

Escuela Superior de Economía y Negocios

Economía Internacional

Ciclo 2-2016

¿Cómo evaluar ex ante los costos y beneficios de un acuerdo comercial?

Mauricio Amaya

Abstract

En este trabajo se presentan tres métodos para evaluar ex ante un acuerdo comercial. Primero se discute el uso de indicadores comerciales para caracterizar y analizar los potenciales efectos del acuerdo. Luego, se muestran los modelos de equilibrio parcial y general, se discuten las diferencias entre ambos, las ventajas y desventajas de cada uno y se analiza en detalle algunos de los modelos más utilizados. Finalmente, se mencionan aspectos tener en cuenta al momento de elegir entre los diferentes métodos presentados.

San Salvador, 29 de junio del 2016

¿Cómo evaluar ex-ante los costos y beneficios de un acuerdo comercial?

Los acuerdos comerciales pueden clasificarse en base a diferentes características, por ejemplo, por el nivel de integración que buscan. En este sentido, existen acuerdos de complementación económica en el cual se establecen reducciones tarifarias parciales, acuerdos de cooperación económica, acuerdos de libre comercio, acuerdos de aranceles internos y/o externos comunes y uniones aduaneras en las cuales además de un arancel externo común también se logra una mayor integración en materia legal, financiera, medioambiental y económica (Van de Heetkamp, 2011).

El presente trabajo muestra los diferentes métodos, herramientas y modelos que existen para poder evaluar el impacto de los acuerdos comerciales ex ante, es decir, antes que comience su implementación. En primer lugar, se presentan los métodos de evaluación que se basan en la interpretación de indicadores comerciales. Luego, se discuten los modelos de equilibrio parcial, se discuten sus ventajas y desventajas y se presenta el funcionamiento y características de uno de los modelos más utilizados. Finalmente, se analizan los modelos de equilibrio general computable, se discute su uso y se muestran en detalle dos de los modelos más usados.

Indicadores comerciales

El uso de indicadores comerciales es el método más sencillo para poder evaluar el impacto de un acuerdo comercial. Esta herramienta es útil para iniciar la evaluación de un acuerdo comercial y entre las ventajas del uso de esta herramienta tenemos que los resultados no son difíciles de comprender, los indicadores son fáciles de construir y los datos que se requieren son de fácil acceso. Sin embargo, un problema es que estos indicadores en algunos casos pueden ser difíciles de interpretar y solo son útiles para responder a un tipo muy limitado de preguntas sobre el efecto de un acuerdo comercial (Cheong, 2010). A continuación se presentan ejemplos de indicadores que son relevantes al momento de evaluar ex ante un acuerdo comercial.

Indicadores de interdependencia del comercio

Al momento de evaluar un potencial acuerdo comercial es importante saber que tanto comercian los países entre sí antes que se suscriba el tratado. Para poder analizar esto, se utilizan indicadores que miden la interdependencia del comercio.

El primero de ellos es el Indicador de Comercio Interregional (acá región se define como un país en particular o un grupo de países) y para poder ejemplificarlo tomemos dos regiones a las cuales llamaremos A y B. Este indicador consiste en la división de la suma de las exportaciones de A hacia B y las importaciones de A desde B entre las exportaciones e importaciones de A hacia y desde el resto del mundo.

Un problema de este indicador es que entre más grande sean las regiones A y B con respecto al resto del mundo, mayor será el indicador por lo que su resultado podría no ser muy útil. Para

solucionar este problema existe el Indicador de Intensidad del Comercio Interregional el cual mide si las regiones tienen una mayor tendencia a comerciar entre ellas que con el resto del mundo. Sin embargo, también hay que tener cuidado con este indicador debido a que tal como ha sido definido, es posible que este indique que el comercio extraregional ha aumentado al mismo tiempo que el interregional lo cual no es consistente porque no se puede aumentar la tendencia a comerciar con una región determinada y con las demás al mismo tiempo. En este sentido, para solucionar los problemas de ambos indicadores, se creó el Indicador de Introversión del Comercio Regional, el cual mide la intensidad relativa del comercio regional y del comercio con otras regiones (Cheong, 2010).

Indicadores de ventaja comparativa, orientación regional, complementariedad del comercio y similitud de exportaciones.

