

Herramientas para el análisis del aprovechamiento de acuerdos comerciales: El caso del tratado entre Chile y los Estados Unidos

Mariano Alvarez



NACIONES UNIDAS

CEPAL

comercio internacional

Herramientas para el análisis del aprovechamiento de acuerdos comerciales: El caso del tratado entre Chile y los Estados Unidos

Mariano Alvarez



División de Comercio Internacional e Integración

Santiago, octubre de 2012

Este documento fue preparado por Mariano Alvarez, Asistente de Investigación de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN 1680-869X

LC/L.3521

Copyright © Naciones Unidas, octubre de 2012. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
I. Introducción	7
II. Definiciones para el estudio de los acuerdos comerciales	9
A. Aprovechamiento de acuerdos comerciales	9
B. Área de estudio	10
C. Tipos de análisis comercial	11
D. Objeto de estudio	12
III. Herramientas para el análisis	15
A. Línea de base	15
1. Punto de referencia	16
2. Punto de partida	16
B. Creación de segmentos y consolidación arancelaria	17
C. Indicadores	17
1. Volumen de comercio	18
2. Número de productos	18
3. Diversificación de las exportaciones	19
4. Productos dinámicos	20
5. Consolidación de los productos tradicionales	21
6. Ventajas comparativas no explotadas	21
7. Participación de mercado y valor unitario	22
IV. Aplicación al caso del tratado entre Chile y los Estados Unidos	25
A. Línea de base	25
B. Creación de segmentos	26
C. Indicadores	26

1.	Volumen de comercio	26
2.	Número de productos	27
3.	Diversificación de las exportaciones	28
4.	Productos dinámicos	28
5.	Consolidación de los productos tradicionales	29
6.	Ventajas comparativas no explotadas.....	30
7.	Participación de mercado	32
8.	Valor unitario	32
D.	Evaluación.....	33
Bibliografía		35
Serie Comercio internacional: números publicados		37
ÍNDICE DE CUADROS		
CUADRO 1	CHILE: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AL MUNDO Y A LOS ESTADOS UNIDOS, 2003-2011	27
CUADRO 2	CHILE: ÍNDICE DE DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES, 2003-2005 Y 2009-2011	28
CUADRO 3	CHILE: PRODUCTOS DINÁMICOS, 2003-2011	28
CUADRO 4	CHILE: PRINCIPALES 10 PRODUCTOS EXPORTADOS A LOS ESTADOS UNIDOS, 2002-2003 Y 2010-2011	29
CUADRO 5	CHILE: VENTAJAS COMPARATIVAS NO UTILIZADAS, 2003 Y 2010.....	31
ÍNDICE DE GRÁFICOS		
GRÁFICO 1	CHILE: EXPORTACIONES EN VOLUMEN AL MUNDO Y A LOS ESTADOS UNIDOS, 2003-2011.....	27

Resumen

Los estudios acerca del aprovechamiento de los acuerdos comerciales son frecuentes en la literatura especializada. No obstante, las herramientas con que éstos realizan las evaluaciones difieren sustancialmente, en un campo que fluctúa desde la cantidad de productos exportados y sus pesos en el mercado, hasta modelos de equilibrio para proyectar el impacto del acuerdo. La complejidad de las herramientas utilizadas y la profundidad del análisis suelen depender de diversos factores, algunos modificables y otros que han sido dados.

La disponibilidad de herramientas metodológicas suele ser una limitante importante, en especial para las economías de menor desarrollo relativo; pero también es una barrera importante al momento de realizar estos estudios en áreas no especializadas en estadística, o que no buscan análisis complejos y de difícil interpretación.

El objetivo del presente estudio es proponer una serie de herramientas que, usadas en conjunto, permiten entender, de manera simple, rápida y general, cuánto del acuerdo está siendo aprovechado por el país y cuánto más podría aprovecharse; delimitando así áreas donde la política comercial podría generar impacto e incremento de comercio.

El presente trabajo incorpora un análisis práctico del aprovechamiento que Chile ha hecho del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América, a fin de ilustrar las herramientas propuestas, a la vez que ofrecer una evaluación del TLC.

I. Introducción

Durante la última década del siglo veinte y la primera del siglo veintiuno, muchos países de América Latina y el Caribe concretaron tratados de libre comercio (TLC), acuerdos comerciales, y acuerdos marco o de asociación que incluían un pilar comercial (Silva & Álvarez, 2006) (Muchnik & Tejo, 1997). La función comercial de estos acuerdos se separó, en cierto grado, de la función integradora de los tratados que proliferaron de manera previa en la región –el Mercado Común Centroamericano, la Comunidad Andina de Naciones, la Comunidad del Caribe, la Asociación Latinoamericana De Integración, y el Mercado Común del Sur– (Alvarez, 2011) (Frankel, 1995).

En tanto los acuerdos multilaterales que se dieron entre 1960 y 1990 apuntaban a la complementariedad e integración entre las economías de los países signatarios, los acuerdos de libre comercio son más puntuales y su objetivo fundamental es la apertura de los mercados involucrados. Si bien esto no descarta la función integradora y de complementariedad, desplaza el centro de atención hacia el intercambio comercial. La separación conceptual no es absoluta, pero se debe tratar a los dos fenómenos como objetos de estudio distintos¹.

La firma de un acuerdo de libre comercio entre dos o más países suele levantar grandes expectativas en el empresariado y otorgar créditos políticos al gobierno que logra concluir las negociaciones. Las oportunidades presentadas por los acuerdos varían considerablemente, no solo debido al texto del tratado y al cronograma de desgravación acordado, sino también a la situación inicial.

¹ Para una revisión general y breve de la liberalización del comercio a través de acuerdos se sugiere consultar (Ortega Klose, 2006).

Los tratados cuentan con una doble función de consolidación y de apertura (Lagos Escobar, 2004). En ciertos casos, la función de consolidación (formalizar en un acuerdo internacional los aranceles que antes eran fijados de manera unilateral) tiene un peso mucho mayor que la función de apertura (reducir los aranceles bilaterales); y en otros casos la relación es inversa. Es por ello que la situación inicial del tratado es sumamente importante a la hora de analizar sus efectos y aprovechamiento.

Una vez que el acuerdo lleva un tiempo prudencial en vigencia, es importante revisar cuál ha sido el grado de aprovechamiento que se ha hecho de las oportunidades ofrecidas en el tratado. A fin de evaluar la necesidad de políticas comerciales específicas y de aprender lecciones para futuras negociaciones.

Los estudios acerca del aprovechamiento de los acuerdos comerciales son frecuentes en la literatura especializada. No obstante, las herramientas con que éstos realizan las evaluaciones difieren sustancialmente, en un campo que fluctúa desde la cantidad de productos exportados y sus pesos en el mercado, hasta modelos de equilibrio para proyectar el impacto del acuerdo.

La complejidad de las herramientas utilizadas y la profundidad del análisis suelen depender de diversos factores, algunos modificables y otros que han sido dados. Entre los factores externos se encuentran principalmente el tiempo disponible para realizar el estudio, el costo del mismo y los datos disponibles. Es por ello que muchas veces se prefieren análisis sencillos, con indicadores conocidos y que se producen de manera expedita.

No obstante, dentro de los factores que son modificables, la disponibilidad de herramientas metodológicas suele ser una limitante importante, en especial para las economías de menor desarrollo relativo; pero también es una barrera importante al momento de realizar estos estudios en áreas no especializadas en estadística, o que no buscan análisis complejos y de difícil interpretación.

El objetivo del presente estudio es proponer una serie de herramientas que, usadas en conjunto, permiten entender, de manera simple, rápida y general, cuánto del acuerdo está siendo aprovechado por el país y cuánto más podría aprovecharse; delimitando así áreas donde la política comercial podría generar impacto e incremento de comercio.

Las herramientas propuestas son un set elegido debido a su poder de síntesis, su capacidad explicativa y su forma de cálculo. Existen otros indicadores que se podrían utilizar para refinar aún más el estudio. El objetivo del modelo propuesto es presentar al investigador con las herramientas suficientes como para poder tener una idea clara del aprovechamiento del acuerdo, que luego debiera de ser completada con estudios de mayor profundidad en las áreas específicas que se determinen.

Por ejemplo, no se tratarán en el presente estudio las medidas relativas a barreras no arancelarias y a cuotas de mercado. Estos instrumentos son sumamente importantes en un análisis en profundidad del aprovechamiento del acuerdo, pero se considera que son indicadores propios de un estudio posterior al aquí planteado.

*

El documento se divide en tres capítulos. El primero realiza un breve recorrido por las principales metodologías propuestas en la literatura especializada, denotando las ventajas y dificultades de cada caso; a su vez que presenta las definiciones necesarias a los fines de realizar un estudio como el que se pretende, dejando establecidos los conceptos a utilizar así como las áreas que se estudiarán y cuáles se dejarán de lado.

El segundo capítulo presenta las herramientas propuestas, explicando su utilidad y razón por la que fueron seleccionadas, para luego explicar la forma en que las mismas pueden ser aplicadas y cómo debiesen ser interpretadas.

II. Definiciones para el estudio de los acuerdos comerciales

Existen en la literatura diversas aproximaciones a los estudios de aprovechamiento de los acuerdos comerciales. Nuestro objetivo aquí es construir una metodología sencilla, pero a la vez sólida, que permita la flexibilidad necesaria como para ser aplicada en diversos acuerdos, arrojando resultados comparables.

El primer paso para realizar estos estudios es tener en claro qué es lo que se va a analizar y qué no, para ello se presentan a continuación una serie de definiciones al respecto.

A. Aprovechamiento de acuerdos comerciales

Una primera diferenciación importante, a los fines de este análisis, es entre los estudios de aprovechamiento de los acuerdos comerciales y aquellos acerca de la integración o complementariedad comercial entre dos o más países.

El primer tipo de análisis se realiza a partir de un hecho concreto, la vigencia de un acuerdo comercial, en tanto que el segundo se realiza sobre la base de un ejercicio exploratorio de complementariedad de las canastas exportadoras de los países en estudio.

Si bien ambos análisis pueden hacerse en paralelo y son complementarios, es importante destacar que el aprovechamiento de un acuerdo no implica la necesaria integración económica, ni complementariedad exportadora, ni incremento en el valor agregado.

Un estudio de integración analiza tanto los flujos de entrada como de salida, así como el aumento de las relaciones intraindustriales, el encadenamiento vertical de las economías, el incremento de los bienes de mayor valor agregado, y los impactos sobre la producción local y diversificación de destinos; entre las dimensiones más importantes.

En el análisis del impacto de los acuerdos comerciales –distinto del análisis sobre su aprovechamiento– se utilizan algunos indicadores similares a los que aquí propondremos, y otros específicos del área. Asimismo, se observan tanto conductas externas como internas de los países².

El estudio sobre aprovechamiento de un acuerdo comercial será entendido como el incremento de los bienes exportados (tanto en número como en valor) gracias a la desgravación arancelaria; lo cual se debiera ver reflejado en un aumento de la diversificación exportadora, superior al promedio con el resto del mundo; en una consolidación de los bienes tradicionales, y en que los bienes mejor posicionados en el esquema internacional también se posicionarán en el país socio (si es que éste es consumidor de aquellos).

