
Qual distância, física ou cultural, é mais crucial para o comércio latino-americano?

Ticiano Grecco Zanon Moura *
Lueny de Souza Rodrigues †

Resumo: Quanto maior a distância, maior o custo comercial, é uma premissa amplamente aceita. Utilizando um referencial fundamentado no modelo teórico gravitacional, este estudo buscou avaliar a influência que as distâncias físicas e culturais exercem nas relações comerciais dos países latino-americanos. A distância física é avaliada de acordo com o número de quilômetros que separam as capitais mais populosas dos países e se são contíguas. A distância cultural é analisada através dos laços coloniais dos países, e se eles têm a mesma língua oficial ou proximidade linguística. Os resultados confirmam que ambos os tipos de distância têm impacto preponderante no comércio internacional latino-americano, com destaque para o cultural. Vale destacar a influência especial da variável proximidade linguística, uma vez que países que estão linguisticamente próximos podem compreender facilmente o contexto um do outro e estabelecer confiança mais rapidamente. As políticas públicas também são impactadas por esses resultados. Elas revelam a relevância do ensino de línguas, habilidade a ser estimulada na formação empreendedora como forma de compreender o ambiente multicultural e ser culturalmente operante, o que conseqüentemente aumentará a geração de fluxos de comércio internacional.

Palavras-chaves: comércio internacional, América Latina, proximidade linguística, distância física, distância cultural, habilidades empreendedoras.

Abstract: The greater the distance, the greater the trade cost, is a broadly accepted premise. Using a framework grounded in the theoretical gravity model, this study sought to evaluate the influence that physical and cultural distances exert on trade relations of Latin American countries. Physical distance is evaluated according to the number of kilometres that separate the most populous capitals of countries and whether they are contiguous. Cultural distance is analysed through countries' colonial ties, and whether they have the same official language or linguistic proximity. The results confirm that both types of distance have a preponderant impact on Latin American international trade, with emphasis on the cultural one. It is worth highlighting the special influence of the linguistic-proximity variable, since countries that are linguistically close can easily understand each other's context and establish trust faster. Public policies are also impacted by these results. They unveil the relevance of teaching languages, a skill to be encouraged in entrepreneurial training as a way of understanding the multicultural environment and to be culturally operative, what consequently will increase the international trade flow generation.

Keywords: international trade, Latin America, linguistic proximity, physical distance, cultural distance, entrepreneurial skills.

*Professora Associada da Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC). Doutora em Economia pela Universidade de Oviedo, Espanha. E-mail: tgzmoura@uesc.br.

† Graduanda em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais pela Universidade Estadual de Santa Cruz, Ilhéus- BA, Brasil. Bolsista FAPESB. E-mail: luenyrodrigues@gmail.com .

Área 10: Cultura, lazer, turismo e desenvolvimento regional
Códigos JEL: F14, N16





1. Introdução

Qualquer relação de âmbito internacional opera em um contexto de distância, seja do ponto de vista geográfico, físico ou relacionado a diferenças culturais e/ou linguísticas. Ambos os aspectos levam a custos de transação mais altos e têm sido amplamente abordados na literatura de economia internacional e negócios internacionais (Beugelsdijk et al. 2018). No primeiro caso, as teorias de comércio internacional usam a distância como proxy para os custos de transporte, avaliando seu papel na formação dos padrões de exportação e importação (Krugman 1980). Neste último, as teorias de internacionalização de empresas visam compreender pontos relacionados à distância psicológica ou cultural entre nações, grupos ou empresas, que levam a um maior ou menor engajamento com a arena internacional (Johanson e Vahlne 1977; Hofstede 1980).

Partindo do pressuposto teórico de que a distância desempenha um papel central na determinação dos fluxos de comércio (Combes et al. 2005), avaliou-se a influência que as distâncias físicas e culturais exercem nas relações comerciais dos países da América Latina (AL) com o restante do mundo (RoW). Os países latino-americanos considerados neste estudo são Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, El Salvador, Equador, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela. A distância física é avaliada de acordo com o número de quilômetros que separam as capitais mais populosas dos países e se são contíguas. A distância cultural é analisada através dos laços coloniais dos países e se esses países têm a mesma língua oficial ou proximidade linguística. O modelo gravitacional, carro-chefe da literatura empírica sobre comércio internacional, foi utilizado nessa avaliação. A robustez teórica do modelo já foi testada e seus fundamentos microeconômicos comprovados (Head e Mayer 2014; Yotov et al. 2016a).

A contribuição para a literatura de nosso artigo se concentra na falta de trabalhos, até onde sabemos, que analisem o papel que as distâncias físicas e culturais têm na geração de fluxos de comércio internacional latino-americano. O estudo de Kristjánsdóttir e Guðlaugsson (2019) é semelhante à proposta do presente artigo, pois os autores verificaram que tipo de distância, seja geográfica ou cultural, tem maior impacto no comércio internacional do Reino Unido. Contribuímos para este tema explorando um bloco de países com características muito diferentes e aplicando uma metodologia mais robusta. Nossos resultados também revelaram que ambos os tipos de

distâncias são aspectos importantes para o comércio latino-americano. No entanto, confirma-se que a faceta cultural é decisiva.

