

Cuadernos de Política Económica

004-2020



Evaluación de impacto ex post de acuerdos comerciales: síntesis de algunas aproximaciones teóricas y metodológicas

Cuadernos de Política Económica



Universidad Nacional

*Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible
(CINPE)*

Título

*Evaluación de impacto ex post de acuerdos comerciales: síntesis de algunas
aproximaciones teóricas y metodológicas*

Autor: Jorge Rafael Solano Ruiz y Suyen Alonso Ubieta

Setiembre 2020

Heredia, Costa Rica



Los Cuadernos de Política Económica son una publicación periódica del Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE), de la Universidad Nacional. Los contenidos y opiniones reflejados en los Cuadernos son estrictamente de los autores.

Equipo Editorial

Coordinador Editorial	Rafael Díaz Porras, PhD.
Comité Editorial	Mary Luz Moreno Díaz, PhD. Suyen Alonso Ubieta, MSc Rafael Díaz Porras, PhD
Curadora	Adriana Alvarado Romero, MAE
Diagramación	Katherine Jara Siles, Bach.

382
S684e

Solano Ruiz, Jorge Rafael.

Evaluación de impacto ex post de acuerdos comerciales: síntesis de algunas aproximaciones teóricas y metodológicas / Jorge Rafael Solano Ruiz; Suyen Alonso Ubieta -- Heredia, Costa Rica : CINPE, 2020.

1 recurso en línea (93 páginas) -- (número 004-2020).
Versión digital.

ISSN 2215-6186

1. COMERCIO INTERNACIONAL 2. ACUERDOS INTERNACIONALES 3. LIBRE COMERCIO 4. INTEGRACIÓN ECONÓMICA 5. POLÍTICA COMERCIAL I. Alonso Ubieta, Suyen II. Título.



Cuadernos de Política Económica por [Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible](#) se distribuye bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional](#)..

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	v
Abstract	vi
Introducción	vii
¿A quién va dirigido?	viii
Alcances	ix
1. Antecedentes: Evolución de los acuerdos comerciales	1
2. Marco conceptual	4
2.1 Comercio e integración	4
Criterios para diferenciar la concertación, cooperación e integración	7
2.2 Acuerdos comerciales	9
Clasificación de acuerdos comerciales por sus características	14
2.3 Evaluación de impacto	24
Evaluación y sus fases	24
Impacto	30
Conceptualizando el termino de evaluación de impacto ex post	31
3. Abordaje metodológico	33
3.1 Definición de necesidad	34
3.2 Búsqueda de la información	34
3.3 Organización de la información	37
3.4 Análisis de la información	38
4. Resultados	40
4.1 Propuesta de indicadores	40
Alcances de los indicadores	41
Consideraciones generales de los indicadores	42
4.2 Indicadores para la evaluación de impacto de tratados comerciales	44
Matriz de resumen de acuerdos comerciales de un país	44
Indicador de apertura	45
Calendario de desgravación arancelaria	46
Matriz de exportaciones, importaciones y balanza comercial	47



Coeficiente de Exportación..... 47

Volumen del comercio..... 48

Indicador básico de número de productos 49

Índice de concentración y diversificación Herfindahl-Hirschman 51

Tasa de crecimiento anual y peso total del producto 52

Índice de adaptación de las exportaciones 54

Índice de Theil 56

Índice de Grubel Lloyd..... 57

Coeficiente de participación o penetración de mercado 59

Indicador de valor unitario de productos 60

Índice de Balassa..... 62

Índice de especialización exportadora 63

Índice de ventajas comparativas reveladas 64

Índice de ventajas comparativas no explotadas 66

Índice de comercio intrarregional 68

Indicador de cambios de patrones del comercio 69

Índice de intensidad del comercio..... 70

Modelo gravitacional 71

4.3 Bases de datos 73

5. Conclusiones, limitaciones y recomendaciones..... 75

5.1 Conclusiones 75

5.2 Limitaciones y recomendaciones 76

Referencias bibliograficas..... 78

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Etapas de la integración económica..... 6

Tabla 2. *Criterios para diferenciar concertación, cooperación e integración*..... 8

Tabla 3. Clases de acuerdos comerciales y sus características 11

Tabla 4. Cobertura de áreas de un ACR por grupo..... 20

Tabla 5. Definición de criterios de la evaluación ex post 29

Tabla 6. Términos de búsqueda documental..... 35

Tabla 7. Fuentes de información para búsqueda bibliográfica 36

Tabla 8. Ejemplo de matriz de registro de tratados comerciales de un país 44



Tabla 9. Indicadores de apertura	45
Tabla 10.. Porcentaje de desgravación de líneas arancelarios por periodo	46
Tabla 11.. Datos de comercio entre el país de estudio y socio o bloque comercial	47
Tabla 12. Coeficiente de exportación	47
Tabla 13. Indicador de volumen comerciales	48
Tabla 14.. <i>Cantidad de líneas arancelarias en exportaciones e importaciones, por socio comercial y el mundo</i>	49
Tabla 15. Cantidad de líneas arancelarias en exportaciones e importaciones con arancel 0 desde la entrada en vigor del ACR.....	50
Tabla 16.. Índice de concentración y diversificación Herfindahl-Hirschman	51
Tabla 17. Tasa de crecimiento anual de exportaciones, por socio o bloque y el resto del mundo	53
Tabla 18. Peso del producto o sector sobre las exportaciones totales a un socio o bloque	53
Tabla 19.. Índice de adaptación de las exportaciones	54
Tabla 20. Índice de Theil	56
Tabla 21.. Índice de Grubel Lloyd	58
Tabla 22.. Coeficiente de participación de mercado	59
Tabla 23.. Indicador del valor unitario de productos	61
Tabla 24. Índice de Balassa.....	62
Tabla 25. Índice de especialización exportadora	63
Tabla 26. Índice de ventajas comparativas reveladas	64
Tabla 27. Índice de ventajas comparativas no explotadas	66
Tabla 28.. Índice de comercio intrarregional	68
Tabla 29.. Indicador de cambios de patrones del comercio	69
Tabla 30. Índice de intensidad del comercio.....	70
Tabla 31. Modelo gravitacional	72