B. Área de estudio

Dentro de la literatura referida a los acuerdos comerciales existen diversos acercamientos a cómo analizar el aprovechamiento de los mismos. Lo anterior se ve claramente reflejado cuando el acuerdo comercial es parte integral de un tratado mayor alcance o cobertura. Es decir, cuando el pilar comercial está acompañado de otras áreas de cooperación, dentro de un mismo acuerdo. (Mata & Cordero, 2009) (Luengo, 2005).

Fundamentalmente los acercamientos pueden dividirse de acuerdo al área en la que pondrán su énfasis; estas suelen ser dos: un área que se focaliza en la parte comercial y cuyo principal instrumento de medición es la estadística; y otra área que se centra en los pilares políticos y sociales del acuerdo y que tiene como herramienta analítica el análisis cualitativo.

Los dos acercamientos arriba descritos son igualmente válidos y complementarios, y su análisis es sumamente valioso para los países parte, ya que estuvieron de acuerdo en firmar dichos pilares. La diferencia ocurre al momento de analizarlos, ya que sus estudios se conducen por caminos distintos y sus resultados varían considerablemente.

El área más descriptiva se centra fundamentalmente en el pilar de cooperación, ya sea ésta técnica o financiera, y en sus diversas áreas: política, militar o educacional (tradicionalmente). Y el pilar del diálogo político y cultural, que se expresa tanto a nivel nacional como regional.

La mayor dificultad de estos estudios es la carencia de un umbral de referencia (en la mayoría de los casos). Al no tener un referente con que comparar, o un umbral al cual acercarse, se tiende a describir la evolución, pero sin certeza sobre la velocidad de ésta. Se observa la pendiente de la curva, pero los juicios de valor acerca de su naturaleza, quedan librados a la intuición del analista.

El área descriptiva de estos estudios, no por tener dificultades o carencias cuantitativas deja de ser importante y fundamental. Su análisis debe de ser apoyado y profundizado ya que se centra en elementos importantísimos de un acuerdo marco y que favorecen directa e indirectamente al desarrollo de los países.

La aproximación hacia el pilar comercial de los acuerdos, y fundamentalmente de los TLC suele conducirse por la vía estadística. Esto hace que los análisis sean más sencillos de comparar y que los umbrales se creen sin tanta dificultad. No obstante, dentro de esta área es necesario –en particular en los TLC– hacer una distinción entre lo referido al comercio de bienes y lo que incluye servicios,

² Ejemplos de metodologías para el análisis del impacto de los acuerdos comerciales pueden encontrarse en (Romero, 2009), (D'Elia & Galperin, 2008) y (Gutiérrez, 2005). Para una discusión teórica sobre el impacto de los acuerdos se recomienda revisar (Sánchez, 1999).

inversión, propiedad intelectual, compras gubernamentales y normas laborales, entre otros (Guardia Basso, 2007). Cada uno de estos ámbitos tiene particularidades estadísticas que le son propias.

Por ejemplo en el caso de los servicios, son muy pocos los países en el mundo que cuentan con estadísticas de servicios según socio comercial; y en los pocos casos que hay en América Latina, dichas estadísticas comienzan en fechas muy recientes, lo cual impide –actualmente– la creación de un punto de referencia. Asimismo, en el caso de las inversiones, sus estadísticas presentan particularidades sobre el tipo de inversión por destino, lo cual también genera problemas al momento de realizar comparaciones, ya que las bases internacionales son escasas y sus datos no son homogéneos.

El área de estudio a la que se enfocan los indicadores comprendidos en el modelo que será propuesto en este estudio, se enmarcan en el ámbito del aprovechamiento de acuerdos comerciales, en tanto bienes³.

Lo anterior no implica que hacer un estudio sobre el aprovechamiento de un acuerdo comercial sea tarea sencilla, pero sí se aborda con más herramientas cuantitativas, lo cual facilita la tarea respecto del área descriptiva de análisis.

C. Tipos de análisis comercial

La aproximación estadística al aprovechamiento de los acuerdos comerciales se presenta en la literatura de dos maneras distintas. Una primera favorece la utilización de modelos econométricos y computacionales, a fin de incluir una gran cantidad de variables en un mismo análisis. Estos estudios suelen ser gravitacionales o de equilibrio –ya sea general o parcial–. La segunda metodología recae sobre indicadores, tanto de posición como de dinamismo.

En cuanto a los modelos, éstos entregan información muy importante a la hora de la toma de decisiones, ya que permiten tener una idea de cómo se movería el comercio de acuerdo a los cambios que se están proponiendo⁴.

Existe una primera dificultad que suele hacerse patente en las economías más pequeñas de América Latina y el Caribe, los paquetes computacionales existentes suelen ser caros, y entrenar a un técnico para su utilización también consume recursos con los que muchas veces los países no cuentan (Trejos, 2009). No obstante, hay mucha asistencia técnica disponible en el área, así como estudios de universidades, que los países debiesen aprovechar.

El gran desafío de los modelos es la interpretación que se hace de ellos y su utilidad práctica, es importante tener en cuenta que los modelos son una buena herramienta para observar los posibles efectos de una política comercial determinada, o de un TLC; pero no son muy utilizados como instrumento a la hora de analizar el aprovechamiento que se ha hecho de dichos acuerdos.

El modelo analiza el impacto que un shock externo tendría sobre un set de variables determinadas, que se encuentran interrelacionadas de acuerdo a los parámetros establecidos por el investigador. De esta forma, en tanto que arrojan luces sobre un posible futuro, no se los suele utilizar para explicar lo ocurrido en el pasado. No obstante existen nuevos trabajos que están modificando los modelos tradicionales de equilibrio general para lograr con ello un análisis ex-post⁵, creemos que su utilidad corresponde más al campo de impactos que al de aprovechamiento de los acuerdos comerciales.

El segundo grupo de herramientas que facilita la aproximación estadística son los denominados indicadores de posición y dinamismo comercial. Estos instrumentos sintéticos permiten concentrar mucha información en pocos números, y así facilitar la lectura y comparación de los acontecimientos comerciales.

³ Para más detalle sobre los componentes de la balanza de pagos, referirse a (Durán Lima & Alvarez, 2009).

⁴ Ejemplos de utilización de modelos de equilibrio y gravitacionales para el análisis de los impactos producidos por acuerdos de libre comercio se pueden encontrar en (Curran, Nilsson, & Brew, 2008), (Tello, 2009), (Philippidis & Sanjuán, 2007), (Durán Lima, de Miguel, & Schuschny, 2007).

⁵ Un ejemplo que está pronto a ser publicado es el trabajo de Jean, Mulder y Ramos.

Los indicadores son un fiel reflejo de la realidad –en tanto que las estadísticas con que se elaboren lo sean–; su cálculo no es costoso ni técnicamente muy complicado, lo cual representa una gran ventaja para las economías de menor desarrollo relativo y para la proliferación de estudios de igual índole, que permitan la comparación y creación de umbrales de referencia.

Es importante tener en cuenta que los indicadores aumentan su poder de explicación del fenómeno a medida que se combinan entre ellos, interrelacionándose y formando una cadena explicativa. Asimismo, existen indicadores de posición e indicadores de dinamismo; siendo los primeros una foto del evento y los segundos una película que permite observar el comportamiento a lo largo del tiempo y de cómo es la dinámica exportadora del país en cuestión. Ambos tipos de indicadores deben ser estudiados a fin de obtener la foto y la película, saber de dónde se partió, donde se está y cómo es que se llegó a dicho punto.

El mayor riesgo de los indicadores es quedarse con su mensaje como última línea de explicación. El indicador es un mero número que está reflejando una realidad que debe de ser interpretada. El análisis del indicador es tanto o más importante que el indicador en sí mismo, y este componente subjetivo del estudio debe de ser realizado con la mayor celeridad posible. El número es un reflejo, en tanto que el análisis es una interpretación necesaria del mismo, pero que tiene el riesgo de ser manipulada por concepciones previas.

En el presen estudio se propone una serie de indicadores interrelacionados, que pueden ser aplicados en una secuencia que otorgue al investigador las herramientas necesarias a los fines de analizar cuál es el grado de aprovechamiento de un acuerdo comercial. Algunos de éstos indicadores son los tradicionalmente utilizados en la literatura especializada en acuerdos comerciales, en tanto que otros son más propios del análisis de comercio exterior.

Los indicadores seleccionados no son los únicos pertinentes, existe una gran variedad de herramientas para el análisis del comercio exterior, lo que se propone en el presente estudio es un set “tipo” que permita ser aplicado en diversos casos a fin de, con una secuencia simple, obtener resultados explicativos y que permitan la comparación.

D. Objeto de estudio

Antes de comenzar cualquier análisis acerca del aprovechamiento de un acuerdo comercial, debe definirse el objeto que será estudiado, realizando una primera distinción entre el universo arancelario total y aquel que ha sufrido desgravaciones debido al acuerdo.

Existen entonces dos áreas de análisis a la hora de hacer estos estudios. Las herramientas a aplicar pueden ser utilizadas en ambas áreas de la misma forma y secuencia, pero los resultados arrojan luces sobre objetivos distintos, ambos igualmente válidos, pero que responden a preguntas diversas.

Una primera opción, y la más recurrente en la literatura, es analizar el universo arancelario completo de los países. Dicho universo incluye tanto los productos que contaban con arancel cero antes del acuerdo –sean éstos debido a preferencias unilaterales, a acuerdos previos o políticas comerciales nacionales–, como productos que antes del acuerdo enfrentaban barreras arancelarias que fueron eliminadas o rebajadas por el tratado.

Este tipo de análisis tiene la ventaja de mostrarnos el efecto sobre el total del comercio y de recoger el impulso psicológico o financiero que el tratado puede haber tenido sobre los productos ya existentes. Es decir tanto el impulso de los exportadores que ahora consideran más “cercano” el destino con barreras consolidadas, como el de los importadores, que ahora no deben enfrentarse a la renovación de políticas como el Sistema Generalizado de Preferencias, lo cual incluye erogaciones actuales para devolución del importe a futuro.

Asimismo, si el acuerdo contó cuenta con cláusulas de reducción de barreras no arancelarias o de trámites de importación, la metodología estaría recogiendo el impacto de éstos procedimientos sobre los productos que ya contaban con arancel cero.

El inconveniente en esta metodología es que asume que para los productos que ya contaban con desgravación arancelaria a cero, el impacto fue el mismo que para los productos que no contaban con dicho beneficio. Lo mismo ocurre con aquellos productos que aún no han sido desgravados, la metodología asume que el efecto sobre ellos es el mismo que sobre aquellos que ahora cuentan con un arancel igual a cero.

La segunda opción de análisis es quitar del universo de productos a aquellos que ya contaban con arancel cero antes del acuerdo. Esta segunda metodología permite el análisis cabal del efecto de la reducción arancelaria sobre los productos. A su vez, separa la función de consolidación de aranceles del acuerdo, de la función de reducción de éstos, permitiendo un doble análisis.

El lado negativo de ésta segunda opción es que se pierde el efecto psicológico del acuerdo – tanto en los exportadores como en los consumidores–, el efecto de las barreras no arancelarias de los productos con arancel precio igual a cero, y el efecto de las consideraciones financieras en los productos con SGP.