Nesse sentido, além do idioma oficial, seu escopo inclui a proximidade linguística dos países da AL e seus parceiros. Aspectos culturais são, em sua maioria, implementados como variáveis de controle para desemaranhar processos de liberalização comercial preferencial e não são o foco desses estudos. A consequência é que leva a discussões superficiais sobre os resultados obtidos. De um modo geral, o impacto das línguas no comércio tem sido amplamente estudado, mas poucos desses estudos usam a medida mais robusta de similaridade linguística (Selmier II e Oh 2013).

A seção 2 apresenta uma análise descritiva das exportações dos países da AL. A seção 3 apresenta uma revisão da literatura relacionada ao papel da distância no comércio internacional. A Seção 4 apresenta a metodologia proposta e os dados utilizados, cujos resultados estão descritos na Seção 5. Por fim, na Seção 6 são feitas as considerações finais do estudo.

2. Comércio internacional da AL: uma visão geral

A Tabela 01 mostra a participação e evolução das exportações de cada país em relação ao total da América Latina (1996-2018). O México é, sem dúvida, o maior comerciante da AL, com cerca de 40% (1996: 40,84%, 2018: 42,19%) do total das exportações, seguido pelo Brasil (1996: 16,10%, 2018: 23,02%) e Argentina (1996: 10,48%, 2018: 5,78%). Os países que registraram maior crescimento ao longo dos anos foram Brasil, com quase 7%; Peru com 2,75% e Chile com 1,96%. Por outro lado, os países que tiveram as maiores perdas na participação das exportações foram a Venezuela, com queda em torno de 7%, e a Argentina com cerca de 5%.

Tabela 1. Participação e evolução das exportações dos países da AL (1996 e 2018).

Países	1996	2018	Evolução
México	40.84%	42.19%	1.36%
Brasil	16.10%	23.02%	6.92%
Chile	5.32%	7.29%	1.96%
Argentina	10.48%	5.78%	-4.70%
Peru	1.87%	4.61%	2.75%
Colômbia	4.79%	4.10%	-0.69%
Venezuela	10.09%	2.96%	-7.13%
Ecuador	2.20%	2.10%	-0.10%
Costa Rica	1.48%	1.23%	-0.25%
Guatemala	1.06%	0.93%	-0.13%
Bolívia	0.32%	0.90%	0.58%

Paraguai	0.25%	0.88%	0.63%
República Dominicana	1.74%	0.86%	-0.89%
Uruguai	0.58%	0.85%	0.27%
Honduras	1.05%	0.82%	-0.23%
El Salvador	0.65%	0.60%	-0.05%
Nicarágua	0.24%	0.50%	0.26%
Panamá	0.94%	0.38%	-0.56%

Fonte: com base em dados da CEPII (Head and Mayer 2014).

De acordo com a Figura 01, há um claro aumento, de 453,66%, nas exportações nominais dos países da AL de 1996 a 2018. Segundo Moreira e Stein (2019), a liberalização do comércio nos países da AL na década de 1990 gerou um forte impacto positivo sobre o comércio internacional e os fluxos de investimento estrangeiro direto. A figura também mostra a evolução individualizada das exportações nominais do México e do Brasil, os maiores exportadores da AL, com uma participação de cerca de 40% e 20% das exportações da AL, respectivamente. As exportações dos demais países analisados, um grupo de 16 no total, foram adicionadas à categoria Outros. Esses países respondem por uma média de 32% do total das exportações da AL. Vale destacar o crescimento contínuo de 2009 a 2013, quando as exportações aumentaram 62% no continente como um todo. Esse padrão de crescimento também é observado individualmente no México e no Brasil, bem como na categoria Outros.

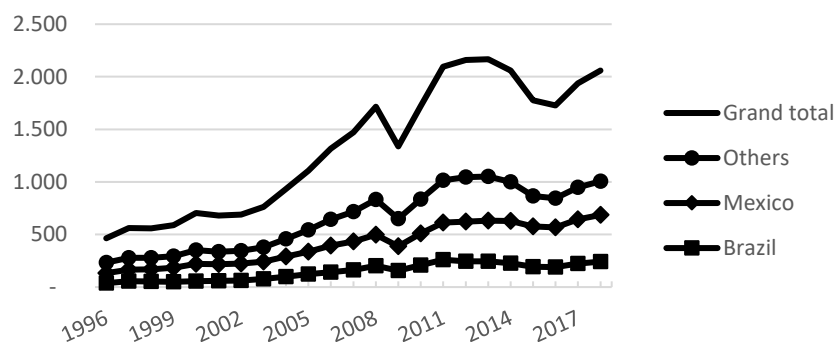


Figura 1. Fluxo de exportação LA (1996-2018) (em bilhões de dólares).