Cuando se está gestando un acuerdo comercial los países están interesados en saber cuál es el potencial de exportación de algunos sectores y que tan complementario es el comercio entre las regiones debido a que de eso dependerán los beneficios que puedan obtenerse con el acuerdo. En este sentido, uno de los índices que se utiliza es el Índice de Ventaja Comparativa, el cual examina la proporción de las exportaciones de la región A de un producto determinado con respecto a las exportaciones totales de la región A y la proporción de las exportaciones mundiales de ese determinado producto con respecto a las exportaciones totales del mundo. Este índice indicará que la región A tiene ventaja comparativa en un producto si su proporción de exportaciones de un producto supera a la del mundo en ese mismo producto.

Otro de los indicadores relacionados es el Índice de Orientación Regional el cual mide si el comercio de un producto está orientado hacia una región en particular. Por otro lado, el Índice de Complementariedad analiza que tan parecidos son los patrones de importación y exportación entre dos regiones. En este caso, si el índice muestra un alto grado de complementariedad, existen prospectos más favorables para un acuerdo comercial entre las regiones estudiadas.

Finalmente, el Índice de Similitud de las Exportaciones fue creado para poder evaluar que tan limitadas son las ganancias de liberalizar el comercio con otra región. Con respecto a esto, entre más diferentes sean las exportaciones entre regiones mayor será el potencial de ganancias de comerciar entre ellas. Sin embargo, una debilidad de este indicador es que no toma en cuenta las ganancias del comercio intraindustrial (Cheong, 2010).

Modelos de equilibrio parcial

Existen métodos para evaluar ex ante el impacto que un acuerdo comercial puede tener sobre el mercado de un bien específico. Este tipo de modelos se apoyan en la teoría microeconómica y se basan en simular los efectos de un tratado. Los datos que son necesarios para llevar a cabo una

evaluación de este tipo son los flujos comerciales, algunas elasticidades y ciertos datos sobre política comercial.

Una de las ventajas de este método es que permite analizar de forma desagregada el impacto del acuerdo sobre un solo mercado. Sin embargo, esta también es una de sus debilidades debido a que se deja a un lado importantes interacciones con otros mercados como por ejemplo sobre los de los bienes complementarios y sustitutos del producto analizado (Cheong, 2010).

Entre los principales modelos de equilibrio parcial se encuentran el SWOPSIM (Static World Policy Simulation Model) del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, el Modelo de Simulación de Política Comercial Agraria (en inglés, ATPSM) (Piermartini, 2005) y el modelo SMART que se analiza a continuación.

Modelo SMART

El modelo de equilibrio parcial más utilizado es el Software para Análisis de Mercado y Restricciones, conocido por sus siglas en inglés como SMART, el cual es parte de las WITS (World Integrated Trade Solutions) que son una base de datos y software ofrecidos por el Banco Mundial y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCYD).

Este modelo se centra en los cambios en las importaciones en un mercado en particular cuando hay un cambio en la política comercial. Entre los supuestos que SMART utiliza tenemos que diferentes países compiten para suplir la demanda del país que ha cambiado su política comercial pero también que los productos son diferentes dependiendo del país de origen por lo que no son sustitutos perfectos entre sí.

Otro de los aspectos importantes que hay que comprender de SMART es la manera en la que opera. En primer lugar asume que los consumidores reaccionan al cambio en precios aumentando sus importaciones y luego las personas ajustan sus patrones de consumo a la variedad de países. Para facilitar la comprensión de su funcionamiento, puede pensarse en un país A que actualmente importa una determinada cantidad de producto de dos países B y C. Si el país A firma un acuerdo con B, el precio de las importaciones desde B caerán lo cual hará que aumente la cantidad importada desde B al mismo tiempo que se ajustan las proporciones que el país A importa desde B y C, a favor del país B.

Las ventajas de este modelo es que es fácil de implementar y pueden obtenerse importantes resultados cuantitativos en comercio e ingresos tarifarios. Sin embargo, con SMART no se obtienen resultados sobre producción local y tampoco se considera la posibilidad que nuevos países puedan entrar a ofrecer el producto (Cheong, 2010).

Modelos de Equilibrio General Computable

Generalmente, los acuerdos comerciales contemplan la reducción sobre una amplia variedad de productos, por lo tanto, para poder evaluar de mejor manera ex ante un acuerdo comercial es

necesario realizar un análisis de equilibrio general. Una de las formas más utilizadas para lograr esto es por medio de los Modelos de Equilibrio General Computable. Este tipo de análisis no solo revelará los efectos de la reducción sobre un determinado mercado sino también cualquier impacto indirecto sobre otros mercados.