No obstante, es posible realizar el mismo análisis que se hace para el segmento con arancel inicial superior a cero, con el segmento dejado de lado, o con nuevos segmentos, como solo el que consolidó aranceles SGP. De ésta forma se estaría revisando el universo arancelario completo, pero permitiendo una diferenciación que facilita el análisis detallado.

III. Herramientas para el análisis

El presente capítulo busca listar un set de herramientas para el análisis de acuerdos comerciales, con el objetivo de observar su grado de aprovechamiento. Se plantearán los pasos a seguir, las fórmulas a aplicar e interpretaciones de las mismas. El proceso es factible de modificaciones. Se busca establecerlo de manera simple a fin de que pueda ser repetido en diversos acuerdos, permitiendo la comparación y creación de umbrales de referencia.

A. Línea de base

El primer paso para cualquier estudio de aprovechamiento de un acuerdo comercial es establecer la línea de base y los períodos a analizar. Esto es fundamental ya que permitirá realizar comparaciones e influirá de manera determinante en las conclusiones.

Una línea de base para estos estudios se compone principalmente por dos elementos, un punto de partida y un punto de referencia. En la definición de estos elementos existen diferentes opciones, especialmente respecto del punto de referencia. Lo importante es entender qué es lo que va a ofrecer cada opción y mantener la alternativa seleccionada a lo largo del estudio, así como en los análisis posteriores que se realicen para hacer comparaciones.

Existe un análisis previo que se debe considerar en la formulación de una línea de base, y que dará indicios sobre la factibilidad de realizar el estudio. Se trata de la existencia de datos, si bien este criterio pareciese ser obvio, no es poco frecuente encontrar estudios donde ciertos elementos que se proponen analizar, no son llevados a cabo por ausencia de información cuantitativa; la existencia

de datos debe cumplir con dos criterios fundamentales. El primero es la precedencia, es decir que debe existir una situación previa al período de estudio, sobre la cual construir la línea de base. El segundo criterio es el seguimiento en el tiempo, es decir que la serie de datos debe estar disponible para todo el período a analizar.

1. Punto de referencia

Los estudios de aprovechamiento comercial se realizan sobre la relación de un mercado de origen respecto de un mercado de destino, normalmente el país A que ha firmado un tratado con el país B. El punto de referencia es un tercer mercado, que sirva a los fines de realizar comparaciones.

Existen variadas alternativas respecto de cómo confeccionar un punto de referencia. Una primera opción, y probablemente la más difundida, es utilizar al mundo en su totalidad. Este punto de referencia tiene sendas ventajas, ya que recoge la tendencia total de las exportaciones del país, así como el universo de su canasta exportadora. No obstante, no recoge las barreras no comerciales exógenas al tratado, como pueden ser los costos del transporte utilizado, y las similitudes o diferencias culturales, entre otras cosas. Asimismo, si el socio comercial es una economía grande y que posee un peso importante en las exportaciones del país A, el efecto del acuerdo comercial se va a traspasar al comercio con el mundo, sesgando el punto de referencia.

Una segunda alternativa es utilizar un mercado similar al país B; por ejemplo un tercer país o grupo de países, que tengan condiciones parecidas al mercado liberalizado. Esta alternativa presenta beneficios para relaciones donde los sesgos culturales, geográficos o de transporte son muy importantes. No obstante, impide ver el desarrollo extenso de la producción nacional. Es posible que los productos que están siendo exportados al mercado liberalizado, sean comercializados con un país que no está dentro del grupo seleccionado, y se incurriría entonces en un error por falta de información.

La tercera alternativa es utilizar al “resto del mundo”, es decir el mundo sin el mercado liberalizado. Este punto de referencia elimina el sesgo de traspaso de efectos del acuerdo, que tenía el utilizar al mundo en su conjunto. A la vez que elimina también el sesgo de la falta de información que podía representar el utilizar solo a un mercado seleccionado. La deficiencia de este acercamiento reside en su falta de sensibilidad respecto de los sesgos culturales, de costos de transporte y de cercanía geográfica.

Como principio general se recomienda la utilización del “resto del mundo” como punto de referencia. No obstante, es importante que el analista estudie las distintas alternativas y defina su punto de referencia antes de comenzar el estudio. Asimismo, una vez definido, se debe mantener el mismo punto de referencia durante todo el estudio y en los análisis posteriores que se deseen hacer y con los que se busque establecer comparaciones.

2. Punto de partida

Este es el segundo elemento de la línea de base y un punto de comparación esencial dentro del estudio sobre aprovechamiento de un acuerdo comercial. A fin de poder analizar cambios en el patrón de comercio entre dos o más países que han firmado un tratado de libre comercio, es fundamental contar con una clara idea de cómo era el patrón antes de la entrada en vigencia de dicho acuerdo.

A la hora de determinar este punto de partida dos elementos son importantes, el primero es que la referencia debe de ser cercana a la firma del tratado; si se selecciona un punto de referencia distante en el tiempo, se corre el riesgo de estar incluyendo dentro del período de análisis, cambios que se realizaron antes del tratado y cuyos efectos le serán adjudicados, sin ser esto correcto.

El segundo elemento importante es utilizar un período como punto de partida, y no un año en particular. A éstos fines son preferibles los bienios o trienios, ya que los mismos cumplen con el requisito de ser períodos cercanos, a la vez que matizan las particularidades de cada año, permitiendo entonces un análisis sobre estructuras de comercio, más que sobre particularidades de un año específico.

Se debe excluir del punto de partida al año de entrada en vigor del acuerdo. No hacerlo sería un error, ya que en dicho período ya se están aplicando algunos de los cambios acordados en el tratado.

Otro error común es considerar los períodos previos a la firma del tratado y no a su entrada en vigor. Es importante recordar que el normal proceder en los acuerdos comerciales es que concluyan las negociaciones (tratado “inicialado”), el acuerdo sea firmado por los presidentes, ratificados por los congresos y que posteriormente entre en vigor; es éste último paso el que debe ser considerado a la hora de elegir el punto de partida, el cual se debe situar antes de la entrada en vigor del acuerdo.

De esta manera, una de las opciones para la elección de un punto de partida es tomar el promedio de los dos o tres años inmediatamente precedentes a la entrada en vigor del acuerdo.

B. Creación de segmentos y consolidación arancelaria

Luego de establecida la línea de base se debe seleccionar el objeto de estudio. De acuerdo con lo planteado en el capítulo precedente, el mismo puede ser el universo arancelario o una parte de éste. Se explicará aquí el proceso de selección de segmentos, lo cual es considerado como más apropiado.

El primer paso para un análisis por segmentos es separar los mismos, para aquello es necesario confeccionar un listado de los productos que contaban con un arancel equivalente a cero antes de la entrada en vigor del acuerdo; esta situación puede estar dada tanto por la política comercial del país (NMF=0) como por una preferencia unilateral (SGP=0) o acuerdos previos (Preferencia=0).

El listado debe discriminar entre las distintas causales de arancel cero, debido a que el análisis de este segmento variará considerablemente si se están observando aranceles consolidados a partir de una preferencia unilateral o de una política o acuerdo comercial previo. En el primer caso, la consolidación de un arancel SGP=0 debiese igualmente producir efectos sobre el comercio.

El listado debe confeccionarse utilizando el Sistema Armonizado de Denominación de Mercancías a una apertura de seis dígitos. Esta clasificación internacional de comercio elaborada por la Organización Mundial de Aduanas, es estándar a todos los países, llega hasta el nivel de productos y permite la comparación internacional.

Una vez identificado el listado de productos con arancel inicial igual a cero, es menester comprobar si dichos productos consolidaron su característica en el acuerdo (Muchnik & Tejo, 1997). Comprobado esto es posible confeccionar un listado de los productos que al momento de ingresar al acuerdo tenían una resistencia en el mercado de destino, la cual se vio reducida gracias al tratado.

El investigador debe considerar que en la mayoría de los tratados de libre comercio, la desgravación se produce de acuerdo a un cronograma, con lo cual es posible que alguno de los bienes que fueron acordados en el tratado, aún no cuenten con arancel=cero, estos productos deben de ser dejados de lado en el segmento a analizar, ya que aún no se encuentran dentro del set de bienes en los cuales se podría producir el aprovechamiento del acuerdo.

C. Indicadores

Una vez determinada la línea base y el objeto de estudio para el análisis sobre aprovechamiento del acuerdo comercial, se procede a la aplicación de los indicadores seleccionados. Esto podría realizarse sobre los distintos segmentos por separado, o sobre el universo arancelario, de acuerdo a lo que se esté buscando analizar. Los indicadores se presentan en una secuencia que no es taxativa, salvo en el caso del último indicador, que se confecciona sobre la base de los precedentes.

La disponibilidad de datos para cada caso a analizar determinará también la posibilidad de realizar con mayor o menor profundidad los diversos indicadores, ya que algunos países no ofrecen información pública con el detalle necesario para la aplicación del indicador de la manera aquí descripta, el investigador deberá, en esos casos, recurrir a otras fuentes de información o realizar un esfuerzo de adaptación del indicador a los datos disponibles.

1. Volumen de comercio

El primer indicador que se utiliza en la mayoría de las aproximaciones a los estudios de aprovechamiento de los acuerdos comerciales es la evolución del comercio entre los países. No obstante, esta herramienta debe ser perfeccionada para que arroje resultados más exactos sobre lo que está ocurriendo entre los mercados seleccionados, aislando los fenómenos que les son externos.

Lo que aquí se propone es la utilización de la evolución del volumen de comercio entre ambos países y con el resto del mundo.

Esta herramienta dinámica permite aislar primero el efecto del crecimiento generalizado de las exportaciones –al tener que compararlas con el resto del mundo– y segundo el efecto de los precios –al medir el comercio según volumen y no según valor–. De esta forma se obtiene una idea clara sobre la evolución del total comercializado, eliminando los efectos externos al acuerdo comercial.

Es importante corroborar la disponibilidad de un índice de volumen bilateral o de deflatores bilaterales. No es correcto deflactar el valor del comercio bilateral con el deflactor del comercio al mundo, debido a que la canasta de bienes es distinta.

Es posible que la información con que se disponga no permita la comparación con el resto del mundo, sino con el mundo en su totalidad; sin ser esto lo óptimo, su análisis sigue siendo válido.

En el caso de dos economías con tamaños muy diferentes, se sugiere transformar las variables en números índice, a fin de evitar la comparación entre magnitudes muy dispares, y poder observar exclusivamente la tendencia.

Sobre este mismo indicador dinámico se puede obtener una tasa de variación anualizada, tanto para el comercio dentro del acuerdo como para el comercio con el resto del mundo; lo cual permite la comparación estática previa al acuerdo y posterior a éste.

La interpretación del indicador es simple: si el acuerdo comercial produjese una apertura de mercado que fuese aprovechada por el país, las exportaciones en volumen del país A debieran de crecer más que proporcionalmente hacia el país B que hacia el resto del mundo, cuyo estatus arancelario se mantiene igual⁶. A mayor diferencia en la tasa de crecimiento, mayor es el grado de aprovechamiento del acuerdo comercial.