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Acuerdos comerciales por año de entrada en vigor	2
Gráfico 2. Mapa del Spaghetti Bowl al año 2017	3

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Tipología de acuerdos comerciales	14
Ilustración 2. Tipos de acuerdos según socio y posición geopolítica.....	22
Ilustración 3. Etapas generales de un proyecto y sus fases de evaluación	26





RESUMEN

La formulación, ejecución y monitoreo de los acuerdos comerciales firmados entre los países son procesos que deben ir acompañados de sus respectivos métodos de evaluación, así las cosas, resulta inevitable que se evalúen en tres etapas, que saber son: *ex ante*, *en marcha* y *ex post*. Sin embargo, son pocos los gobiernos que hoy implementan estas prácticas, reduciendo así la posibilidad de evidenciar los aportes de estos acuerdos a la sociedad. Dada la importancia que las evaluaciones poseen, este cuaderno de trabajo se enfoca en el proceso de evaluación *ex post*, con el objetivo de presentar una síntesis teórica y metodológica de los principales instrumentos de evaluación a ser usados por investigadores y tomadores de decisión a nivel político involucrados en materia comercial.

Aunque técnicamente un *acuerdo comercial regional* (ACR) no tiene pactada una fecha de finalización, la forma operativa de estos acuerdos comerciales no da lugar a efectuar ajustes en la marcha, quedando como opción únicamente, la posibilidad de ejecutar una evaluación trascurrido cierto tiempo y así generar información para iniciar eventuales procesos de renegociación para replantear nuevos objetivos y metas que lleven a mejorar los flujos comerciales.

En este documento, el método utilizado en este documento se basa en el empleo de indicadores cuantitativos, agrupados en 22 categorías, cada uno enfocado en mostrar los impactos en el flujo comercial en el marco de un acuerdo, desde distintas aristas. La información obtenida con la implementación de los indicadores sirve únicamente para evaluar el impacto sobre el flujo de bienes, no así de los servicios, flujos de capital e inversión extranjera directa.



Del análisis realizado se concluye que si bien la mayoría de los acuerdos comerciales poseen cláusulas para la *administración del tratado*, su importancia no yace en el hecho de cumplir, por el contrario, se convierte en una herramienta útil para generar información clave a ser usado por los tomadores de decisiones

Palabras clave: acuerdos sobre mercancías, comercio internacional; política comercial, integración económica, libre comercio

ABSTRACT

The formulation, execution and monitoring of trade agreements signed between countries are processes that must be accompanied by their respective methods of evaluation. For this reason it is inevitable that they will be evaluated in three stages: *ex ante*, *ongoing* and *ex post*. However, few governments today implement these practices, reducing the possibility to evidence the contributions' society of these agreements. Moreover and given the importance of evaluations, this paper focuses to studying the *ex post* evaluation process, with the aim to presenting a synthesis of the main evaluation instruments been used by researchers and decision-makers at the political level involved in matters commercial.

Although an Regional Trade Agreement (RTA) does not have an expiration date, the operational form of these trade agreements does not allow to do adjustments in progress, leaving only the possibility of executing an evaluation after a large period in which countries can generate information. Eventually, with this information partners can eventually initiate a renegotiation processes, in order to rethink new objectives and goals that can improve trade flows.

In this paper, the applied method is based on the use of quantitative indicators, grouped into 22 categories, each one showing the impacts on trade flow within a specific agreement. It is important to observe that the information obtained with the implementation of the indicators serves only to assess the impact on the flow of goods, but not on services, capital flows and foreign direct investment.



Finally, although most trade agreements have clauses for the administration of the Trade Agreement, its importance is not in the fact of compliance, on contrary, it becomes a useful tool to generate valuable information to be used by decision makers

Keyword: Commodity agreements, International trade; Trade policy; Economic integration, Free trade

INTRODUCCIÓN

Los acuerdos comerciales forman parte de los instrumentos de política de comercio exterior utilizados por los gobiernos para fortalecer o crear vínculos con sus socios comerciales extranjeros. La forma cómo cada gobierno promueva la implementación de estos acuerdos delimitará su nivel de apertura comercial con el mundo, esto no quiere decir que, a mayor cantidad de acuerdos firmados, mayor será su apertura, sino que, la apertura estará supeditada a los términos negociados en cuanto a desgravación arancelaria y acciones que promuevan la facilitación del comercio.

La significativa cantidad de acuerdos suscritos y en proceso de suscripción, evidencia la importancia de contar con mecanismos de evaluación y administración adecuados que permitan evidenciar cuáles han sido los aportes reales para la economía de cada una de las partes. Estos mecanismos deben ayudar a responder cuestionamientos como: ¿Cuál ha sido el impacto del acuerdo en términos comerciales? ¿Cuáles sectores han sido los más beneficiados? ¿Hubo creación o expansión de comercio en algunos sectores? ¿Los resultados esperados son los obtenidos?

Comprendiendo la necesidad de ayudar a responder a las interrogantes anteriores, se elabora este documento apoyándose en aproximaciones metodológicas, se elabora este documento. Este trabajo aborda los aspectos conceptuales relativos al tema a través de una revisión bibliográfica que delimita el estado del arte, continuando con una explicación sobre sus alcances y consideraciones



generales. Finalmente, se realiza una descripción de los indicadores seleccionados para realizar la evaluación de impacto *ex post*.

Los indicadores esbozados en este documento tienen como fin recopilar la información suficiente para poder precisar los impactos cuantitativos a nivel comercial posterior a la implementación de cada tratado. Al ser el enfoque de los instrumentos de corte cuantitativo, el estudio de impacto se realiza tomando como eje los datos numéricos de cada modelo e indicador y sustentándolos con el análisis del contexto. Aquí es importante anotar que la interpretación debe acompañarse de un riguroso análisis contextual. Del mismo modo, se espera que la información generada mediante el uso de los distintos indicadores pueda servir de insumo para procesos posteriores a la evaluación de un tratado, como los son: la administración y las renegociaciones.