Fonte: com base em dados da CEPII (Head and Mayer 2014).

A Tabela 02 mostra a participação dos 17 maiores países que compram produtos da AL (1996-2018). Juntos, eles importaram 80,66% do fluxo de exportação de todo o continente em 2018. Os Estados Unidos da América são o maior importador de produtos da AL, com 53,14% (1996) e 42,60% (2018). Como se vê, apesar de os Estados Unidos serem o maior parceiro comercial da América Latina, foi o país que registrou a maior perda de participação ao longo dos anos (10,54%), seguido pelo Japão (2,14%). Por outro

lado, a China alcançou o maior crescimento na relação comercial ao longo dos anos (11,18%), seguida pela Índia (1,69%) e Canadá (0,45%). Ressalta-se que a demanda chinesa por produtos da AL está concentrada principalmente em matérias-primas e fabricantes baseados em recursos naturais (CEPAL 2018). Além disso, o fortalecimento da China como player mundial fez com que o benefício do aumento de produtividade ocorrido com a liberalização comercial na década de 1990 na América Latina não fosse tão sentido na década de 2000, como afirmam (Moreira e Stein 2019), desde que os produtos chineses se tornaram um grande concorrente no cenário internacional. Finalmente, cerca de 15% das exportações dos países da AL são direcionadas para os países da AL. O Brasil é o país que mais comprou de seus parceiros regionais, cerca de 4%, seguido pela Argentina, com 3%.

Tabela 2. Participação e evolução dos maiores parceiros comerciais de LA (1996 e 2018).

Países	1996	2018	Evolução
Estados Unidos	53.14%	42.60%	-10.54%
China	1.45%	12.63%	11.18%
Brasil	3.66%	2.71%	-0.96%
Canadá	2.23%	2.68%	0.45%
Holanda	2.11%	2.33%	0.23%
Argentina	3.15%	2.11%	-1.03%
Japão	4.16%	2.02%	-2.14%
Índia	0.24%	1.93%	1.69%
Alemanha	3.54%	1.89%	-1.65%
Chile	1.35%	1.60%	0.25%
Espanha	1.83%	1.59%	-0.25%
Korea do Sul	1.78%	1.52%	-0.25%
México	0.90%	1.09%	0.19%
Bélgica	1.12%	1.00%	-0.12%
Colômbia	1.37%	1.00%	-0.37%
Peru	0.63%	0.99%	0.37%
Itália	1.97%	0.96%	-1.00%

Fonte: com base em dados da CEPII (Head and Mayer 2014).

3. A distância como determinante do comércio internacional

As interações humanas e comerciais aumentaram consideravelmente nas últimas décadas. Isso tornou inegável a necessidade de analisar como fatores estruturais, como rodovias ou portos, impactam nessa dinâmica. Tornou-se também imperativo analisar a influência que determinadas especificidades de alguns grupos de pessoas, como a cultura ou, a língua, têm no processo. Nesse sentido, a distância, seja física ou cultural, torna-se

determinante essencial nas trocas internacionais, e compreender suas nuances torna-se decisivo.

Há estudos mais focados em explicar como a distância física, uma barreira tangível, influencia a relação bilateral entre os países. Modelos de gravidade são comumente usados nesses casos para analisar como os atritos são convertidos em custos de transporte e, portanto, em menos comércio. Por exemplo, segundo Limao e Venables (2001), geografia e infraestrutura, fatores importantes do custo de transporte, são determinantes para os fluxos de comércio. Para Anderson e van Wincoop (2004), os custos de transporte equivalem a uma taxa média ad valorem de 21%, e Artuc et al. (2014) concluíram que a proximidade de portões de fronteira ou portos são aspectos cruciais para explicar o desempenho variável das exportações dos condados croatas. Além disso, Moura et al. (2017) descobriram que a distância é um aspecto chave de repulsão na determinação da geração de fluxo de comércio e como ele é distribuído entre os portos na Espanha. Finalmente,

Na literatura, há estudos com maior foco em negócios internacionais que, por meio de teorias de internacionalização de empresas, avaliam a influência que barreiras intangíveis, como aspectos culturais, políticos e linguísticos, têm na inserção das empresas no mercado internacional. Segundo Johanson e Vahlne (1977), a internacionalização das empresas ocorre de forma gradual, mercado a mercado, por tentativa e erro. A ordem em que esses mercados são escolhidos depende de diferenças culturais entre o país de destino e a empresa, como práticas de negócios, nível educacional, idioma e sistema político. Para Dow e Karunaratna (2006), quanto mais em nossa zona de conforto cultural estivermos, menor será o risco de uma negociação dar errado e menor será o custo real e percebido da transação. Essa relação foi confirmada em estudos empíricos. Kristjánsdóttir et al. (2017), por exemplo, analisaram a relação entre as exportações e as dimensões culturais nacionais de Hofstede e encontraram uma correlação positiva entre elas. Backmann et al. (2020) buscaram identificar os aspectos culturais das equipes multinacionais e identificaram que eles afetam o comportamento e os relacionamentos dentro das empresas. A conclusão do estudo é que, quanto mais culturalmente plurais são os indivíduos, mais engajados estão em empresas multinacionais.