2. Número de productos

Este indicador es a su vez la segunda herramienta más encontrada en la literatura especializada. Consiste en un mero conteo del número de productos exportados. Un aumento de éstos suele interpretarse como un mayor aprovechamiento de las oportunidades otorgadas por el acuerdo, en tanto que el estancamiento o crecimiento reducido de la cantidad de productos exportados se suele relacionar con un desaprovechamiento del acuerdo comercial.

La aplicación propuesta aquí profundiza al indicador precedente en tanto que ahora no solo se observa la evolución del comercio total, sino del número de productos enviados. En tanto que el primer indicador nos daría luces sobre un aumento en los envíos debido a la reducción arancelaria, este segundo indicador apunta a un incremento en la canasta exportadora, gracias a la apertura de nuevos nichos.

Se hacen dos distinciones principales respecto de lo aplicado comúnmente en la literatura, primero se está aplicando el indicador a un universo reducido de productos, es decir los recientemente liberados. En

⁶ Este principio de *ceteris paribus* se mantiene a lo largo del análisis. Es cierto que durante un período dado, los países pueden firmar más de un acuerdo comercial, modificando entonces no solo el comercio con el país B, sino también con el resto del mundo. Hecha dicha salvedad, es necesario reconocer las dificultades analíticas que representarían el incorporar todas las relaciones con variación arancelaria. Por lo anterior se recomienda conducir los análisis asentándose sobre el supuesto de que el resto del mundo mantiene la misma estructura arancelaria a lo largo del período analizado.

segunda instancia se está comparando entre la evolución del número de productos al país socio y, en este caso, el mundo⁷, a fin de limpiar nuevamente las variaciones en el aparato productivo nacional.

Si bien los países suelen contar con un sistema armonizado ampliado que llega hasta los ocho, diez o doce dígitos, éste no es comparable con los demás sistemas nacionales, y las diferenciaciones post-seis dígitos pueden viciar el análisis, ya que muchas veces se trata de distintos tipos de un mismo producto (por ejemplo distintos tipos de café o de banana); es por ello que se sugiere aquí utilizar la clasificación a seis dígitos.

Sin embargo, se puede complementar el análisis a seis dígitos con una segunda línea de análisis a ocho o diez dígitos, a fin de ver si el acuerdo ha producido una mayor especialización en la canasta exportadora hacia el mercado liberalizado. Es posible que el número de productos a seis dígitos se mantenga igual, pero la especialización interior a más dígitos aumente.

Respecto al período sobre el cual se realiza el conteo, el bienio o trienio debe estar sumado y no debe ser el promedio de éste. Es decir, los números a comparar son el total de productos exportados entre los años, y no el promedio. Esto a los fines de captar las variaciones anuales y exportaciones esporádicas. No obstante, esta sugerencia es modificable de acuerdo a los objetivos del investigador.

El aprovechamiento de acuerdo comercial será mayor a medida que el número de productos exportados hacia el mercado liberalizado, se acerque al número de productos exportados al mundo.

Esta interpretación dista mucho de la normalmente aplicada por los analistas respecto del número de productos exportados, debido principalmente a la existencia de un umbral de referencia. Si el análisis fuese que el acuerdo se aprovecha en la medida que el número de productos aumenta, se estaría dejando de lado la posibilidad de que el país ya estuviese exportando el total de bienes producidos por la economía local. O si la comparación fuese con los productos importados por el país de destino, se estaría infiriendo que el país de origen tiene la misma dotación de factores que todos los restantes socios comerciales del país recientemente liberalizado.

3. Diversificación de las exportaciones

Debe tenerse en claro que el incrementar el número de productos no implica, necesariamente, el real aprovechamiento del acuerdo, ya que se pueden estar realizando envíos muy pequeños de los productos nuevos. Es por ello que se debe acompañar al indicador anterior con una medición de diversificación o concentración de las exportaciones, a fin de poder observar el lugar que ocupan los nuevos envíos.

En esta línea existen diversas formas de conducir el análisis, una de ellas, la más frecuente, es utilizar un corte en el valor. Decir, por ejemplo, que se contarán únicamente los productos superiores a los cien mil dólares. El problema de esto se presenta particularmente al momento de hacer comparaciones, porque mientras para algunas relaciones bilaterales un umbral de dicha magnitud es apropiado, para otros acuerdos va a ser un umbral muy bajo o muy alto. También se suelen utilizar los primeros diez o veinte productos, o aquellos que representen más del tanto por ciento, pero nuevamente, las comparaciones se vuelven complicadas.

Lo ideal sería revisar el comportamiento de cada producto, pero la variedad de estos hace que la tarea sea sumamente complicada, en especial para un análisis estándar como el aquí propuesto. Existe un indicador sintético que permite evaluar el grado de concentración o diversificación de las exportaciones de manera simple y rápida, se trata del índice de Herfindhal-Hirschman (IHH)⁸.

⁷ Para éste indicador en particular se utiliza el mundo como un todo, debido a que existe la posibilidad de que un producto sea exportado únicamente hacia el mercado liberalizado; por lo que debiera de ser contabilizado en el total de los productos exportados por el país A.

⁸ Para mayores detalles sobre éste indicador revisar (Durán Lima & Alvarez, 2011).

El IHH indica el grado de concentración o diversificación que los envíos de un país tienen en un mercado determinado. En el caso del aprovechamiento de los acuerdos comerciales, se propone hacerlo para la relación con su socio y con el resto del mundo.

Aquí se propone aplicar el indicador con una corrección estadística, de forma tal que la fórmula resultante es:

$$IHH = \frac{\sum_{k=1}^n \left(\frac{X_{ij}^k}{X_{ij}} \right)^2 - \frac{1}{N}}{1 - \frac{1}{N}} \quad (1)$$

Donde: X son las exportaciones, el subíndice i es el país de origen, el subíndice j es el país de destino, el supraíndice k son los productos, n es el universo de productos, y N son la cantidad de productos exportados.

El cálculo se debe hacer para cada año del bienio o trienio y luego se los debe ponderar para sumarlos. De forma tal de obtener una medida más exacta de lo ocurrido primero en cada año, y posteriormente compensado por la tendencia del período.

Es importante resaltar que este indicador debe ser analizado en conjunto con el anterior, ya que un incremento en la diversificación exportadora puede ocurrir sin un aumento del número de productos enviados. Así como el número de productos puede no tener efecto sobre la diversificación exportadora. El escenario ideal en el aprovechamiento de un acuerdo comercial consiste en incrementar el número de productos enviados, a la vez que el grado de diversificación de la canasta exportadora.

Cuando este indicador es aplicado en el comercio internacional para analizar la diversificación exportadora de los países, se sugiere que se haga utilizando la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional a una agregación de tres dígitos, ya que allí es donde se agrupan las industrias, y lo que se está buscando es una mayor diversificación en la matriz exportadora del país.

En el caso de un estudio de aprovechamiento de un acuerdo comercial, se sugiere aplicar el indicador utilizando el Sistema Armonizado en su desagregación de seis dígitos. Esto debido a que lo que se está tratando de observar es el aprovechamiento del acuerdo comercial, y no la diversificación en la matriz exportadora. Debe entenderse esto como una excepción en el común proceder para aplicar el IHH, y esto debido a los fines para los cuales está siendo aplicado.

El indicador arroja un número que varía entre 0 (máxima diversificación) y 1 (concentración total). La normal interpretación de éste indicador se realiza a través de umbrales de referencia, siendo 0,10 el límite para el área de diversificación, entre 0,10 y 0,18 se considera que la canasta está moderadamente diversificada/concentrada, y por sobre 0,33 se trata de una canasta concentrada.

No obstante, como lo que se busca es analizar el grado de aprovechamiento del acuerdo comercial, y no el estado de la canasta exportadora del país, el umbral de referencia va a estar dado por el indicador hacia el resto del mundo y respecto de sí mismo.

El país va a estar aprovechando el acuerdo comercial cuando se cumplan las características de que las exportaciones se estén diversificando, y a la vez lo estén haciendo más que proporcionalmente en el país B que en el resto del mundo.

Es decir, que los envíos se diversifiquen por si solo puede estar ocultando un cambio general en la canasta exportadora del país en cuestión, y por lo tanto no se trataría de mérito del acuerdo comercial. De igual manera, es posible que los envíos al país liberalizado estén mucho más concentrados que al resto del mundo, pero que después del tratado exista una tendencia hacia la diversificación.

4. Productos dinámicos

Es posible que el número de productos exportados antes del acuerdo haya sido muy inferior al de exportados al mundo, y que los nuevos productos sean en realidad bienes que se exportaban al resto del mundo y que son de rápido crecimiento.

A fin de vislumbrar qué bienes son los que están impulsando el comercio con el mercado recientemente liberalizado, se deben analizar cuáles son los bienes que están siendo dinámicos en dicho mercado, y cómo se comportan estos productos en el resto del mundo. A su vez, se deben ver cuáles son los productos dinámicos en el resto del mundo, a fin de observar si los mismos están aprovechando las nuevas preferencias ofrecidas por el mercado del país socio en el acuerdo.

La identificación de los productos dinámicos va a ser determinada por dos condiciones que deben cumplirse para otorgar al bien la categoría de dinámico. La primera se refiere a su crecimiento, es necesario que el producto haya tenido una tasa de crecimiento anualizada superior al promedio de los envíos. Esta condición busca separar a los productos con alto dinamismo, de aquellos cuyo crecimiento acompañó al resto de los bienes.

La segunda condición se relaciona con el peso del producto en el total de los bienes exportados. Las tasas de crecimiento anualizadas pueden esconder mucha información, ya que se podrían estar presentando como dinámicos, bienes en los que se pasó de exportar dos dólares a 200; su crecimiento es imponente pero su peso insignificante. A fin de cumplir esta condición, el producto debe pesar, en el período final, más de un 1% del total exportado al destino seleccionado; lo cual es un indicador de visibilidad en el universo arancelario y una línea de corte acerca de la importancia relativa del producto.

El análisis deberá observar si los productos que han sido dinámicos en el mercado liberalizado acompañaron un dinamismo en el resto del mundo, o si se debieron al mejor aprovechamiento de las oportunidades presentadas por el acuerdo comercial en cuestión.

5. Consolidación de los productos tradicionales

Uno de los resultados más deseable de los acuerdos comerciales es que éstos afiancen a los productos que tradicionalmente se exportan. Este análisis se tiene que realizar sobre el universo arancelario completo o sobre ambos segmentos, ya que los productos tradicionales suelen encontrarse tanto entre los que enfrentan resistencia en aduana como entre los que no.

Una de las mejores formas de realizar éste análisis es obteniendo primero un listado acerca de los productos tradicionales, que suelen ser considerados como los primeros diez productos exportados en el período previo al tratado.

Posteriormente se analizan dos situaciones: una primera en la que se observa el porcentaje de las exportaciones de ese producto al mercado liberalizado, sobre el total exportado de ese producto al mundo. La segunda variable es el valor exportado al mercado liberalizado.

Para que un producto tradicional sea considerado como consolidado debe cumplir con ambas características. De cumplirse únicamente la condición de aumento del valor exportado, es necesario profundizar el análisis, investigando si la pérdida de peso relativo se debe al incremento del total exportado por el país, o al desvío de comercio hacia terceros mercados. Si la disminución en el peso relativo se debe al incremento en la productividad nacional y en el consecuente envío de mayores cantidades, el producto sigue siendo considerado como consolidado. Si, por el contrario, la disminución en el peso se debe a desvío de comercio hacia terceros mercados, el producto habrá perdido su condición de considerado⁹.

