World Bank Economic Review*, 15(3), 451-479.
- Lipsey, R. E. y F. Sjöholm. 2005. The Impact of Inward FDI on Host Countries: Why Such Different Answers? En: T. H. Moran, E. M. Graham y M. Blomström (eds.), *Does Foreign Direct Investment*
- López-Córdova, J. E., 2002. NAFTA and Mexico's manufacturing productivity: An empirical investigation using micro-level data. *Inter-American Development Bank, Washington, DC. Promote Development? Washington, D.C.: Peterson Institute for International Economics and Center for Global Development.*
- López Córdova J. E., Mesquita Moreira, M, 2003. Integración regional y productividad: Las experiencias de Brasil y México. *IDB Publications (Working Papers) 4270, Banco Interamericano de Desarrollo.*
- Manova, K., 2013. Credit constraints, heterogeneous firms, and international trade. *Review of Economic Studies*, 80(2), 711-744.
- Markusen, J. R., & Maskus, K. E., 2001. General-equilibrium approaches to the multinational firm: A review of theory and evidence. *National Bureau of Economic Research*, (No. w8334).
- Majlesi, K., & Narciso, G., 2018. International import competition and the decision to migrate: Evidence from Mexico. *Journal of Development Economics*, 132, 75-87.
- Marra de Artiñano, I., Stein, E., Volpe Martincus, C., Zuluaga Gonzalez, V., Economic Integration Agreements and Foreign Direct Investment: Are Formal Policy Links a Driving Force for Economic Links? *Banco Interamericano de Desarrollo, mimeo*
- Mayer, T., Melitz, M. J., & Ottaviano, G. I., 2014. Market size, competition, and the product mix of exporters. *American Economic Review*, 104(2), 495-536.
- Melitz, M. J., 2003. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695-1725.
- Mesquita Moreira, M, 2018. Conectando los puntos: Una hoja de ruta para una mejor integración de América Latina y el Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Mesquita Moreira, M., Blyde, J. S., Volpe Martincus, C., & Molina, D. 2013. Too far to export: domestic transport costs and regional export disparities in Latin America and the Caribbean. *Banco Interamericano de Desarrollo.*
- Mesquita Moreira, M., Volpe Martincus, C, Blyde, J., & Trachtenberg, D. 2019. The Mechanics Behind Liberalization: The Micro Evidence. *Banco Interamericano de Desarrollo.*
- Mesquita Moreira, M., Volpe Martincus, C., & Blyde, J. S. 2008. Unclogging the arteries: the impact of transport costs on Latin American and Caribbean trade. *Inter-American Development Bank. David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University.*
- Mesquita Moreira, M Stein, E, 2019. Development in the Americas 2019. *Banco Interamericano de Desarrollo, de próxima publicación.*

- Micco, A., & Serebrisky, T., 2006. Competition regimes and air transport costs: The effects of open skies agreements. *Journal of International Economics*, 70(1), 25-51.
- Mion, G., & Muûls, M., 2015. The impact of UKTI trade services on the value of goods exported by supported firms. *Final Report to UKTI*.
- Molina, D., Heuser, C., & Mesquita Moreira, M., 2016. Infrastructure and Export Performance in the Pacific Alliance.
- Molina, D., & Roa, M., 2014. The Effect of Credit on the Export Performance of Colombian Exporters. *Banco Interamericano de Desarrollo, Working Paper Series* 507.
- Monge-González, R., L. Rivera y J. Rosales-Tijerino. 2010. "Productive Development Policies in Costa Rica: Market Failures, Government Failures y Policy Outcomes." Documento de trabajo del BID Núm. 157. Washington, D.C.: BID.
- Monge-González, R., & Rodríguez-Alvarez, J., 2013. Impact evaluation of innovation and linkage development programs in Costa Rica: The cases of Propyme and CR Provee. *Banco Interamericano de Desarrollo*.
- Moons, S., 2017. *Heterogenous Effects of Economic Diplomacy: Instruments, Determinants and Developments*.
- Muendler, M. A., 2004. Trade, technology and productivity: A study of Brazilian manufacturers 1986-1998. *CESifo Working Paper Series* No. 1148
- Muendler, M. A., Rauch, J. E., & Tocoian, O., 2012. Employee spinoffs and other entrants: Stylized facts from Brazil. *International Journal of Industrial Organization*, 30(5), 447-458.