As diferenças culturais levam a diferentes manifestações de línguas que, por sua vez, podem ser consideradas um obstáculo ao comércio bilateral, pois provavelmente gera

ruídos na comunicação e dificuldades de acesso a parceiros comerciais (para uma revisão profunda da literatura, ver Egger e Lassmann 2012).

O papel da linguagem nos negócios internacionais começou a ser mais estudado na década de 1970. Johanson e Wiedersheim-Paul (1975) consideraram a linguagem um fator preponderante de distância psíquica na expansão das empresas para novos mercados. Em um estudo mais recente, Helpman et al. (2009) consideraram o idioma um fator importante que compõe os custos fixos relacionados à entrada no mercado, o que impacta a extensa margem de comercialização. Estudos mais recentes mostram que, mesmo com o passar dos anos, esse é um aspecto que ainda precisa ser considerado. Para Brannen et al. (2014), a linguagem, como característica multifacetada e multinível para os negócios internacionais, é o coração das atividades de negócios internacionais. Lian et al. (2019) chegaram à conclusão de que a linguagem influenciou positivamente as aquisições e fusões de empresas chinesas. Zhang et al. (2020) analisaram os efeitos que a falta de comunicação intercultural adequada tem no comércio internacional. Para eles, esse recurso pode trazer custos adicionais à negociação, enquanto a comunicação avançada pode promovê-la, pois melhora a eficiência das transações.

4. Metodologia e dados

O modelo gravitacional tem sido amplamente utilizado em estudos empíricos de comércio internacional, sendo o estudo de Tinbergen (1962) pioneiro nesse sentido. Para ele, a geração de fluxos entre dois países aumenta com o tamanho de suas economias e diminui com a distância entre eles. A Lei da Gravidade de Newton reforça essa ideia e, conforme descrito na equação (1), as medidas de atração são representadas por Y_i^α e Y_j^β e repulsão por d_{ij}^θ .

$$X_{ij} = \frac{Y_i^\alpha Y_j^\beta}{d_{ij}^\theta} \quad (1)$$

A explicação é que os países ricos e maiores produzem mais, ou seja, têm mais massas econômicas e conseqüentemente exportam e importam em maior quantidade. Por outro lado, distâncias maiores aumentam o custo do transporte e diminuem o fluxo de comércio. Após as primeiras aplicações do modelo gravitacional, vários autores se concentraram em verificar seu fundamento microeconômico. Tem sido aplicado como ferramenta empírica em teorias clássicas de comércio internacional e em teorias mais modernas, como a teoria do Novo Comércio (Head e Mayer 2004; Yotov et al. 2016b; Baier et al. 2018).

Por muito tempo, os Mínimos Quadrados Ordinários (OLS) foram amplamente utilizados para estimar modelos gravitacionais. No entanto, está atualmente em desuso após a introdução, por Santos Silva e Tenreyro (2006), de um estimador mais robusto, a Pseudo Máxima Verossimilhança de Poisson (PPML). O PPML pode lidar com padrões diferenciados de heterocedasticidade, bem como lidar com valores zero em fluxos bilaterais, situações bastante comuns em dados gravimétricos. Os parâmetros abaixo na equação (2) foram estimados exponencialmente usando o estimador PPML com o objetivo de analisar o efeito das distâncias físicas e culturais nos países da América Latina entre 1996 e 2018.

$$X_{ijt} = \exp(\beta_1 \ln distance_{ij} + \beta_2 contiguity_{ij} + \beta_3 colony_{ij} + \beta_4 colonizer_{ij} + \beta_5 officiallanguage_{ij} + \delta_{it} + \varphi_{jt}) + \vartheta_{ijt} \quad (2)$$

Onde X_{ijt} são as exportações em valores nominais dos países da AL i para o RoW j no ano t ; $\ln distance_{ij}$ refere-se ao logaritmo da distância em quilômetros ponderada pela população entre as cidades mais populosas dos países. Uma série de dummies foram introduzidas no modelo, a saber: $contiguity_{ij}$ que exige um valor igual a 1 se os países i e j forem contíguos, ou seja, compartilham a mesma fronteira, e 0 se não forem; $colony_{ij}$ que recebe valor 1 se o par de países já esteve em situação de colonizador-colônia em algum momento da história; $colonizer_{ij}$ que indica se o par de países já possuía o mesmo colonizador; e finalmente, $officiallanguage_{ij}$ que contém a informação se os países compartilham um idioma oficial, sendo 1 se o fizerem e 0 se não o fizerem. Todas as variáveis foram obtidas do banco de dados gravitacional do Centro de Pesquisa CEPPII (Head et al. 2010), composto por dados públicos de fontes institucionais ou disponibilizados por pesquisadores. De acordo com o site da CEPPII, essas variáveis são originalmente disponibilizadas pelo projeto “Indicadores de Desenvolvimento do Banco Mundial (WDI)”. Além disso, os efeitos fixos do tempo-origem (δ_{it}) e tempo-destino (φ_{jt}) foram incluídos com a função de capturar a resistência comercial multilateral tanto do exportador quanto do importador (Anderson e Wincoop 2003; Olivero e Yotov 2012). Para melhor rigor metodológico, o termo de erro, ϑ_{ijt} , é controlado de várias maneiras (Cameron et al. 2011). Com relação ao modelo gravitacional, foi seguido por Egger e Tarlea (2015) e Larch et al. (2019), que afirmam que o termo deve ser agrupado de três formas: exportador, importador e ano. Como pode ser observado, todos os aspectos recomendados em termos de estimativa de modelos