6. Ventajas comparativas no explotadas

Este indicador es una adaptación del propuesto por Balassa para medir ventajas comparativas reveladas a través de una relación entre el peso de un producto en los envíos a un destino, sobre el peso de dicho producto en los envíos al mundo¹⁰.

La adaptación pasa por medir el peso del producto en los envíos del país A al mundo, sobre el peso de las importaciones de ese producto sobre las importaciones totales del mundo. Se busca así

⁹ En este caso el producto aún estaría aumentando su valor exportado debido a incrementos en el precio.

¹⁰ Para mayores detalles acerca del indicador se sugiere revisar (Durán Lima & Alvarez, 2011).

vislumbrar cuáles son los productos en los cuales el país A cuenta con una ventaja comparativa a nivel global. En segundo lugar, se realiza el mismo cálculo, pero en lugar de ser exportaciones al mundo e importaciones del mundo, son exportaciones al país B e importaciones del país B. Los cálculos se realizan a través de las siguientes fórmulas, que presentan una normalización estadística a los fines de que el indicador oscile entre -1 y 1:

$$IVCR_{\text{mundo}} = \frac{\left(\frac{X_{iw}^k/X_{iw}}{M_{ww}^k/M_{ww}}\right) - 1}{\left(\frac{X_{iw}^k/X_{iw}}{M_{ww}^k/M_{ww}}\right) + 1} \quad (2)$$

$$IVCR_{\text{destino}} = \frac{\left(\frac{M_{ji}^k/M_{ji}}{M_{jw}^k/M_{jw}}\right) - 1}{\left(\frac{M_{ji}^k/M_{ji}}{M_{jw}^k/M_{jw}}\right) + 1} \quad (3)$$

Donde X son exportaciones y M son importaciones; el supraíndice k son los productos; el subíndice i es el mercado de origen (país A), el j el mercado de destino (país B), y w el mundo.

El indicador arroja un número que oscila entre -1 y 1, por debajo de 0 se asume una desventaja comparativa, que es considerada absoluta por debajo de -0,33. Por sobre 0 se asume una ventaja comparativa potencial, y por sobre 0,33 una clara ventaja comparativa. Éste último será el umbral a considerar en el estudio, a los fines de determinar los productos que serán analizados.

Determinadas las ventajas comparativas en el mundo (fórmula 2), para el período final del estudio, se analiza si dichos productos están penetrando en el mercado liberalizado (fórmula 3). El resultado se analiza de forma separada: si el producto actualmente penetra en el mercado de destino con ventajas comparativas en dicho mercado, se debe observar si esta situación se presentaba en el período previo a la firma del acuerdo, si la respuesta es negativa se infiere que existió un aprovechamiento del acuerdo comercial, al penetrar el mercado con un producto con ventajas comparativas. La respuesta negativa no necesariamente indica la falta de aprovechamiento.

Si el producto actualmente no penetra en el mercado de destino, se deben analizar dos posibles causales, la primera es que el producto no sea consumido por el mercado de destino, caso en el cual no se puede afirmar la falta de aprovechamiento del acuerdo. Si el producto es importado desde otros destinos, si es posible inferir una falta de aprovechamiento del acuerdo comercial.

Lo que se busca con ésta herramienta es observar cuáles con los productos donde el país tiene ventajas en el mundo y cuyos envíos al socio podrían crecer. Asimismo, es posible analizar si los otros países proveedores de ese bien, cuentan a su vez con desgravaciones arancelarias y/o con ventajas comparativas.

7. Participación de mercado y valor unitario

Los últimos dos indicadores se agrupan debido a que ambos serán estudiados en base a un mismo listado de productos, aquellos seleccionados a través de los indicadores de dinamismo, consolidación y ventajas comparativas.

Se trata de un análisis compuesto, en el que se observan en primer lugar la evolución de la participación de mercado de dichos productos, a fin de evaluar el aumento o disminución de la importancia de estos en el mercado de destino.

En segunda instancia, se analiza la variación en el valor unitario del producto. La desgravación arancelaria tiene por objetivo, en los productos que ya se exportaban antes del acuerdo, una reducción de los costos de entrada de estos productos. Es decir el abaratamiento de los mismos, al reducirse los cargos en frontera, y aquí se toman en consideración tanto los aranceles como los costos de transporte y las barreras no arancelarias.

El objetivo de este indicador es medir el impacto del acuerdo de libre comercio sobre los productos seleccionados. De los tres componentes a analizar, solo dos pueden ser incorporados en el acuerdo: los aranceles y las barreras no arancelarias; los costos de transporte quedan excluidos debido a que no se rigen por normativas de los países, sino por empresas privadas.

Si el producto ha ganado participación en el mercado, se ha consolidado, o presenta mejores ventajas comparativas reveladas, todo lo cual se ve reflejado en el incremento en su participación de mercado, pero su valor unitario se mantiene, quiere decir que existe una buena probabilidad de que estos efectos en el comercio no puedan ser directamente relacionados con el acuerdo de libre comercio.

Siempre se debe tener en cuenta que un tratado de ésta índole acerca mentalmente a los mercados involucrados y produce un efecto psicológico tanto en exportadores como en importadores y consumidores, pero éste efecto está casi en su totalidad fuera de las esferas gubernamentales de control, y por lo tanto capitalizarlo en un aprovechamiento del acuerdo, es sumamente complicado.

La metodología de cálculo de la participación de mercado es sencilla, y consiste en calcular el porcentaje de las importaciones del producto en cuestión, que provienen del mercado socio. Se recomienda realizar esto utilizando el Sistema Armonizado, a una desagregación de seis dígitos.

El cálculo del valor unitario reviste mayor complejidad y debe ser abordado con cautela por el investigador. Existen diversas formas de realizar este cálculo, dependiendo de la información disponible y del tipo de producto.

En primer lugar se advierte que no se deben utilizar precios internacionales (un único precio por bien) para deflactar los valores importados, esto no estaría tomando en consideración los cargos en aduana. Existen bases de datos nacionales de los países que indican el valor unitario de los productos importados, o los cargos en aduana; ésta sería la vía más exacta de realizar el cálculo.

De no contarse con bases de datos donde pueda obtenerse directamente el valor unitario del producto, o los cargos realizados en aduana, la mejor aproximación se realiza a través de la división del valor por el volumen importado, dato que puede encontrarse para la mayoría de los productos, en las bases internacionales de comercio de bienes. Al igual que en los indicadores precedentes, se recomienda que esto sea realizado sobre la base de un bienio o trienio, a fin de sopesar particularidades del año en cuestión, pero en el caso del valor unitario, no se debe utilizar el promedio simple, sino el ponderado.

El cálculo debe realizarse en el Sistema Armonizado, al mayor grado de apertura que éste permita para el país en cuestión, debido a que las unidades de medida pueden variar entre los productos, y deben ser tenidas en cuenta al momento de realizar el cálculo. Para el mismo se propone la siguiente fórmula:

$$VU = \left(\frac{VM_t^k}{QM_t^k} * \frac{VM_t^k}{VM_r^k} \right) + \left(\frac{VM_{t+1}^k}{QM_{t+1}^k} * \frac{VM_{t+1}^k}{VM_r^k} \right) + \left(\frac{VM_{t+2}^k}{QM_{t+2}^k} * \frac{VM_{t+2}^k}{VM_r^k} \right) \quad (4)$$

Donde VM es el valor importado y QM es la cantidad importada; el supraíndice k es el producto; y los subíndices t son el año y r el trienio.

La interpretación es que si la participación de mercado no ha aumentado, o los valores unitarios no han disminuido, no necesariamente se debe a un desaprovechamiento del acuerdo comercial, para esto debemos leer el indicador en conjunto con las herramientas anteriores. Pero si la participación de mercado aumenta y el valor unitario de los productos disminuye, sí es posible afirmar que se está produciendo un aprovechamiento del acuerdo comercial.

IV. Aplicación al caso del tratado entre Chile y los Estados Unidos

A fin de ilustrar las herramientas planteadas en las secciones precedentes, se realiza a continuación un análisis del aprovechamiento que Chile ha hecho de su tratado de libre comercio con los Estados Unidos. El mencionado acuerdo comercial fue un objetivo buscado por la política exterior chilena desde 1990, pero que comenzó su camino bilateral recién en 2000 cuando, a razón de la cumbre del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC por sus siglas en inglés), los entonces presidentes Ricardo Lagos (Chile) y Bill Clinton (Estados Unidos) acercaron posiciones. A finales de dicho año comenzarían las negociaciones, las cuales concluirían con la firma del acuerdo en junio de 2002 y su entrada en vigor el 1ro de enero de 2004¹¹.

A. Línea de base

La misma se va a componer de un punto de base: el resto del mundo (el total de los socios comerciales de Chile, excepto los Estados Unidos), y un punto de partida. El caso del punto de partida de este TLC presenta una particularidad, no se podrá utilizar el trienio 2001-2003 debido a que el Sistema Armonizado sobre el que se definieron las preferencias es la versión 2002, por lo que no se cuenta con datos para dicha clasificación en 2001. El punto de partida será el bienio 2002-2003, ya que el acuerdo entró en vigor el 1ro de enero de 2004.

¹¹ Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) <http://www.direcon.gob.cl>.

B. Creación de segmentos

Haremos el análisis sobre la sección de productos que sufrieron desgravación, para dicho propósito se recobró la lista de desgravación de los Estados Unidos, desde el portal <http://sice.oas.org> de la Organización de Estados Americanos.

El universo arancelario del comercio desde Chile a los Estados Unidos, se recogió en 10.632 glosas del Sistema Armonizado Nacional de los Estados Unidos (8 dígitos). De este universo, 37,7% de las glosas contaban con un comercio liberado, es decir que las exportaciones chilenas no pagaban ningún tipo de arancel en aduana. El 62,3% restante, fue distribuido en diversas categorías de desgravación. Dos de dichas categorías –la A y la B– ya se encontraban totalmente en vigor para 2009.

Debido a que el punto de partida seleccionado es el bienio 2002-2003, el punto de comparación será el bienio 2010-2011, y por ello se considerarán solo las glosas que se encontraban liberadas para dicha fecha, y no las que se liberalizaron posteriormente. Las partidas arancelarias liberadas por las categorías A y B corresponden al 57,7% del universo arancelario, y al 92,6% de las partidas que contaban con algún tipo de arancel al momento en que el acuerdo entró en vigor, por lo que son un buen representante del aprovechamiento del acuerdo.

En el caso de éste tratado en particular, se deben crear dos segmentos extra, se trata de los productos que han sufrido algún grado de liberalización, y de los productos que enfrentaban arancel cero al momento de la entrada en vigor de acuerdo. En el presente estudio no se analizarán dichos segmentos, pero debiesen de ser analizados si el estudio buscara explicar todas las aristas del acuerdo.

C. Indicadores

1. Volumen de comercio

El primer indicador presenta una imagen global de comercio entre los países del tratado. El análisis se conduce para el universo arancelario, principalmente debido a la complejidad técnica que implicaría construir un índice de volumen para una sección del comercio, en una dirección particular.