- Munch, J., & Schaur, G., 2018. The effect of export promotion on firm-level performance. *American Economic Journal: Economic Policy*, 10(1), 357-87.
- Muûls, M., & Pisu, M., 2009. Imports and Exports at the Level of the Firm: Evidence from Belgium. *World Economy*, 32(5), 692-734.
- Niepmann, F., & Schmidt-Eisenlohr, T., 2017. International trade, risk and the role of banks. *Journal of International Economics*, 107, 111-126.
- OCDE, 2005. Employment Outlook, Paris.
- OCDE, Ministry of Finance of Brazil, 2005. A Policy Framework for Investment: Competition Policy.
- Olofsdotter, K., & Persson, M., 2013. Trade Facilitation and Foreign Direct Investment. *Lund University, mimeo*
- Organización Mundial del Comercio, 2012. Informe sobre el Comercio Mundial 2012, Ginebra, Suiza
- Osnago, A., Rocha, N., & Ruta, M., 2015. Deep trade agreements and vertical FDI: the devil is in the details. *The World Bank, Working Paper Series* 7464.
- Paravisini, D., Rappoport, V., Schnabl, P., & Wolfenzon, D., 2014. Dissecting the effect of credit supply on trade: Evidence from matched credit-export data. *The Review of Economic Studies*, 82(1), 333-359.

- Pavcnik, N., 2002. Trade liberalization, exit, and productivity improvements: Evidence from Chilean plants. *The Review of Economic Studies*, 69(1), 245-276.
- Pieter, J., 2018. Trade liberalization and gender inequality. Can free-trade policies help to reduce gender inequalities in employment and wages? IZA World of Labor, October.
- Poole, J. P., 2013. Knowledge transfers from multinational to domestic firms: Evidence from worker mobility. *Review of Economics and Statistics*, 95(2), 393-406.
- Porter, Michael E, 1998. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance
- Rauch, J., y Trindade V., 2002. Ethnic Chinese networks in international trade. *Review of Economics and Statistics* 84.1: 116-130.
- Rincon-Aznar, A., Forth, J., Mason, G., O'Mahony, M., & Bernini, M., 2015. UK skills and productivity in an international context.
- Rose, A. K., 2007. The foreign service and foreign trade: embassies as export promotion. *World Economy*, 30(1), 22-38.
- Soloaga, I., and Winters, A.L., 1999. How has Regionalism in the 1990s Affected Trade?, *World Bank Policy Research Working Paper Series* 2156.
- Smarzynska Javorcik, B., 2004. Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. *American economic review*, 94(3), 605-627.
- The Commonwealth, 2017. Emerging Trade Issues for Small Development Countries. Scrutinising the Horizon.
- The Commonwealth, 2015. Small States and the Multilateral Trading System. Overcoming Barriers to Participation.
- The World Bank, 2018. Global Financial Development Report 2017/2018: Bankers without Borders
- Thomson Reuters (Mayo 2016). Thomson Reuters 2016 Know Your Customer Surveys Reveal Escalating Costs and Complexity.
- Topalova, P., & Khandelwal, A., 2011. Trade liberalization and firm productivity: The case of India. *Review of economics and statistics*, 93(3), 995-1009.
- Ulloa, A, & Wagner, R., 2014 Why don't all exporters benefit from Free Trade Agreements? Estimating utilization costs. *Universidad de Chile*.
- Ulyssea, G., & Ponczek, V. P., 2018. Enforcement of Labor Regulation and the Labor Market Effects of Trade: Evidence from Brazil. *IZA Institute of Labor Economics*, mimeo.
- United Nations (2015) "Financing for Development". Addis Ababa Action Agenda of the Third International Conference on Financing for Development".
- Van Biesebroeck, J., Yu, E., & Chen, S., 2015. The impact of trade promotion services on Canadian exporter performance. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 48(4), 1481-1512.

- Van Biesebroeck, J., Konings, J., & Volpe Martincus, C., 2016. Did export promotion help firms weather the crisis? *Economic Policy*, 31(88), 653-702.