gravimétricos robustos foram incorporados. Isso nos garante que os resultados podem realmente verificar a dinâmica por trás do comércio internacional da AL.

A equação (2) foi alterada para incluir uma medida de proximidade linguística ($linguisticproximity_{ij}$) em vez da variável idioma oficial comum, como pode ser visto em (3).

$$X_{ijt} = \exp(\beta_1 lndistance_{ij} + \beta_2 contiguity_{ij} + \beta_3 colony_{ij} + \beta_4 colonizer_{ij} + \beta_6 linguisticproximity_{ij} + \delta_{it} + \varphi_{jt}) + \vartheta_{ijt} \quad (3)$$

Essa variável vem do banco de dados do projeto ASJP (Wichmann et al. 2020). A partir da análise estatística computadorizada de uma lista de 100 palavras básicas de 245 línguas de todo o mundo, foram desenvolvidas estruturas ramificadas das línguas que possuem semelhanças lexicais (significados das palavras). Portanto, o banco de dados pode ser aplicado para avaliar as possíveis relações de proximidade linguística de dois países com base em suas línguas mais faladas. Após contar o peso de cada idioma em cada país, a base de dados é normalizada entre 0 e 1, o que permite comparar os resultados com a variável de idioma oficial (Melitz e Toubal 2014).

5. Resultados

Os resultados da estimação das equações (2) e (3) dos dados em painel (1996-2018) são apresentados na Tabela 3. A segunda coluna apresenta os parâmetros ao considerar a variável idioma oficial; a terceira coluna refere-se à equação que inclui a variável de proximidade linguística. A medida de bondade de ajuste das estimativas, verificada pelo seu pseudo-R2 (calculado como o quadrado da correlação entre os valores observados e ajustados), revela que o ajuste geral do modelo é muito bom, em torno de 95%.

Tabela 3. Estimação dos parâmetros

Variáveis	(2)	(3)
$contiguity_{ij}$	0.65*** (0.19)	0.70*** (0.18)
$lndistance_{ij}$	-1.40*** (0,24)	-1.37*** (0,23)
$colony_{ij}$	1.58*** (0.18)	1.53*** (0.25)
$colonizer_{ij}$	0.64* (0.25)	0.66* (0.24)

<i>officiallanguage_{ij}</i>	-0.80***	
	(0.17)	
<i>linguisticproximity_{ij}</i>		1.70***
		(0.59)
Efeito fixo tempo-origem	Sim	Sim
Efeito fixo tempo-destino	Sim	Sim
Número de observações	57,382	57,382
Pseudo-R ²	0.95	0.95

Nível de significância: *10%, **5%, ***1%. Erro estandar three-way agrupado por exportador, importador e ano em parênteses

Foi analisado o impacto da distância entre os países da AL e o RoW, já amplamente utilizado como proxy para os custos de transporte (Bergstrand 1985; Bensassi et al. 2015; Zhang et al. 2020). De acordo com os resultados da Tabela 3, quanto maior a distância física, maior o custo e menor o fluxo de comércio entre dois países. Especificamente, um aumento de 10% da distância entre dois países leva a uma diminuição do fluxo de exportação de cerca de 14%. A variável contiguidade é significativa e tem o sinal esperado. Nossos resultados mostram que os países contíguos fazem cerca de 95% mais negócios do que os países não contíguos. A relação entre os EUA e o México (os maiores parceiros comerciais no comércio internacional da AL) justifica o resultado obtido e reforçamos que os países da América Latina fazem mais comércio com sua vizinhança. As duas variáveis acima configuram os representantes da distância física no estudo. Nesse caso, é tangível e impacta diretamente os fluxos de comércio internacional da AL, conforme observado.

Esses são achados interessantes, mas mais particularidades precisam ser consideradas em termos de propensão a estabelecer um relacionamento específico com parceiros internacionais. A aproximação cultural (valores e crenças compartilhados) é uma delas (Head et al. 2010). De acordo com os resultados da Tabela 3, os aspectos culturais são muito importantes para o comércio internacional da AL. Países que foram colônias ou tiveram o mesmo colonizador são cerca de 361% e 93%, respectivamente, mais propensos a realizar transações entre si. Como se pode supor, os laços de colônia promovem experiências e heranças históricas que aumentam a propensão a ter vínculos comerciais.