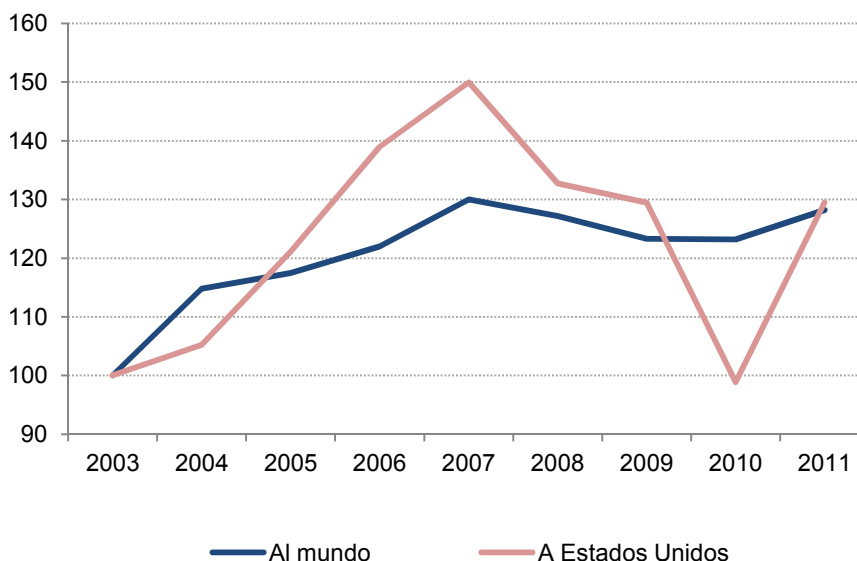
Son pocos los países que presentan índices de volumen exportado por socio comercial, y menos aún quienes presentan dichos índices cruzados por destinos. Es por ello que se utiliza el comercio total, ya que el efecto del acuerdo debiese de verse reflejado de igual manera.

En el caso de Chile con los Estados Unidos, se utilizó: para el índice de volumen al mundo, las estadísticas del Banco Central de Chile; y para el índice de volumen a los Estados Unidos, los reportes de volumen importado por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (United States International Trade Commission¹²).

¹² <http://www.usitc.gov>.

GRÁFICO 1
CHILE: EXPORTACIONES EN VOLUMEN AL MUNDO Y A LOS ESTADOS UNIDOS, 2003-2011

(Números índice 2003=100)



Fuente: Autor en base a datos del Banco Central de Chile y la International Trade Commission de los Estados Unidos.

Según se observa en la gráfica, el comercio en volumen con los Estados Unidos tuvo un gran crecimiento luego de la firma del tratado, y si bien la crisis de 2008 y 2009 en dicho país golpeó de manera seria las exportaciones chilenas, las mismas presentaron en 2010 y 2011 un elevado crecimiento, superando ya el índice de volumen de exportaciones al mundo.

De acuerdo exclusivamente con este primer indicador, existió un aprovechamiento del acuerdo por parte de Chile, lo cual se vio reflejado en un rápido incremento del volumen exportado hacia los Estados Unidos, a tasas superiores que al mundo.

2. Número de productos

Para este indicador se utilizó la base de datos COMTRADE a 6 dígitos del Sistema Armonizado 2002. Se construyó un primer segmento con los productos del acuerdo que ya se encuentran con arancel cero. Los resultados arrojan un claro estancamiento en el número de productos exportados dentro del segmento que sufrió desgravación arancelaria. Inclusive se hace notar una disminución del número de los mismos, no obstante esto se condice con la reducción hacia el resto del mundo. Asimismo, se procedió al mismo ejercicio utilizando el universo arancelario, y el resultado fue concordante, como se muestra en el cuadro 1.

CUADRO 1
CHILE: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AL MUNDO Y A LOS ESTADOS UNIDOS, 2003-2011

(Número de productos exportados a 6 dígitos del SA02)

		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Segmento	Mundo	2 175	2 234	2 245	2 267	2 239	2 211	2 171	2 105	2 055	2 129
	Estados Unidos	901	955	921	921	893	841	882	859	863	935
Universo	Mundo	3 458	3 557	3 559	3 604	3 547	3 490	3 436	3 336	3 305	3 376
	Estados Unidos	1 405	1 477	1 462	1 442	1 392	1 328	1 386	1 352	1 338	1 411

Fuente: Autor en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de las Naciones Unidas.

Si bien no existe una clara tendencia hacia un incremento de productos, y el bienio 2010-2011 presenta un número de bienes menor que el bienio 2002-2003, esta situación se reproduce tanto en los Estados Unidos como en el mundo, con la diferencia que la disminución de productos enviados al socio del acuerdo (de 1160 a 1124) es casi de la mitad de la disminución de los enviados al mundo (de 2458 a 2300).

Asimismo, la caída del número de productos del universo arancelario exportado a los Estados Unidos fue superior a la caída del número de productos del segmento. Y la caída del número de productos del segmento al mundo fue mayor que la caída del total de productos al mundo.

De acuerdo, exclusivamente a éste indicador, Chile aprovechó el acuerdo, no tanto como expansión de su número de productos, sino como colchón para evitar la reducción que se dio en sus envíos al mundo.

3. Diversificación de las exportaciones

El índice de Herfindahl-Hirschman se calculó sobre la base de datos extraídos de COMTRADE a seis dígitos del Sistema Armonizados y exclusivamente sobre el segmento que fue liberalizado por el tratado de libre comercio entre Chile y los Estados Unidos. El cálculo se realizó para cada año del bienio, y luego fue ponderado para la construcción del mismo.

CUADRO 2
CHILE: ÍNDICE DE DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES, 2003-2005 Y 2009-2011

(Índice de Herfindahl-Hirschman a 6 dígitos del SA2002)

	2002-2003	2010-2011
Estados Unidos	0,08	0,07
Resto del mundo	0,12	0,24

Fuente: Autor en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de las Naciones Unidas.

El índice de Herfindahl-Hirschman da un doble mensaje positivo acerca del TLC entre Chile y los Estados Unidos. En primer lugar el conjunto de productos liberalizados por el acuerdo generó una mayor diversificación entre ellos. En segundo lugar, esta diversificación gana una relevancia superior si se la compara con la clara concentración que las exportaciones chilenas hacia el resto del mundo sufrieron en dicho grupo de productos.

De esta forma, el indicador apunta a un aprovechamiento por parte de Chile del acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos.

4. Productos dinámicos

El dinamismo de las exportaciones chilenas a los Estados Unidos superó ampliamente al resto del mundo. No solo diez productos chilenos se presentan como dinámicos para su socio en el TLC y no para el resto del mundo, pero también el 50% de los ocho productos dinámicos en el resto del mundo son dinámicos también en los Estados Unidos, como se observa en el Cuadro 3.

CUADRO 3
CHILE: PRODUCTOS DINÁMICOS, 2003-2011

(Productos a 6 dígitos del SA2002 que crecieron más que el promedio y pesaron más del 1%)

SA2002	Descripción	Estados Unidos	Resto del Mundo
030541	Salmones del Pacífico	Si	No
080510	Naranjas	Si	No
081190	Otra fruta, sin cocer o cocida al agua o vapor	Si	No
120991	Semillas de hortalizas, incluso silvestres	Si	No
261390	Minerales de molibdeno, no tostado	Si	No

(continúa)

Cuadro 3 (conclusión)

SA2002	Descripción	Estados Unidos	Resto del Mundo
401110	Neumáticos para automóviles familiares de turismo	Si	No
441129	Otros tableros de fibra de madera	Si	No
441219	Otra madera enchapada	Si	No
740319	Cobre, refinado	Si	No
811299	Otros metales	Si	No
261310	Tostados	Si	Si
710691	Plata, en bruto	Si	Si
710812	Oro, en bruto	Si	Si
720270	Ferromolibdeno	Si	Si
260300	Minerales de cobre y sus concentrados	No	Si
262099	Residuos de compuestos metálicos	No	Si
271019	Otros derivados del petróleo	No	Si
740811	Alambre de cobre superior a 6mm	No	Si

Fuente: Autor en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de las Naciones Unidas.

El indicador está apuntando a que la relación entre Chile y los Estados Unidos fue más dinámica, en cuanto a productos, que con el resto del mundo, y esto daría indicios de un aprovechamiento por parte de Chile del acuerdo comercial.

5. Consolidación de los productos tradicionales

Respecto de los principales productos exportados por Chile antes del acuerdo, el análisis no entrega resultados positivos. A excepción de los cátodos de cobre, en todos los demás productos Estados Unidos cedió frente a exportaciones hacia otros destinos. El resultado se agrava en los casos de la madera, en el metanol y en las puertas y marcos, donde esta pérdida de participación fue acompañada con una disminución en el valor de los envíos chilenos.

CUADRO 4
CHILE: PRINCIPALES 10 PRODUCTOS EXPORTADOS A LOS ESTADOS UNIDOS,
2002-2003 Y 2010-2011

(En millones de dólares corrientes y en porcentaje del total exportado por producto al mundo)

SA2002	Descripción	Valor en EE.UU.		Participación en el mundo	
		2002-2003	2010-2011	2002-2003	2010-2011
080610	Uvas, frescas	817	1 431	62,6%	50,2%
740311	Cobre, cátodos y secciones de cátodos	806	5 083	9,4%	10,4%
030410	Otros pescados, frescos o refrigerados	684	729	96,9%	91,6%
440910	Madera de conífera, perfilada longitudinalmente	367	314	92,2%	82,7%
440710	Madera de coníferas, aserrada o desbastada	314	212	38,4%	17,4%
220421	Vino, en recipientes de menos de 2 Lt.	254	432	22,5%	16,0%
290511	Metanol (alcohol metílico)	250	7	33,8%	1,7%
080440	Aguacates (paltas)	244	247	96,4%	60,2%
030420	Otros pescados, filetes congelados	184	205	30,5%	15,6%
441820	Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales	154	109	92,6%	83,5%
	Principales 10	4 075	8 768	27,8%	14,8%

Fuente: Autor en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de las Naciones Unidas.

Por otro lado, el nivel exportado a los Estados Unidos, en el caso de la madera, el metanol y las puertas y marcos también cayó, denotando que no solo el país perdió peso en el mundo, sino que las exportaciones chilenas se contrajeron. Esto se dio de manera particularmente grave en el caso de metanol.

En contraposición, se destaca el caso de los cátodos y secciones de cátodos de cobre, en donde el nivel exportado creció a una tasa anualizada superior al 35%, e incrementó el peso de los envíos a los Estados Unidos, en los envíos al mundo. También deben rescatarse los envíos de uvas frescas y de vino, donde el valor exportado aumentó considerablemente, lo cual indica que la disminución en la participación en el mundo se debió a un incremento en el comercio con otros socios.

De este indicador no se desprende un aprovechamiento por parte de Chile, del acuerdo comercial con los Estados Unidos.

6. Ventajas comparativas no explotadas

Debido a que para este indicador es necesario contar con las importaciones del mundo, se utilizó el año 2010 como el punto más reciente para la comparación. Es necesario notar que el mundo siempre es un importador imperfecto, debido a que existen países que no reportan su comercio, o que lo hacen con demoras (es decir que reportan con varios meses o años de retraso). No obstante, se considera que lo normal es que los países que no reportan al menos con un año y medio de retraso (es decir que para junio de 2012 no han reportado el comercio de 2010), son normalmente de peso relativo menor y no debieran de influir en el análisis.