La estructura del cuaderno es la siguiente: se inicia con una introducción a la realidad del mercado global y la importancia de la evaluación de impacto. En segundo lugar, se plantea el marco teórico-conceptual y de seguido se explica la propuesta de instrumentos más comúnmente identificado en la literatura. Se finaliza con conclusiones generales y algunas recomendaciones para el mejor aprovechamiento del instrumental propuesto. El documento procura tener un lenguaje de fácil interpretación, incluyendo en algunos casos ejemplos para ahondar cuando sea requerido y esto permita el mejor aprovechamiento posible del método propuesto.

¿A quién va dirigido?

Este documento está dirigido a funcionarios públicos de ministerios de comercio exterior, relaciones exteriores y de economía, así como a investigadores universitarios e institutos, estudiantes universitarios que trabajen temas vinculantes a comercio internacional. De igual manera, se pueden hacer usos de este instrumento para analizar la evolución de sectores económicos específicos en el marco de un acuerdo y así formular estrategias de promoción focalizados en aquellos sectores que han aprovechado de mejor forma las condiciones de comercio o muestren potencial de aprovechamiento.

En lo que refiere al sector privado, los analistas dentro de las empresas así como de cámaras empresariales podrán hacer uso de los modelos e indicadores de enfoque sectorial para visualizar



la evolución y estado actual de la industria en que se desempeñan, esto les brindará datos para la toma de decisiones y formulación de estrategias de internacionalización más precisas.

Alcances

Esta propuesta se compone de indicadores que miden distintos fenómenos del comercio como efecto de la puesta en marcha de un tratado comercial, por esta razón, el documento se centra exclusivamente en la evaluación *ex post*. En el marco de esta evaluación, las series de tiempo determinarán la posibilidad de evidenciar un impacto, es decir; entre más amplias sean mejor será la posibilidad de llegar a conclusiones. Debido a este aspecto no se recomienda implementar esta metodología en acuerdos comerciales que no haya cumplido un mínimo de 8 años en estar vigentes, ya que, ante series de años cortas solo se puede observar la *incidencia*, sobre este punto, en el apartado teórico se amplían las razones¹.

Los indicadores contenidos en esta propuesta pueden ser usados para evaluar todos los tipos de tratados como los bilaterales, plurilaterales y regionales, siempre y cuando su enfoque sea el intercambio de bienes. Con ello, los acuerdos pluridimensionales cuyos tópicos negociados sean ambientales, sociales, de cooperación técnica, luchas contra el narcotráfico y temas conexos, entre otros; quedan fuera de los alcances de la metodología. La razón es porque cuando predominan temas de este tipo, los modelos de análisis de impacto son distintos.

De esta forma, acuerdos como el de la Comunidad Andina, la metodología de análisis debería ser distinta en función de que dicho acuerdo no solo busca mejorar los flujos comerciales inter-región, sino además una integración más integral al incorporar variables sociales, culturales y ambientales en igual medida que la comercial (Secretaría General de la Comunidad Andina, 2008). Por su parte, el caso de la Unión Europea, como referente insigne en temas de integración, es un ejemplo ideal para comprender que, a pesar de ser un acuerdo de integración y tener un componente comercial importante, su análisis definitivamente va más allá de este ámbito y amerita evaluar temas políticos, financieros, ambientales y sociales, tal como lo expone Etxebarria (2001), quien

¹ A través de la revisión bibliográfica se identifica que la serie de tiempo más utilizada es de 10 años después de entrada en vigor el tratado.



define una serie de mitologías para un análisis más holístico para este proceso de integración específico.

No se ha sumado a este documento modelos predictivos de escenarios futuros, eso dependerá exclusivamente de la interpretación que los investigadores o analistas den a los datos recopilados. Hecha la observación anterior, los alcances temporales están enmarcados en parámetros del pasado y presente, esto incluye periodos de análisis: antes del acuerdo, después del acuerdo y la actualidad.

Finalmente vale la pena señalar que los resultados alcanzados por el método propuesto están supeditados a la disponibilidad de información a la cual se pueda acceder por medio de fuentes de información oficiales provenientes de ministerios, bancos centrales, centros estadísticos oficiales y organismos internacionales. La estandarización de la información disponible en cuanto a valores monetarios, unidades de medida y series de tiempo es trascendental para hacer usos de los indicadores aquí descritos.



1. ANTECEDENTES: EVOLUCIÓN DE LOS ACUERDOS COMERCIALES



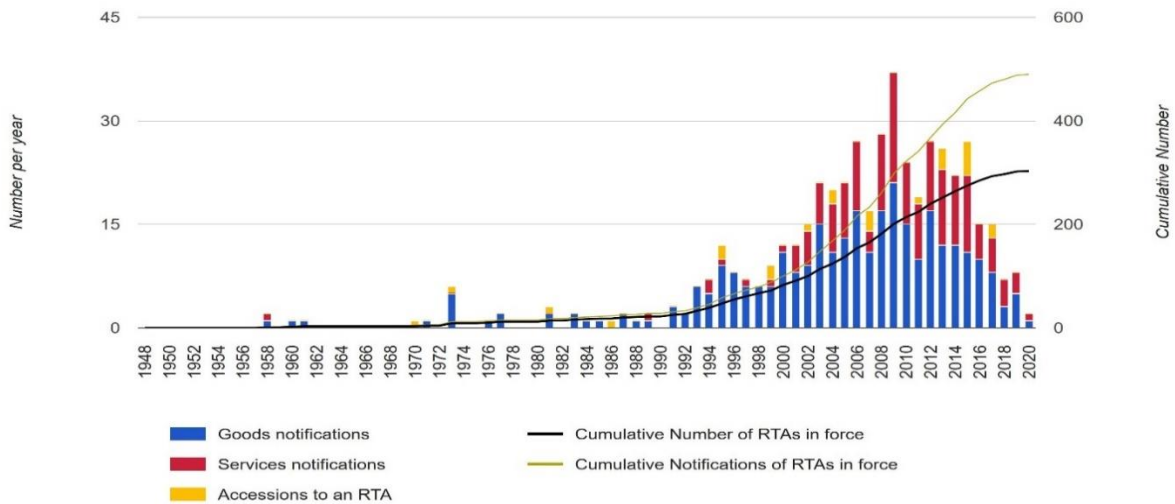
La negociación y celebración de acuerdos comerciales no es un fenómeno nuevo, es más, su trayectoria data de varias décadas atrás a la firma del *Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio* (GATT por sus siglas en inglés), en 1947. El interés por realizar acuerdos entre países se remonta a los siglos XVIII y XIX en Europa, cuyo objetivo era la búsqueda de arreglos para evitar la aplicación de un trato menos favorable entre los comerciantes extranjeros, este podría considerarse el antecedente de la cláusula de la *nación más favorecida* (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2011).