Além disso, a inclusão das variáveis língua oficial e proximidade linguística se deve à ideia de que a língua é um instrumento de comunicação e interação e, portanto, uma prática social vinculada às características culturais da comunidade e do indivíduo. Nossos resultados visam quantificar o custo extra que pode ocorrer devido à falta de comunicação (Zhang et al. 2020), e o impacto que diferentes comportamentos podem ter nas relações

exportador-importador (Nes et al. 2007). No caso da língua oficial, o parâmetro teve sinal negativo e significativo. Jordán e Parré (2006) obtiveram resultados não significativos para esta mesma variável ao estudar o comércio internacional da AL entre 1970-1990. Eles atribuem isso ao fato de grande parte do comércio nesses países ser composto por produtos homogêneos, com mercados organizados em relação à informação de preços. Conforme observado por Carrère e Masood (2018), os processos de negociação variam de acordo com o tipo de produto que está sendo negociado. Seus resultados indicaram que ter uma linguagem comum é mais importante para um produto diferenciado do que um homogêneo. É intuitivo pensar dessa forma, pois o preço referenciado cotado em instituições organizadas diminui a necessidade de estar engajado no processo de negociação. Este presente estudo vai mais longe e depois de fazer um exercício mais profundo, podemos dizer que concordamos com as suas conclusões e vemos duas razões adicionais para justificar os resultados. Em primeiro lugar, a variável língua oficial tem um espectro reduzido por ser dicotômica e não considera línguas faladas ou nativas. Em segundo lugar, o México é o país que mais exporta na América Latina, com 40% das exportações do grupo, e seu maior parceiro comercial são os Estados Unidos, que respondem por 80% dessas exportações. Esses países, no entanto, não compartilham uma língua oficial.

Esse resultado revela a importância de se ter uma medida mais consistente relacionada à linguagem, como a proximidade linguística. De acordo com esses resultados, os países da AL transacionam 17% mais com países que possuem uma primeira ou segunda língua (oficial ou falada) com alguma proximidade linguística. Se usarmos o exemplo do comércio entre México e Estados Unidos mencionado acima, podemos concluir que a segunda língua mais falada nos EUA é o espanhol, o que justifica o resultado aqui. Em consonância com nossos resultados, Melitz e Toubal (2014), ao estudarem o comércio bilateral de 195 países do mundo, constataram que o impacto de variáveis linguísticas mais complexas é pelo menos duas vezes maior do que a variável dummy de língua comum.

6. Considerações finais

A distância é um tema recorrente quando se considera qualquer relação com um país estrangeiro. Quanto maior a distância, maior o custo, é amplamente aceito como premissa. Neste estudo, a distância foi medida em relação tanto ao aspecto físico quanto ao aspecto cultural. A primeira é avaliada de acordo com a distância entre as capitais mais populosas

dos países e se são contíguas. Este último é considerado através dos laços coloniais dos países, se compartilham a mesma língua oficial ou possuem proximidade linguística. Baseando-se na estimativa de uma equação gravitacional sobre os fluxos comerciais bilaterais dos países da AL durante 1996 e 2018, os resultados confirmam que ambos os tipos de distância têm um impacto preponderante no comércio internacional da AL.

Embora não seja possível alterar a distância física de um país de seus mercados potenciais, pois é uma característica imutável, diminuir a distância cultural por meio do aprendizado de idiomas torna-se o caminho para expandir seus negócios. Este artigo fornece uma valiosa visão acadêmica e prática, pois contribui ao esclarecer aspectos que, apesar de amplamente analisados na literatura de negócios internacionais e economia internacional, geralmente são estudados de forma independente. Compreender a dinâmica do comércio na América Latina é fundamental para fundamentar a implementação de políticas públicas eficazes e melhorar os aspectos operacionais das empresas da AL.