En 2010 Chile tuvo un índice de ventajas comparativas reveladas superior a 0,33 en 192 de los 1 338 productos que exportó a los Estados Unidos. En 124 de los mismos, también contó con un IVCR superior a 0,33 en el resto del mundo. No obstante, en 43 de los restantes productos, presentó una clara desventaja comparativa en el resto del mundo.

Asimismo, las exportaciones de Chile al mundo contaron con ventajas comparativas en 234 de los 3 305 enviados en 2010. De dichos productos, 97 tuvieron una clara desventaja comparativa en los Estados Unidos. 14 de dichos 97 productos tenían una clara ventaja comparativa en los Estados Unidos, previa entrada en vigor del acuerdo, dicha ventaja se perdió entre 2003 y 2010. Otros 4 productos contaban con una incipiente ventaja (índice superior a 0) la cual también se perdió en guarismos ahora negativos. En 10 productos, Chile presentaba un índice negativo en 2003, y dicho indicador empeoró en 2010. Finalmente existen 57 productos que los Estados Unidos no importan ni desde Chile en 2010, ni tampoco lo hacían en 2003.

A continuación se analizaron 24 productos, que son aquellos que Estados Unidos importó desde Chile en 2010; y donde este último país contó con ventajas comparativas en el resto del mundo, pero desventajas en los Estados Unidos.

Se dividió a los productos en tres grupos (ver el cuadro 5), de acuerdo a si las importaciones estadounidenses de dichos productos (1) habían continuado desde el mundo pero habían cesado desde Chile; (2) habían continuado desde Chile y desde el resto del mundo, presentando una pérdida de ventajas comparativas para Chile; y (3) si dichas importaciones contaban con un IVCR negativo, pero el cual había mejorado respecto del 2003.

En el primer grupo, que va desde la madera en plaquitas hasta los tejidos de mezclilla, consiste de 10 productos, de los cuales la mitad pertenece a la industria de la silvicultura (madera, hojas enchapadas, papel y cartón, y pasta química). Todos eran productos que Estados Unidos importaba desde Chile en 2003, en mayor o menor medida, y que se dejaron de importar para 2010. Asimismo, todos estos productos Chile los continuó exportando al mundo, 4 de ellos (huesos, polímeros, maíz, y tejidos de mezclilla) aumentaron su IVCR en el mundo. A la vez, siete de dichos productos aumentaron también su participación en el mercado mundial. Son solo esos tres productos (detonadores eléctricos, hojas para chapado, y papel y cartón de entre 150 y 225 g/m²) donde se puede decir que la matriz exportadora de Chile cambió y por lo tanto se explica su pérdida en los Estados Unidos, en los restantes productos se debe buscar investigar a qué se debió el cese de las exportaciones a un país con TLC.

El segundo grupo se compone de cuatro productos (barras y perfiles, papel prensa, desechos de otros metales, y mezcla de frutas), en tres de dichos bienes Chile ganó participación en el mundo, y en

dos de ellos su IVCR aumentó; inclusive en el caso de los desechos de otros metales, pasó de tener un IVCR netamente negativo, a un índice que denota una clara ventaja comparativa. En todos estos productos Chile perdió ventaja comparativa en los Estados Unidos, a la vez que también perdió ventajas comparativas.

CUADRO 5
CHILE: VENTAJAS COMPARATIVAS NO UTILIZADAS, 2003 Y 2010
(Índice de Ventajas Comparativas Reveladas, y porcentaje de las importaciones por producto)

SA-02	Producto Descripción ^b	IVCR				Porcentaje en las importaciones			
		Estados Unidos		Mundo ^a		Estados Unidos		Mundo ^a	
		2003	2010	2003	2010	2003	2010	2003	2010
440122	Madera en plaquitas, no de coníferas	0,32	-1,00	0,96	0,94	0,64	0,00	13,38	15,25
360300	Detonadores eléctricos	0,27	-1,00	0,82	0,64	0,58	0,00	2,92	2,15
050690	Huesos y núcleos córneos	0,17	-1,00	0,30	0,33	0,47	0,00	0,55	0,93
440810	Hojas para chapado, de coníferas	-0,13	-1,00	0,82	0,61	0,26	0,00	3,07	1,94
391721	De polímeros de etileno	-0,39	-1,00	0,30	0,58	0,14	0,00	0,55	1,76
071040	Maíz dulce	-0,65	-1,00	0,34	0,56	0,07	0,00	0,60	1,67
480592	Papel y cartón, que pese entre 150 y 225 g/m ²	-0,68	-1,00	0,63	0,33	0,06	0,00	1,30	0,93
481092	Papel y cartón, multicapa	-0,94	-1,00	0,78	0,77	0,01	0,00	2,34	3,60
470321	Pasta química de madera, de coníferas	-0,97	-1,00	0,91	0,89	0,01	0,00	6,13	8,46
520942	Tejidos de mezclilla	-0,99	-1,00	0,26	0,37	0,00	0,00	0,50	1,03
740721	Barras y perfiles, a base de cobre-cinc	0,20	-0,68	0,38	0,50	0,50	0,07	0,65	1,41
480100	Papel prensa	-0,01	-0,68	0,58	0,52	0,33	0,08	1,10	1,49
711299	Desechos y desperdicios de otros metales preciosos	-0,07	-0,66	-0,73	0,49	0,29	0,08	0,05	1,37
200892	Mezclas de frutas	-0,33	-0,68	0,73	0,44	0,17	0,07	1,89	1,21
210690	Otras preparaciones alimenticias	-0,72	-0,01	0,47	0,34	0,05	0,38	0,81	0,95
030729	Otros moluscos	-0,74	-0,12	0,87	0,49	0,05	0,31	4,12	1,39
310420	Cloruro de potasio	-1,00	-0,80	-0,14	0,69	0,00	0,04	0,22	2,59
310230	Nitrato de amonio, incluso en disolución acuosa	-1,00	-0,10	0,70	0,69	0,00	0,32	1,70	2,59
540823	Tejidos con hilados artificiales de distintos colores	-1,00	-0,17	-0,63	0,68	0,00	0,28	0,07	2,46
740819	Otros alambres de cobre	-1,00	-0,60	0,60	0,61	0,00	0,10	1,18	1,94
020621	Lenguas de animales	-1,00	-0,80	0,19	0,46	0,00	0,04	0,43	1,26
540720	Tejidos fabricados con tiras o formas similares	-1,00	-0,90	0,46	0,34	0,00	0,02	0,80	0,95
740811	Alambre de cobre, superior a 6mm	-1,00	-0,92	0,64	0,71	0,00	0,02	1,35	2,74
392092	Placas y tiras de plástico, de poliamidas	-1,00	-0,99	-1,00	0,61	0,00	0,00	0,00	1,95

Fuente: Autor en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de las Naciones Unidas.

^a El Mundo se compone de todos los países que al 20 de junio de 2012 habían reportado datos a la base COMTRADE.

^b La descripción de los productos fue adaptada por razones de espacio.

El tercer grupo de productos va desde las Otras preparaciones alimenticias hasta las Placas y tiras de plástico, se compone de diez productos en los que, si bien Chile aún mantiene una clara desventaja comparativa, se ha mejorado la situación respecto a cómo esta era previo la entrada en vigor del tratado. El conjunto se subdivide entre los dos productos donde Chile tenía una clara desventaja comparativa en 2003 y para los cuales la situación mejoró, agregándose también participación de mercado. Y un segundo grupo, más numeroso, de productos que los Estados Unidos no importaban de Chile en 2003, pero sí lo hacen en 2010, aunque aún el país sudamericano presente desventajas comparativas.

El indicador no es claro sobre el grado de aprovechamiento que Chile ha hecho del TLC con los Estados Unidos. Si bien se destaca el claro aumento de IVCR chileno en un gran número de productos, también existen estos 24 bienes en los cuales es menester realizar investigaciones más profundas a los fines de determinar las causales de pérdida de competitividad en el mercado estadounidense.

7. Participación de mercado¹³

A partir de los indicadores precedentes se confeccionó una lista de 50 productos, provenientes 16 de ellos del indicador de dinamismo, 10 del indicador de consolidación, y los 24 restantes del índice de ventajas comparativas reveladas. La información recabada para la presente sección fue obtenida a través del sitio de la Comisión de los Estados Unidos para el Comercio Internacional (United States International Trade Commission).

Lo primero que debe notarse es que en cuatro de los productos analizados, las importaciones de los Estados Unidos cesaron por completo a partir de 2007, y por lo tanto deben ser dejados de lado en el análisis.

Un segundo grupo de 19 productos se compone de aquellos que han ganado participación de mercado en los Estados Unidos. Se trata principalmente de bienes pertenecientes al indicador de dinamismo y entre los que se deben destacar productos como las Naranjas, los Cátodos y secciones de cátodos de cobre, los Minerales de molibdeno, y el Ferromolibdeno todos productos que aumentaron considerablemente su participación de mercado en más de 30 puntos porcentuales.

El tercer grupo son aquellos productos que perdieron participación de mercado en los Estados Unidos entre 2003 y 2011, se trata de 12 bienes, entre los que se debe destacar a las Paltas y el Mineral de cobre y sus concentrados, ambos perdieron alrededor del 50% de la participación de mercado. En 4 de estos productos (incluyendo el mineral de cobre) los Estados Unidos no importaron nada desde Chile en 2011. En otros 4 existió una contracción en el monto importado, y finalmente existieron 4 productos en los que la reducción de mercado se dio a pesar de que los montos exportados por Chile aumentaron.

En los restantes 14 productos la participación de mercado se mantuvo estable.

De acuerdo a estos guarismos, el TLC de Chile con los Estados Unidos no logró ser aprovechado por los sectores señalados. Y en la mayoría de los productos que sufrieron reducción en su participación de mercado, esto no se debió a un incremento en la importancia de un competidor, sino en la reducción de envíos desde Chile.

8. Valor unitario¹⁴

El análisis se conduce sobre la misma muestra de 50 productos definidos para el caso de la participación de mercado. Para el valor unitario también se utilizó la información de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, la cual posee una base de datos muy completa y que incluye unidades físicas de volumen, tanto para sus importaciones desde Chile como desde el resto del mundo.

Se debe comenzar excluyendo los veinte productos en los cuales las importaciones de los Estados Unidos desde Chile cesaron por completo. De los restantes 30 productos, el 90% (es decir 27 productos) presentaron incrementos en su valor unitario. En estos bienes, no se registra un efecto positivo por parte del acuerdo. En estos casos se debe analizar cuáles son los factores de la producción de Chile, o de los medios de transporte, que están produciendo este incremento en el costo por unidad importada en los Estados Unidos. Asimismo, es necesario analizar si dicho incremento es el responsable de la pérdida de participación de los productos en el mercado estadounidense.

En el restante 10% de los productos (mezclas de frutas, desechos de metales preciosos, y madera de coníferas perfilada) sí se observa una disminución en el valor unitario, que va desde un -36% a un -99%. Son casos en los que el TLC claramente tuvo un impacto, pero que con excepción de

¹³ Las tablas de ésta sección no se incluyen debido a su extensión y complejidad.