- Volpe Martincus, C., 2010. Odyssey in international markets: an assessment of the effectiveness of export promotion in Latin America and the Caribbean. *Banco Interamericano de Desarrollo*.
- Volpe Martincus, C., 2016. Out of the border labyrinth: An assessment of trade facilitation initiatives in Latin America and the Caribbean. *Banco Interamericano de Desarrollo*.
- Volpe Martincus, C., 2019. Trade Frictions Behind, Across, and Beyond Borders: How Policies Can Bring the World Closer, en Mesquita Moreira, M Stein, E. Development in the Americas 2019. *Banco Interamericano de Desarrollo, de próxima publicación*.
- Volpe Martincus, C., & Carballo, J., 2008. Is export promotion effective in developing countries? Firm-level evidence on the intensive and the extensive margins of exports. *Journal of International Economics*, 76(1), 89-106.
- Volpe Martincus, C., & Carballo, J., 2010. Beyond the average effects: The distributional impacts of export promotion programs in developing countries. *Journal of Development Economics*, 92(2), 201-214.
- Volpe Martincus, C., & Carballo, J., 2010. Entering new country and product markets: does export promotion help? *Review of World Economics*, 146(3), 437-467.
- Volpe Martincus, C., & Carballo, J., 2010. Export promotion: bundled services work better. *The World Economy*, 33(12), 1718-1756.
- Volpe Martincus, C., Carballo, J., & Cusolito, A., 2017. Roads, exports and employment: Evidence from a developing country. *Journal of Development Economics*, 125, 21-39.
- Volpe Martincus, C., Carballo, J., & Gallo, A., 2011. The impact of export promotion institutions on trade: is it the intensive or the extensive margin? *Applied Economics Letters*, 18(2), 127-132.
- Volpe Martincus, C., Carballo, J., & Garcia, P. M., 2012. Public programmes to promote firms' exports in developing countries: Are there heterogeneous effects by size categories? *Applied Economics*, 44(4), 471-491.
- Volpe Martincus, C., Carballo, J., & Graziano, A., 2015. Customs. *Journal of International Economics*, 96(1), 119-137.
- Volpe Martincus, C., Estevadeordal, A., Gallo, A., & Luna, J, 2010. Information barriers, export promotion institutions, and the extensive margin of trade. *Review of World Economics*, 146(1), 91-111.
- Volpe Martincus, C & Salas Santa, C., 2019. Information, Imports and Employment, Firm-Level Evidence from ConnectAmericas. *Banco Interamericano de Desarrollo, mimeo*
- Volpe Martincus, C. & Blyde, J., 2013. Shaky roads and trembling exports: Assessing the trade effects of domestic infrastructure using a natural experiment. *Journal of International Economics*, 90(1), 148-161.

- Volpe Martincus, C. & Sztajerowska M., 2019 (de próxima publicación). How to Resolve the Investment Promotion Puzzle: A Mapping of Investment Promotion Agencies in Latin American and the Caribbean and OECD Countries. *Banco Interamericano de Desarrollo, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico*.
- Wang, J. Y., & Blomström, M., 1992. Foreign investment and technology transfer: A simple model. *European economic review*, 36(1), 137-155.
- Westphal, L. E. 1990. Industrial Policy in an Export-Propelled Economy: Lessons from South Korea's Experience. *Journal of Economic Perspectives*, 4(3) (Verano):41–59.
- Winters, L. A., & Martins, P. M. (2004). When comparative advantage is not enough: business costs in small remote economies. *World Trade Review*, 3(3), 347-383.
- Winters, L. Alan and Martins, Pedro M G ,2005. Small isn't Beautiful: The cost disadvantages of small remote economies. *CentrePiece Summer 2005*.
- Winters, L. Alan and Martins, (2005) Beautiful but Costly: Business Costs in Small Remote Economies, Economic Paper 67. *Commonwealth Secretariat*
- Yeyati, E. L., Stein, E. H., & Daude, C., 2003. Regional Integration and the Location of FDI. *Banco Interamericano de Desarrollo, Working Paper* (No. 492)
- Young, A., 1991. Learning by doing and the dynamic effects of international trade. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 369-405.