A finales del siglo XX los acuerdos comerciales comienzan a tener mayor relevancia a nivel global, sumando al primer trimestre del 2020, un total de 303 en vigor y 490 notificaciones de estos², siendo el año 2009 el más activo con la firma de 34 tratados. El número de acuerdos comerciales comenzó a crecer con mayor notoriedad a partir de 1998 y se ha mantenido esa tendencia hasta finales del 2015, desde cuándo se ha desacelerado el crecimiento (OMC, 2018a). En la ilustración 1 se muestra con mayor detalle la evolución de acuerdos comerciales que han entrado en vigor y han sido notificados ante la OMC.

² Cada país en el marco de la OMC debe reportar la firma o adhesión a un acuerdo comercial, en ese sentido, un acuerdo regional conformado por cuatro países registrará cuatro notificaciones, pero un solo acuerdo vigente.



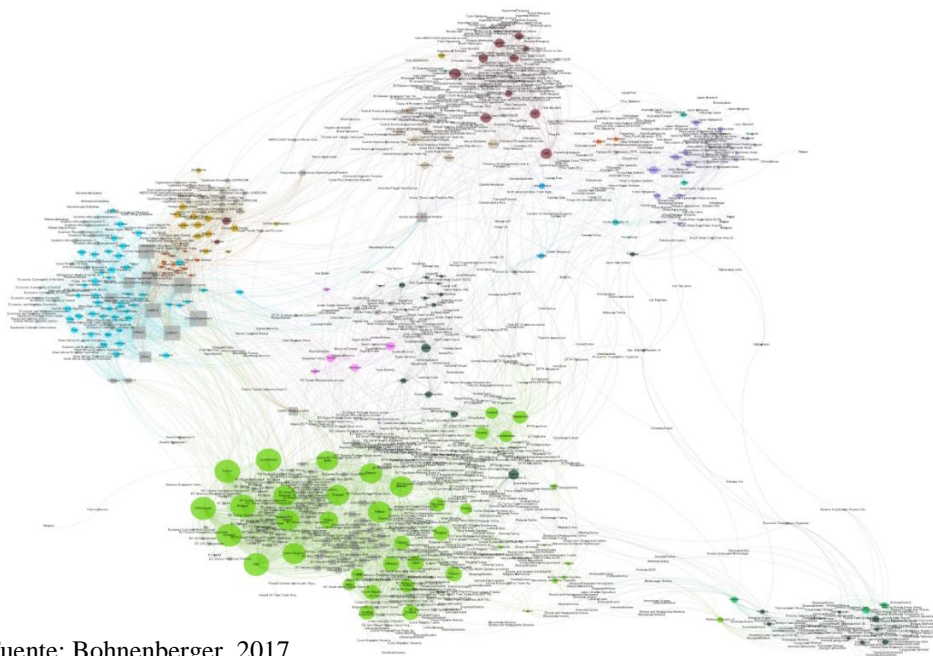
Gráfico 1. Acuerdos comerciales por año de entrada en vigor (1948-2018)



Fuente: Organización Mundial del Comercio, 2020.

La cantidad de acuerdos comerciales ha configurado el mapa de comercio, de tal forma que este mapa es mucho más complejo que el planteado por Jagdish Baghwati en 1995, al cual denominó *Spaghetti Bowl* por la cantidad de líneas que se asociaban en un mapa mundi al trazar los países que tenían acuerdos comerciales. Actualmente, bajo el mismo concepto del *Spaghetti Bowl* es posible visualizar la complejidad y el incremento notorio, no solo en el número de acuerdos, sino en países y regiones geográficas que décadas atrás no eran parte de la dinámica. En la ilustración 2 se presenta la versión actualizada del denominado *Spaghetti Bowl*.

Gráfico 2. Mapa del Spaghetti Bowl al año 2017



Fuente: Bohnenberger, 2017.

El auge en el número de acuerdos comerciales firmados lleva a plantear varios cuestionamientos relativos a su impacto y el cumplimiento de sus fines, entre ellos: mejorar las relaciones de intercambio, facilitar el comercio y propiciar el bienestar de las personas de los Estados parte. Si bien, una mayor cantidad de acuerdos supondría mayor liberación del comercio no siempre se cumple con esta meta. En oposición a esto, algunos acuerdos han promovido el proteccionismo regional o reducido barreras arancelarias a mermas de mayores regulaciones técnicas al flujo de mercancías.

Dado este comportamiento, el propósito de este documento es proporcionar una sistematización de las herramientas metodológicas que se deben considerar para lograr evaluar algunos indicadores de los impactos comerciales a partir del comercio de mercancías.



2. MARCO CONCEPTUAL

El instrumental conceptual referido a acuerdos comerciales, así como de evaluación de impacto es relativamente amplio, en ambos casos, su estudio se da a distintos niveles, temáticas y enfoques; por esta razón, se diseña este apartado con el fin de delimitar conceptualmente el objeto de estudio y su forma de evaluación.