¹⁴ Las tablas de ésta sección no se incluyen debido a su extensión y complejidad.

la madera de coníferas, no fue aprovechado por los exportadores chilenos, y produjo una pérdida de participación en el mercado de los Estados Unidos.

D. Evaluación

En primera instancia se debe aclarar que al ser éste el primer estudio siguiendo la metodología propuesta, no existe un punto de comparación con el aprovechamiento que otros países hacen de sus acuerdos comerciales, es esperable que con el devenir de los estudios, se genere un conocimiento extendido sobre el aprovechamiento de acuerdos comerciales, lo cual permita la construcción de umbrales de referencia. No obstante, los análisis realizados permiten una primera aproximación al aprovechamiento que Chile ha hecho de su tratado de libre comercio con los Estados Unidos.

Se denotó que en volumen Chile hizo un aprovechamiento de su acuerdo, ya que los envíos hacia los Estados Unidos, medidos en unidades físicas, crecieron más que los envíos al mundo, presentando un mayor dinamismo, que se hizo patente posteriormente a la firma del tratado de libre comercio, y que si bien presentó una gran caída ante la crisis de 2009 –la cual afectó directamente al mercado socio– su recuperación fue más dinámica que con el mundo.

En el número de productos se destaca que si bien Chile redujo la cantidad tipos de bienes que envía a los Estados Unidos, ésta reducción fue mucho menor que al resto del mundo. Lo anterior se vio confirmado por el incremento en la diversificación respecto del país socio del acuerdo, en tanto que las exportaciones al resto del mundo se vieron concentradas. Asimismo, el indicador de dinamismo presentó un panorama en el cual las exportaciones hacia los Estados Unidos fueron más dinámicas, por productos, que al mundo.

En lo concerniente a la consolidación de productos tradicionales, el período de vigencia del acuerdo no mostró signos positivos de afianzamiento de dichos productos. Esta situación poco clara respecto del aprovechamiento del acuerdo se repitió en el índice de ventaja comparativa revelada, el cual tampoco arrojó resultados contundentes.

Los productos en donde los indicadores de consolidación, dinamismo y ventajas comparativas arrojaron dudas, fueron analizados observando la evolución de su participación de mercado en los Estados Unidos. En la mayoría de los sectores analizados se comprobó un desaprovechamiento del acuerdo comercial debido a la baja en los envíos chilenos, hecho que debe ser estudiado con mayor profundidad a través de otros tipos de análisis.

Finalmente se aplicó la metodología del valor unitario, la cual indicó que en la mayoría de los 50 productos seleccionados a través de los indicadores de consolidación, dinamismo y ventajas comparativas, no se evidenció un impacto del acuerdo comercial. Lo anterior debe ser estudiado de manera más profunda, a fin de entender a qué se debió el incremento del precio de los bienes, en lugar de su reducción. En los pocos productos donde sí existió una baja en el valor unitario, no se observó un incremento en los envíos por parte de Chile.

En análisis no es concluyente, si bien existe evidencia que la relación entre Chile y los Estados Unidos fue más profunda, dinámica y diversificada después del acuerdo, existen problemas en algunos sectores en donde no se registra un impacto positivo por parte del tratado, y en donde falta un mayor aprovechamiento por parte de Chile de las ventajas obtenidas a través del TLC.

Bibliografía

- Alvarez, M. (2011). Los 20 años del MERCOSUR: una integración a dos velocidades. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Arano Suárez, L. (2003). Análisis del comercio exterior de Bolivia y aprovechamiento de acuerdos preferenciales. Santa Cruz de la Sierra: IBCE.
- Bell, A. (2005). El TLC Chile-EE.UU. y los desafíos para el movimiento sindical chileno (balance de un año de vigencia). En J. Ensignia (Ed.), *Mitos y realidades del mercado laboral en Chile* (págs. 243-253). Santiago de Chile: Fundación Friedrich Ebert.
- CELARE. (2008). Análisis de los cinco años del Acuerdo de Asociación Chile-UE. Santiago de Chile: Centro Latinoamericano para las Relaciones con Europa.
- Curran, L., Nilsson, L., & Brew, D. (2008). The economic partnership agreements: rationale, misperceptions and non-trade aspects. *Development Policy Review*, 26 (5), 529-553.
- D'Elia, C., & Galperín, C. (2008). Acuerdo de libre comercio MERCOSUR-Israel: análisis del impacto para la Argentina. *Revista del CEI: Comercio Exterior e Integración*, 11 (Mayo), 65-86.
- División de Estadísticas de Naciones Unidas. (s.f.). United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE). Recuperado el 02 de Abril de 2012, de Naciones Unidas: <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>.
- Durán Lima, J. E., & Alvarez, M. (2009). Indicadores de comercio exterior y política comercial: análisis y derivaciones de la balanza de pagos. Documento de Proyecto. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Durán Lima, J. E., & Alvarez, M. (2011). Manual de comercio exterior y política comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo. Santiago de Chile: Naciones Unidas y AECID.
- Durán Lima, J. E., de Miguel, C. J., & Schuschny, A. R. (2007). Acuerdos de libre comercio entre los países andinos y los Estados Unidos: ¿cuánto se puede esperar de ellos? Santiago de Chile: Naciones Unidas.

- Frankel, J. (1995). Acuerdos comerciales regionales. Banca Central, Año VII No 26 (Julio/Septiembre), 53-70.
- Guardia Basso, A. (2007). Lineamientos de una estrategia exportadora para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales y las cadenas productivas. En M. Jelvez (Ed.), *Perspectivas Económicas para el Chile del Bicentenario: Desafíos y Oportunidades* (págs. 55-80). Santiago de Chile: CED/PNUD.
- Gutiérrez, G. (2005). Ex-post evaluation of the employment effects of a preferential trade agreement: methodological issues, illustrated with a reference to Chile. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Hernán, B. (2003). Evaluación de la sustentabilidad de los acuerdos comerciales y su aplicación en el contexto latinoamericano y del ALCA. En H. Blanco, M. Araya, & C. Murillo (Edits.), *ALCA y medio ambiente: Ideas desde Latinoamérica* (págs. 203-226). Santiago de Chile: CIPMa-GETS-CINPE.
- Herreros, S. (2011). *The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement: a Latin American perspective*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Jean, S., Mulder, N., & Ramos, M. P. (Preliminar). *The EU-Chile preferential trade agreement: A general-equilibrium, ex-post assessment*.
- Lagos Escobar, R. (2004). El TLC con los Estados Unidos y nuestra visión de país. *Diplomacia*, 100 (Octubre-Diciembre), 6-10.
- Luengo, E. (2005). El proceso de asociación entre la UE y la Comunidad Andina: el diálogo político, la cooperación y los aspectos económicos y comerciales. En *Acuerdos Unión Europea - América Latina: el diseño de la asociación estratégica birregional* (págs. 191-215). Santiago de Chile: CELARE.
- Mata, H., & Cordero, M. (2009). *El Acuerdo de Asociación Económica entre Centroamérica y la Unión Europea: viabilidad, avances y perspectivas*. México D. F.: Naciones Unidas.
- Mendoza, M. C., & Muda, J. M. (2008). Argentina, India y el MERCOSUR como puente. *Res Diplomática*, 3 (Junio), 28-41.
- Muchnik, E., & Tejo, P. (1997). *La papa en el comercio regional y en los acuerdos comerciales*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Ortega Klose, R. F. (2006). Acuerdos regionales de comercio: evaluación de su relevancia económica y disciplinas de la OMC. *Diplomacia*, 107 (Abril-Junio), 78-112.
- Philippidis, G., & Sanjuán, A. I. (2007). An analysis of MERCOSUR's regional trading arrangements. *The World Economy*, 30 (3), 504-531.
- Romero, J. (2009). *Medición del impacto de los acuerdo de libre comercio en América Latina: el caso de México*. México D. F.: Naciones Unidas.
- Sánchez, M. (1999). *Efectos económicos de acuerdos regionales de comercio: una revisión de argumentos*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Naciones Unidas.
- Schatan, J. (1999). *Impactos socioeconómicos del libre comercio*. En *Globalización en las Américas: acuerdos comerciales y alternativas* (págs. 29-32). Santiago: LOM Ediciones.
- Silva, V., & Álvarez, A. M. (2006). *Cooperación en políticas de competencia y acuerdos comerciales de América Latina y el Caribe: desarrollo y perspectivas*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Tello, M. (2009). Impactos económicos de los arreglos preferenciales comerciales: una síntesis teórica. *Economía*, 32 (63), 179-232.
- Tomassini, L. (1997). El papel de los acuerdos comerciales en la inserción internacional de Chile. *Estudios Sociales*, 92 (Trimestre 2), 61-74.
- Trejos, A. (2009). *Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- USITC. (s.f.). United States International Trade Commission. Recuperado el 02 de Abril de 2012, de USITC Interactive Tariff and Trade DataWeb: http://dataweb.usitc.gov/scripts/user_set.asp.
- Weintraub, S. (2004). Lessons from the Chile and Singapore free trade agreements. En J. J. Schott (Ed.), *Free trade agreements: US strategies and priorities* (págs. 79-92). Washington, DC: IIE.



Serie

CEPAL

comercio internacional

Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

www.cepal.org/publicaciones

117. Herramientas para el análisis del aprovechamiento de acuerdos comerciales: El caso del tratado entre Chile y los Estados Unidos, Mariano Alvarez (LC/L.3521), 2012.
116. Negotiating trade agreements for the 21st century, Andrew L. Stoler, Peter Pedersen and Sebastián Herreros (LC/L.3520), 2012.
115. Apertura, brecha salarial y sindicalización en Chile: Un análisis microeconómico, Fernando Baizán, Sebastián Faúndez, Jorge Friedman, Nanno Mulder, Esteban Pérez Caldentey, Gerhard Reinecke, Mario Velásquez y Carlos Yévenes (LC/L.3443), 2011.
114. Effects of trade opening on household welfare: the Chilean case, José E. Durán Lima, Alfonso Finot, Marcelo LaFleur (LC/L.3433), 2011.
113. Latin America's experience in the WTO: Disputes involving Technical Standards, Sanitary and Phytosanitary Measures and Intellectual Property, Tania García-Millán, (LC/L.3421), 2011.
112. Dos estudios de la evolución del pensamiento de la CEPAL sobre la diversificación productiva y la inserción internacional (1949-2008), Ricardo Bielschowsky, Miguel Izam, Nanno Mulder, (LC/L.3415), 2011.
111. The liberalization of environmental goods and services: Overview and implications for Latin America and the Caribbean, Marcelo LaFleur. (LC/L.3413), 2011.
110. Productivity growth in Latin American manufacturing: what role for international trade intensities?, Sebastián Faúndez, Nanno Mulder, Nicole Carpentier, (LC/L.3412), 2011.
109. Efectos de las medidas de política comercial aplicadas en América Latina sobre el comercio regional y extrarregional, José Durán, María Inés Terra, Dayna Zaalicever, (LC/L.3406), 2011.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@cepal.org.

Nombre:

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:

Tel.:.....Fax:.....E.mail:.....