Los MEGC operan de la siguiente manera. En primer lugar se establecen datos sobre consumo, inversión, gasto del gobierno y el sector exterior para un año base y para las regiones relevantes. Luego, es necesario añadir el valor de ciertos parámetros como el precio, los ingresos y algunas elasticidades. Después de realizado este paso se realiza un análisis para garantizar que el modelo funciona correctamente y a partir de eso se realizan cambios en variables exógenas para obtener el nuevo equilibrio bajo acuerdo comercial. Finalmente, se comparan los resultados con los indicadores base para poder hacer inferencias sobre los efectos potenciales del tratado (Cheong, 2010).

Los modelos computacionales permiten conocer los efectos de liberar totalmente una economía, sin embargo, muchos acuerdos no implican una liberalización total y además las barreras arancelarias no son necesariamente el principal obstáculo al comercio entre regiones (Trejos, 2009). Por lo tanto, en ocasiones las predicciones de los MEGC pueden no ser certeras por los supuestos en los que se basa.

Finalmente, algunos de los principales MEGC son el elaborado por Whalley en 1985, el de Michigan elaborado por Deadorff y Stern en 1986, el Modelo MC Kibbin-Sachs de 1991, SALTER de 1994, el de Comercio Global Multi-Regional de Harison, Ruherford y Harr de 1996 (Piermartini, 2005) y finalmente los modelos GTAP y MIRAGE los cuales se analizan a continuación.

GTAP

El Global Trade Analysis Project mejor conocido como GTAP es uno de los modelos más utilizados en la actualidad. GTAP es un modelo multiregional debido a que permite analizar un determinado país o un grupo de países. Entre los supuestos que el modelo asume se encuentran que existe competencia perfecta, ausencia de desempleo y que los bienes producidos en el exterior son sustitutos imperfectos.

En GTAP los principales agentes son los productores, consumidores y el gobierno y además se toman en cuenta los mercados de bienes finales, bienes intermedios, bienes comerciados y factores de producción. Igualmente, una de las características es que este es un modelo estático en el cual no hay una dimensión temporal por lo que no existen variables como el ahorro e inversión.

Entre las ventajas de GTAP tenemos que es relativamente accesible comparado con otros MEGC e incorpora una amplia base de datos. Sin embargo, una desventaja es que al igual que con otros MEGC las predicciones dependerán de que tanto se ajustan los supuestos del modelo a realidad de las regiones estudiadas (Cheong, 2010).

MIRAGE

MIRAGE (Modelling International Relationships in Applied General Equilibrium) es un modelo elaborado por CEPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Information Internationales) el cual asume la existencia de un mercado oligopólico con competencia imperfecta. Al igual que GTAP es multiregional y multisectorial pero en cambio este modelo es dinámico y no asume perfecta movilidad de capitales. Además, MIRAGE incorpora algunas características como diferenciación horizontal y por lugar de origen de los productos, inversión extranjera directa e incorpora una base de datos con información sobre tarifas ad valorem, cuotas y prohibiciones para 137 países (Bchir, 2002).

Conclusiones

En este trabajo se han presentado diferentes herramientas con las que se cuenta para poder evaluar ex ante un acuerdo comercial. El mejor método a utilizar dependerá del tipo de preguntas que se desee responder. Por ejemplo, si se desea caracterizar el comercio entre dos regiones y conocer el potencial de un acuerdo comercial se podrían analizar algunos indicadores comerciales relevantes. Sin embargo, si se desea conocer de manera más profunda el impacto de un tratado sobre el mercado de un producto en específico sería adecuado utilizar un modelo de equilibrio parcial. Por otro lado, si lo que se quiere es conocer los efectos sobre el conjunto de la economía, los MEGC permitirán conseguir los resultados deseados siempre y cuando el modelo seleccionado utilice los supuestos adecuados y por lo tanto se logren obtener predicciones acertadas para las regiones estudiadas.

Bibliografía

- Bchir, M. H., Decreux, Y., Guérin, J. L., & Jean, S. (2002). *MIRAGE, a computable general equilibrium model for trade policy analysis* (Vol. 17). CEPII Working paper.
- Cheong, David (2010) : *Methods for Ex Ante Economic Evaluation of Free Trade Agreements*, ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration, No. 52.
- Piermartini, R., & Teh, R. (2005). *Demystifying modelling methods for trade policy* (No. 10). World Trade Organization (WTO), Economic Research and Statistics Division.
- Trejos, A. (2009). *Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina*. CEPAL.
- Van de Heetkamp, A., & Tussveld, R. (2011). Origin Management. In *Origin Management* (pp. 157-176). Springer Berlin Heidelberg.