Este apartado consta de tres partes inscritas de la siguiente forma: a) comercio e integración, b) acuerdos comerciales y c) evaluación de impacto.

2.1 Comercio e integración

Las acciones de integración entre gobiernos pueden suscitar distintos tipos de acuerdos y cada uno con temáticas variadas en función de los objetivos por los cuales se llevan a cabo, es evidente entonces que los temas comerciales puedan estar presentes independientemente del tipo de acuerdo que sea.

Si bien, este trabajo tiene como objetivo la evaluación de acuerdos comerciales, hay elementos conceptuales que son necesarios comprender para delimitar qué se está entendiendo por acuerdos comerciales, sus características y disposiciones. En este subapartado se limitará de mejor forma lo mencionado anteriormente cuando se hizo referencia a los alcances.

Ahora, citando los mecanismos mediante los cuales los países pueden llegar a formalizar acuerdos, la literatura menciona tres tipos: concertación, cooperación e integración. El orden tal cual se mencionan representa el grado de complejidad para alcanzar un acuerdo, no obstante, en ningún caso se excluye la posibilidad de negociar temas meramente comerciales.

Iniciando con la **concertación**, esta es la acción de orden político, ejecutada por dos o más gobiernos con el fin de resolver o atender temas de interés en común y estas acciones también pueden repercutir en otros actores colectivos e individuales. Se caracteriza por ser gestionada a nivel diplomático y sus alcances son puntuales, limitados y enmarcados en lapsos de tiempo determinados, como, por ejemplo: mejorar aduanas trasfronterizas, delimitación de áreas submarinas, seguridad en tierra y mares, alianzas para participar organizaciones de corte mundial, entre otros (Franco y Robles, 1995).



Dentro del quehacer diplomático, la concertación son los encuentros entre representantes gubernamentales más comunes para atender temas que mejoren las relaciones de sus países o de ambos países con uno o un grupo de terceros países.

Según Franco y Robles (1995) los objetivos de estas dinámicas son: reafirmar, favorecer, defender, respaldar o apoyar propuestas de acción conjunta para mejorar las relaciones entre países. A nivel comercial, la concertación se da a través pactos para creación de reglamentos aduaneros estandarizados, acuerdos de inversión para la modernización de la infraestructura portuaria y aduanera, permisos temporales para el libre tránsito de personas para ejercer actividades económicas temporales, protocolos para el tránsito de capitales, entre otros. Los acuerdos preferenciales de comercio son resultado de los procesos de concertación.

La **cooperación**, por su parte, se entiende como un proceso de mayor complejidad, de reconocimiento jurídico y, de acuerdo con Dobson (1991), acoge las distintas formas de acercamiento, colaboración y coordinación político-económica sin estar en un esquema formal de integración es su sentido estricto. De esta forma, se entiende que la cooperación es un mecanismo intergubernamental con mayores alcances y complejidad que la concertación, no así, tan compleja como la integración.

Desde un enfoque comercial, Tokatlian (1994) plantea la *cooperación* como el accionar respaldado por actores sociales -sector empresarial y grupos sociales influyentes- de un Estado que busca a proponer proyectos y acuerdos puntuales, realizables y selectivos de orden económico y comercial, pero con trasfondo político, que lleve a potencializar las relaciones existentes e inclusive crear nuevos acuerdos con socios potenciales.

En la misma línea del planteamiento anterior, Lombaerde (1996) en la elaboración de un marco conceptual y teórico de la integración internacional, acota que los Estados no actúan de forma unilateral a lo interno de ellos, sino que hay grupos no gubernamentales que tienen influencia en la forma cómo se lleva a cabo la cooperación, empero, esto no afecta los niveles posibles de cooperación que se puede alcanzar. El autor agrega dos elementos necesarios para que la cooperación entre Estados sea efectiva, estos son: la coordinación y la interdependencia, ya que



en ausencia de ellos se estaría en un escenario de coacción. Los acuerdos de asociación, de cooperación multilateral, regionalismo, protocolos y convenios internacionales son resultado de la cooperación entre Estados.

Finalmente, los **acuerdos de integración** materializan los esfuerzos más complejos y con mayor alcance a nivel de asociación entre países y puede ser de índole social, político y económico; para efectos de este documento la integración económica será la que compete.

Los acuerdos de integración económica según Balassa (1962) son un proceso y una situación propia de las actividades económicas, que se acompañan de acciones destinadas a eliminar medidas discriminatorias que afectan a los actores económicos, formando un mercado común entre los Estados interesados; en otras palabras, caracteriza a la integración económica como la unión para eliminar las distintas formas de discriminación económica y comercial entre los países.

Tabla 1.
Etapas de la integración económica

Profundidad	Eliminación y reducción de aranceles y barreras no arancelarias	Arancel externo común	Libre circulación de factores de producción	Armonización de políticas económicas y monetarias	Creación de instituciones supranacionales y unificación de políticas
<i>Zona de libre comercio</i>	X				
<i>Unión aduanera</i>	X	X			
<i>Mercado común</i>	X	X	X		
<i>Integración económica</i>	X	X	X	X	
<i>Integración político-económica total</i>	X	X	X	X	X

Fuente: Elaboración propia con base en Balassa, 1962.

Estos procesos de integración se acompañan de una relativa pérdida de soberanía nacional tomando en cuenta que debería existir algún grado de unificación en las políticas e instituciones económicas de los Estados participantes. El proceso de pérdida de soberanía y poder del Estado es gradual con respecto a las aspiraciones de la integración, o sea, en los procesos de integración regional y económica por lo general se crean instituciones cuyas acciones se enmarcan en el fomento,

regulación, asesoría y criterios técnicos, pero sin capacidad de incidir directamente en la formulación de políticas nacionales y regionales.