References

- Andersen O, Buvik A (2002) Firms' Internationalization and Alternative Approaches to the International Customer/Market Selection. *Int Bus Rev* 11:347
- Anderson J, van Wincoop E (2004) Trade Costs. *J Econ Lit* 27:691–751. <https://doi.org/10.1257/0022051042177649>
- Anderson JE (1979) A theoretical foundation for the gravity equation. *Am Econ Rev* 69:106–116
- Anderson JE, Wincoop E van (2003) Gravity with Gravitas : A Solution to the Border Puzzle. *Am Econ Rev* 93:170–192. <https://doi.org/10.1257/000282803321455214>
- Andersson S (2000) The Internationalization of the firm from an entrepreneurial perspective. *Int Stud Manag Organ* 30:63–92
- Artuc E, Iooty M, Pirlea AF (2014) Export performance and geography in Croatia
- Backmann J, Kanitz R, Tian AW, et al (2020) Cultural gap bridging in multinational teams. *J Int Bus Stud* 51:1283–1311. <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00310-4>
- Baier SL, Kerr A, Yotov Y V. (2018) Gravity, Distance, and International Trade. In: Blonigen BA, Wilson WW (eds) *Handbook of International Trade and Transportation*. Edward Elgar, Cheltenham (UK), pp 15–78
- Bensassi S, Márquez-Ramos L, Martínez-Zarzoso I, Suárez-Burguet C (2015) Relationship between logistics infrastructure and trade: Evidence from Spanish regional exports. *Transp Res Part A Policy Pract* 72:47–61. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2014.11.007>
- Bergstrand JH (1985) The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *Rev Econ Stat* 67:474. <https://doi.org/10.2307/1925976>
- Beugelsdijk S, Ambos B, Nell PC (2018) Conceptualizing and measuring distance in international business research: Recurring questions and best practice guidelines. *J Int Bus Stud* 49:1113–1137. <https://doi.org/10.1057/s41267-018-0182-4>
- Bottasso A, Conti M, de Sa Porto PC, et al (2018) Port infrastructures and trade: Empirical evidence from Brazil. *Transp Res Part A Policy Pract* 107:126–139. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2017.11.013>
- Brannen MY, Piekari R, Tietze S (2014) The multifaceted role of language in international business: Unpacking the forms, functions and features of a critical challenge to MNC theory and performance. *J Int Bus Stud* 45:495–507. <https://doi.org/10.1057/jibs.2014.24>
- Cameron AC, Gelbach JB, Miller DL (2011) Robust inference with multiway clustering. *J Bus Econ Stat* 29:238–249. <https://doi.org/10.1198/jbes.2010.07136>
- Carrère C, Masood M (2018) Cultural proximity: A source of trade flow resilience? *World Econ* 41:1812–1832. <https://doi.org/10.1111/twec.12646>
- Combes PP, Lafourcade M, Mayer T (2005) The trade-creating effects of business and social networks: Evidence from France. *J Int Econ* 66:1–29. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2004.07.003>
- Cyert R, March J (1963) *A behavioral theory of the firm*. Prentice-Hall, New Jersey
- Deardorff A V. (1998) Determinants of bilateral trade: does gravity work in a neoclassical world? In: Frankel JA (ed) *Spatial Economic Analysis The Regionalization of the World Economy*. University of Chicago Press, pp 7–32
- Dow D, Karunaratna A (2006) Developing a multidimensional instrument to measure psychic distance stimuli. *J Int Bus Stud* 2006 375 37:578–602. <https://doi.org/10.1057/PALGRAVE.JIBS.8400221>
- Drakopoulou D., Hynes BC (2012) The impact of regional entrepreneurial contexts upon enterprise education. *Entrep Reg Dev* 24:741–766.

-
- <https://doi.org/10.1080/08985626.2011.566376>
- Eaton B, Kortum S (2002) Technology, Geography, and Trade. *Econometrica* 70:1741–1779. <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00352>
- ECLAC (2018) As tensões comerciais exigem uma maior integração regional
- Egger PH, Lassmann A (2012) The language effect in international trade: A meta-analysis. *Econ Lett* 116:221–224. <https://doi.org/10.1016/J.ECONLET.2012.02.018>
- Egger PH, Tarlea F (2015) Multi-way clustering estimation of standard errors in gravity models. *Econ Lett* 134:144–147. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2015.06.023>
- Felbermayr GJ, Jung B, Toubal F (2010) Ethnic Networks, Information, and International Trade: Revisiting the Evidence. *Ann Econ Stat* 41–70. <https://doi.org/10.2307/41219109>
- Fidrmuc J, Fidrmuc J (2016) Foreign languages and trade: evidence from a natural experiment. *Empir Econ* 50:31–49. <https://doi.org/10.1007/s00181-015-0999-7>
- Ginsburgh V, Melitz J, Toubal F (2017) Foreign Language Learning and Trade. *Rev Int Econ* 25:320–361. <https://doi.org/10.1111/roie.12268>
- Guiso L, Sapienza P, Zingales L (2009) Cultural biases in economic exchange? *quartely J Econ*
- Head K, Mayer T (2014) Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook. In: Gopinath G, Helpman E, Rogoff K (eds) *Handbook of International Economics*, vol. 4. Elsevier, Amsterdam, pp 131–195
- Head K, Mayer T (2004) Market potential and the location of Japanese investment in the European union. *Rev Econ Stat* 86:959–972. <https://doi.org/10.1162/0034653043125257>
- Head K, Mayer T, Ries J (2010) The erosion of colonial trade linkages after independence. *J Int Econ* 81:1–14. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2010.01.002>
- Helpman E, & Krugman PR (1985) Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy. *Econ J* 96(381), 243. <https://doi.org/doi:10.2307/2233450>
- Helpman E, Melitz M, Rubinstein Y (2009) Estimating trade flows: Trading partners and trading volumes. *quartely J Econ* 123:441–487
- Hofstede G (1980) *Culture’s consequences: International differences in work-related values*. Sage
- Johanson J, Vahlne J-E (1977) The internationalization process of the firm - a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *J Int Bus Stud* 8:23–32. <https://doi.org/10.1139/y89-072>
- Johanson J, Vahlne J (2003) The internationalization process of the firm: a model of knowledge and increasing foreign market commitments. *J Int Entrep* 8:83–101
- Johanson J, Wiedersheim-Paul F (1975) The Internationalization of the Firm — Four Swedish Cases. *J Manag Stud* 12:305–323. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1975.tb00514.x>
- Johnstone L, Monteiro MP, Ferreira I, et al (2018) Language ability and entrepreneurship education: Necessary skills for Europe’s start-ups? *J Int Entrep* 16:369–397. <https://doi.org/10.1007/s10843-018-0230-y>
- Jordán J, Parré JL (2006) Dinâmica das exportações da América Latina: economias de escala ou dumping recíproco? *Econ Apl* 10:1–16. <https://doi.org/10.1590/S1413-80502006000400006>
- Kristjánisdóttir H, Guðlaugsson ÞÖ (2019) Cultural and geographical distance: effects on UK exports
- Kristjánisdóttir H, Guðlaugsson ÞÖ, Guðmundsdóttir S, Aðalsteinsson GD (2017) Hofstede national culture and international trade. *Appl Econ* 49:5792–5801.