En el otro extremo, los organismos supranacionales son organismos con potestades jurídico-políticas, con autoridad para formular políticas a distintos niveles y de acatamiento obligatorio para los Estados parte; estas organizaciones por lo general se conforman en un proceso de integración económica monetaria y político-económica total. En esta línea Oyarzún (2008), en su análisis y debate teórico de la integración, logra abordar el concepto de integración de forma integral, definiéndola de la siguiente forma:

La integración es un tipo de regionalismo que faculta a la región a transformarse en un actor relevante del sistema. Incluye intercambios comerciales y cooperación en los ámbitos económico y sociopolítico, sobrepasa el modelo exclusivamente intergubernamental. Es un proceso en el que se transfieren expectativas de beneficio desde los actores domésticos que componen el Estado (trabajadores, diplomáticos, empresarios, parlamentarios, ambientalistas, estudiantes, militares, etc.) hacia una entidad supranacional. También es fundamental que los tomadores de decisiones posean la voluntad política de integrarse, ya que en un proceso de esta magnitud los Estados miembros intentan construir una cosmovisión común (Oyarzún, 2008, p.13).

Tal como el autor lo menciona, la integración es un proceso complejo pero integral y supone la posibilidad de pérdida de soberanía relativa de los Estados, a cambio de ello la posibilidad de concretar acuerdos de mayor alcance e incidencia en los agentes económicos aumenta.

Criterios para diferenciar la concertación, cooperación e integración

Los procesos de concertación, cooperación e integración dependerán en gran medida del grado de involucramiento de las partes interesadas y el grado compromiso político-jurídico sobre el cuál estén dispuestos a pactar, pero, también es posible diferenciarlos por criterios como: actores, objetivos, funciones y beneficiarios. En la siguiente tabla se realiza la diferenciación a la luz de los criterios antes mencionados:



Tabla 2.
Criterios para diferenciar concertación, cooperación e integración

Criterio	Concertación	Cooperación	Integración
Actores	Gubernamentales	Gubernamentales y no gubernamentales	Gubernamentales y no gubernamentales
Objetivos	Preferencialmente políticos, puntuales y temporales	Políticos, inclusive económicos	Especialmente económicos
Función	Facilitar un resultado temporal	Facilitar un resultado al mediano y largo plazo	Integrar de forma indefinida
Beneficiarios	Sectores sociales y empresariales puntuales	Estado, grupos sociales influyentes y sector empresarial	Estado, grupos sociales influyentes, sociedad civil y sector empresarial

Fuente: Elaboración propia con base en Franco y Robles, 1995.

Se comprende que los acuerdos comerciales se originan, en la mayoría de los casos, a través de la cooperación y se materializan con la integración, es decir, la integración no se lleva a cabo sino es por medio de la cooperación. Se debe tener presente que los acuerdos comerciales *per se* suponen algún nivel de integración entre las partes involucradas, esto va desde las zonas de libre comercio hasta la integración total, empero, el tema de acuerdos comerciales se detalla con mayor amplitud en el siguiente apartado.

Una consideración final sobre este tema es que aun cuando se podría considerar que la mayoría de los acuerdos comerciales son sujetos de estudio, hay que tomar en cuenta, por ejemplo, que la integración tiene más aristas que sólo la comercial, como temas concernientes a flujos de inversión, resoluciones de controversias, gestión aduanera, normas técnicas y últimamente temas ambientales y de facilitación del comercio. Por esa razón se necesitaría más herramientas metodológicas de las que brinda este documento para realizar una evaluación de impacto total, en este caso, los alcances valorativos serían parciales.



2.2 Acuerdos comerciales

Los acuerdos comerciales regionales son los instrumentos recíprocos de orden político, jurídico y económico mediante los cuales dos o más partes estipulan condiciones de trato preferencial en temas relativos al intercambio de bienes y servicios (OMC, 2007; BID, 2018). El fin de los acuerdos comerciales es facilitar el comercio y otorgar privilegios de acceso a mercados entre los Estados parte.

El objetivo de los acuerdos comerciales es reducir o eliminar los *barreras arancelarias* y cuantitativas que afectan el flujo de bienes entre los interlocutores del acuerdo, así como, gestionar aquellos reglamentos o directrices aduanales que puedan considerarse *barreras no arancelarias* o *barreras técnicas* al comercio de bienes y, en este caso, también servicios, inversión y flujos de capital.

Por ser instrumentos reconocidos por la comunidad internacional cada acuerdo debe ser notificado ante la OMC. Este organismo se encarga de recibir las notificaciones de los distintos acuerdos y procede a revisar las cláusulas pactadas por las partes firmantes a la luz de los diferentes convenios multilaterales en material comercial y temas conexos, con el fin de garantizar las buenas prácticas comerciales y la no existencia de intereses en perjudicar a terceras partes (OMC, 2018b).

De acuerdo con la OMC (2018b) conviene que los acuerdos comerciales cumplan con distintas normas para ser reconocidos por la comunidad internacional, éstas normas se listan a continuación:

- Estipular las consideraciones del *artículo XXIV* del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en ingles), sus notas y actualizaciones.
- Estipular las consideraciones del *artículo V* del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en ingles).
- Ampararse en la *Cláusula de Habilitación* para casos de países en desarrollo.
- Tomar en cuenta el texto de la *Decisión del Consejo General de 2006 relativa al Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales*.



- Consultar las decisiones de los órganos de la OMC relativas a los acuerdos comerciales regionales.
- Y atender los mandatos de negociación de Doha.

Aunque cada acuerdo debe contemplar las disposiciones listadas anteriormente, eso no limita el hecho que las características de cada uno difieran en función de sus alcances, metas, plazos y países que lo confeccionan. Cabe resaltar que, en la nueva generación de acuerdos comerciales, estos tienden a ser más complejos y *a la medida* -personalizados- con respecto la generación anterior, agregando tópicos relativos a flujos de inversión, facilitación del comercio, servicios, agricultura, ambiente, energías renovables, género, medianas y pequeñas empresas, entre otros.

Cada acuerdo regional se caracteriza por dos aspectos, son recíprocos entre los interlocutores y discriminatorios con terceras partes. Por *reciproco* se entiende el compromiso de cada una de las partes en reducir las barreras cuantitativas y técnicas en el comercio de bienes y servicios en equivalencia a lo que la otra parte ha otorgado, eso no significa que la reciprocidad sea *bis a bis*, sino que, cada parte cede en áreas diferentes, pero proporcionales a lo cedido por el o los demás socios. Para comprender este aspecto se puede usar como referencia el arancel de importación -siendo este uno de los puntos más negociados-, donde un país estaría dispuesto a reducir o eliminar una línea arancelaria sensible para su economía, siempre y cuando, el otro país ceda en una línea arancelaria con igual o similar grado de importancia para la economía propia.

Son *discriminatorios* por brindar mejores condiciones de entrada a los flujos de bienes, servicios y capital a uno o varios socios de forma específica, esto supone una violación al principio de la *Nación más Favorecida*³ (NMF), no obstante, este tipo de acuerdos son permitidos por el sistema multilateral de comercio, siempre y cuando tengan como objetivo liberalizar y facilitar el comercio sin incidir o afectar intencionalmente a una tercera parte. Asimismo, para su validez es necesario que siempre estén amparados en las normas listadas al principio del apartado.

³ El principio de NMF se detalla en el artículo del GATT de 1994 y básicamente establece que si un país -miembro de la organización- concede un trato preferencial o ventajoso para el ingreso de bienes provenientes de un país en específico, este debe otorgarlo automáticamente al resto de países miembros de la OMC.



En la actualidad, la celebración de acuerdos está tomando un rumbo diferente a los tradicionales acuerdos preferenciales y, a través de la cooperación, se están celebrando con mayor frecuencia acuerdos regionales, así como alianzas entre regiones ya integradas. De acuerdo con lo anterior, la inclusión de nuevos temas relativos al comercio y el número que actores incluidos en las mesas de negociación, dan pie a diferentes clases de acuerdos. Las clases de acuerdos que se dan a nivel comercial son: acuerdos multilaterales, acuerdos plurilaterales, acuerdos comerciales megaregionales (ACM), acuerdos comerciales regionales (ACR) y arreglos preferenciales comerciales.

Tomando en cuenta las diferentes clases de acuerdos se precisa comprender más a detalle las características y disposiciones de cada uno. En la tabla 3 se acotan las definiciones de los principales tipos de acuerdos comerciales existentes:

Tabla 3.
Clases de acuerdos comerciales y sus características

<p>Arreglos comerciales preferenciales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Los arreglos comerciales preferenciales se caracterizan por otorgar privilegios comerciales <i>unilaterales</i> y no necesariamente recíprocos. • Generalmente estos arreglos los llevan a cabo países industrializados o desarrollados para propiciar mejores condiciones de acceso a un grupo determinado de bienes provenientes de países en vías de desarrollo o menos desarrollados, a este esquema se le llama <i>Sistema Generalizado de Preferencias</i>.
<p>Acuerdos comerciales regionales (ACR)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Son acuerdos recíprocos celebrados entre dos o más partes (países) cuyo objetivo es facilitar el comercio. Mantienen el esquema principal de reducción arancelaria y cuantitativa e incorporan temas conexos relativos a la facilitación del comercio, inversión, servicios, comercio electrónico, ambiente, Pymes, género, cooperación, entre otros. • Su objetivo, facilitar el comercio entre los miembros del acuerdo sin afectar directa o indirectamente a otros actores. • El calificativo <i>regional</i> en el contexto de los tratados comerciales no debe interpretarse en su sentido estricto, sino de forma más flexible, por dos razones puntuales. La primera, es que forman parte de los ACR, aquellos tratados cuyos socios no tienen proximidad geográfica. La segunda, plantea que los acuerdos bilaterales (conformados por dos países exclusivamente) también son considerados como ACR.

	<ul style="list-style-type: none"> • En términos generales los ACR regionales enmarcan todos los tipos de acuerdos comerciales, exceptuando únicamente los arreglos comerciales y los acuerdos multilaterales de la OMC. Son ACR los bilaterales, los plurilaterales -fuera de la OMC- y megaregionales. • En el siguiente subapartado se aborda con más detalle este tipo de acuerdos, a razón de brindar más información sobre cómo entender el concepto de regional.
<p>Acuerdos comerciales megaregionales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Son acuerdos cuya cantidad de países o tamaño de mercado representa una parte importante del comercio mundial, así como gran parte de la actividad económica mundial. • Estos acuerdos contienen más normas que las negociadas en los ACR, vinculadas a tópicos que han tomado relevancia en los últimos años como: propiedad intelectual, energías renovables, contratación pública y comercio electrónico. • Dos variables utilizadas para dimensionar el tamaño de estos acuerdos es el porcentaje del PIB mundial que representan y el número total de personas que comprenden sus mercados.
<p>Acuerdos multilaterales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Este tipo de acuerdos se dan en marco de un colectivo de miembros, donde, cada uno de ellos está dispuesto a acatar lo negociado en un convenio, adhiriéndose todos sin excepción. Cuando un miembro que forma parte del colectivo decide no aceptar ni incorporarse, el tratado deja de ser multilateral y se consideraría un <i>acuerdo plurilateral</i>. • Lo acordado en estos acuerdos es íntegramente vinculante para todos los miembros del colectivo, de ahí la razón que todas las partes decidan - voluntariamente- firmarlo. Dentro de estos tratados, puede haber excepciones que eximan a uno o más miembros de cumplir con alguna cláusula, siempre y cuando, esto quedase claro dentro del texto del tratado. • En material comercial, la OMC es el órgano que representa el <i>colectivo</i>, en tanto que los Estados⁴, el <i>grupo miembros</i>. Basándose en lo anterior, para que a nivel multilateral se llegue a un acuerdo, es estrictamente necesarios que todos los miembros de la OMC estén de acuerdo. • Considerando que cada país tiene intereses económicos y políticos diferentes, alcanzar un acuerdo multilateral es una tarea ardua, a pesar de esto, en la OMC si hay acuerdos de este tipo como: <ol style="list-style-type: none"> a) Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en ingles)

⁴ La OMC esta organización está conformada por Estados soberanos, sin embargo, también acoge a territorios aduaneros especiales siempre y cuando cumplan lo dispuesto en el *artículo XII del Acuerdo de Marrakech* que indica: 1) que sean territorios aduaneros distintos, y 2) que disfruten de plena autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales exteriores. Hong Kong (China) y Macao (China) son un caso de este tipo.