-
- <https://doi.org/10.1080/00036846.2017.1343446>
- Krugman P (1980) Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *Am Econ Rev* 70:950–959
- Larch M, Wanner J, Yotov Y V., Zylkin T (2019) Currency Unions and Trade: A PPML Re-assessment with High-dimensional Fixed Effects. *Oxf Bull Econ Stat* 81:487–510. <https://doi.org/10.1111/obes.12283>
- Lian Z, Sun W, Xie D, Zheng J (2019) Cultural difference and China's cross-border M&As: Language matters. *Int Rev Econ Financ*. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2019.11.009>
- Limao N, Venables AJ (2001) Infrastructure, geographical disadvantage, transport costs, and trade. *World Bank Econ Rev* 15:451–479. <https://doi.org/10.1093/wber/15.3.451>
- Lounsbury M, Glynn MA (2001) Cultural entrepreneurship: stories, legitimacy, and the acquisition of resources. *Strateg Manag J* 22:545–564. <https://doi.org/10.1002/smj.188>
- Melitz J, Toubal F (2014) Native Language, Spoken Language, Translation and Trade. *J Int Econ* 92:351–363
- Melitz J, Toubal F (2012) Native language, spoken language, translation and trade
- Moreira MM, Stein E (2019) Trading Promises for Results: What Global Integration Can Do for Latin America and the Caribbean. Inter-American Development Bank
- Moura TGZ, Garcia-Alonso L, Salas-Olmedo MH (2017) Delimiting the scope of the hinterland of ports: proposal and case study. *J Transp Geogr* 65:35–43. <https://doi.org/10.1016/j.jtrangeo.2017.09.012>
- Nes EB, Solberg CA, Silkoset R (2007) The impact of national culture and communication on exporter-distributor relations and on export performance. *Int Bus Rev* 16:405–424. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2007.01.008>
- Olivero MP, Yotov Y V. (2012) Dynamic Gravity: Endogenous Country Size and Asset Accumulation. *Can J Econ* 45:. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5982.2011.01687.x>
- Reid SD (1981) The decision-maker and export entry and expansion. *J Int Bus Stud* 12:
- Santos Silva JMC, Tenreyro S (2006) The log of gravity. *Rev Econ Stat* 88:641–658. <https://doi.org/10.1080/00036846.2011.599786>
- Selmier II WT, Oh CH (2013) The Power of Major Trade Languages in Trade and Foreign Direct Investment. *Rev Int Polit Econ* 20:486–514. <https://doi.org/10.1080/09692290.2011.648567>
- Tinbergen J (1962) Shaping the world economy; suggestions for an international economic policy. Twentieth Century Fund, New York
- Vallina-Hernandez AM, Fuente-Mella H de la, Fuentes-Solís R (2020) International trade and innovation: delving in Latin American commerce. *Acad Rev Latinoam Adm* 33:535–547. <https://doi.org/10.1108/ARLA-07-2020-0174>
- Wichmann S, Holman EW, Brown CH (2020) The ASJP Project. In: ASJP Database (version 19). <https://asjp.clld.org/>. Accessed 2 Jan 2021
- Yotov Y V., Piermartini R, Monteiro J-A, Larch M (2016a) An Advanced Guide to Trade Policy Analysis: The Structural Gravity Model
- Yotov Y, Larch M, Monteiro J-A, Piermartini R (2016b) An advanced guide to trade policy analysis: The structural gravity model. UNCTAD and WTO, Geneva.
- Zhang T, Luo J, Yi C, Lee CKM (2020) The joint effects of information and communication technology development and intercultural miscommunication on international trade : Evidence from China and its trading partners. *Ind Mark Manag* 1–10. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.01.010>