Acuerdos plurilaterales

- b) Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés)
- c) Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)
- d) Acuerdo sobre Facilitación del Comercio.

Los acuerdos plurilaterales se deben comprender en dos contextos diferentes, dentro del marco de la OMC y fuera de la OMC:

Dentro de la OMC

- Dentro del esquema de la multilateralidad, los acuerdos plurilaterales son aquellos en los cuales un grupo específico de miembros que forman parte de un colectivo más grande, negocian temas específicos y todas las decisiones tomadas afectan únicamente a los que voluntariamente se adhieren.
- A diferencia de los acuerdos multilaterales, en estos acuerdos no es necesario que lo firmen la totalidad de los miembros, únicamente aquellos que estén interesados hacerlo.
- Es importante acotar que alrededor de este tipo de acuerdos todavía no hay un consenso entre expertos de su significado, inclusive hay autores que los consideran como multilaterales.
- Ejemplos de estos acuerdos dentro de la comunidad de miembros de la OMC, están:
 - a) Acuerdo Sobre el Comercio de Aeronaves Civiles
 - b) Acuerdo Sobre Contratación Pública
 - c) Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos
 - d) Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino

Fuera de la OMC

- Fuera del sistema multilateral son los acuerdos que involucran dos bloques comerciales, donde, lo concedido por un bloque al otro es vinculante para todos los países que lo conforman.
- Los acuerdos plurilaterales pueden ser:
 - a) Entre dos bloques comerciales o uniones aduaneras
 - b) Entre un bloque comercial o unión aduanera y dos países con un tratado de libre comercio
 - c) Entre un país y dos países con un tratado de libre comercio
- La diferencia de estos acuerdos con los ACR se establece en la forma en como llegan cuerdos, ya que, en los ACR cada parte involucrada negocia sus condiciones unilateralmente y, en los plurilaterales, hay un interlocutor por bloque que negocia a nombre de todos sus miembros.

Fuente: Elaboración propia con base OMC, 2014.



Las clases de acuerdos citadas abarcan en la medida de lo posible el esquema de tratados vigentes, ahora bien, por las particularidades estos también es posible diferenciarlos según sus características. Esto ayudaría a conceptualizar de mejor forma cada uno de ellos, así como comprender su nivel de complejidad y particularidades.

Clasificación de acuerdos comerciales por sus características

En materia de acuerdos comerciales pueden suscitar diferentes propuestas de tipologías de acuerdos y entre ellas no siempre hay un consenso conceptual. Para efectos de este documento se acoge la tipología propuesta por Crawford y Fiorentino (2005) y su actualización elaborada por Fiorentino, Verdeja y Toqueboeuf (2006), en la cual se aborda de forma completa las características que distinguen los acuerdos comerciales actuales y los califica según: a) el alcance, b) su configuración, c) su geografía, d) su cobertura, y e) sus socios.

Ilustración 1. Tipología de acuerdos comerciales



Fuente: Elaboración propia con base en Thiratayakina, 2010.

Por su alcance

Los acuerdos comerciales se pueden diferenciar por su alcance entre los acuerdos preferenciales y tratados de libre comercio (TLC) y uniones aduaneras (UA). Los *arreglos preferenciales* tal como se definió en la tabla 3, son arreglos comerciales no recíprocos mediante los cuales se otorgan concesiones de alcance parcial a un país o grupo de países por parte de otro socio o socios. A estos arreglos también se les conoce como *acuerdos de alcance parcial*, ya que, en temas de comercio de bienes solo incluyen un grupo limitado de líneas arancelarias e inclusive excluyen del acuerdo -en algunas ocasiones- otras formas de comercio, como servicios, inversión y flujos de capital.

Los **tratados de libre comercio (TLC)** y las **uniones aduaneras (UA)** están enmarcados en los llamados *acuerdos comerciales regionales* (ver tabla 3), donde los TLCs son acuerdos cuyo fin es crear zonas de libre comercio a través de la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias aplicadas a las importaciones de los países socios y, las uniones aduaneras, tiene el mismo fin, sin embargo, el grado de integración entre socios es mayor, ya que, en este caso los interlocutores pactan establecer un arancel externo común frente a terceros países -los que no forman parte del acuerdo-.

Tanto en los TLC como en las UA, el alcance de lo negociado en materia de bienes es total, o sea, se negocia todo el universo arancelario existente, incluyendo temas conexos como es el caso de los servicios, flujos de inversión y de capital. Se debe hacer hincapié que la negociación de todas las líneas arancelarias no equivale a eliminar o reducir los aranceles existentes, de hecho, se generan calendarios de desgravación que van desde la entrada de vigencia del tratado (arancel 0% *ad valorem* inmediato) hasta los 20 años (en casos extremos) y en algunos casos se excluye por completo partidas arancelarias de industrias sensibles para las economías que forman parte del acuerdo.

Por su configuración

Esto se refiere a la forma cómo los acuerdos comerciales fueron concertados, en otros términos, cuántos miembros forman parte del acuerdo. En las definiciones dadas en la tabla 3, se asevera que todos acuerdos comerciales son considerados como ACR -por lo menos a la luz del



sistema multilateral del comercio- y cada ACR puede configurar se forma diferente. La forma más básica de configuración es la **bilateral**, o sea, solo dos interlocutores⁵ y de forma más compleja está la configuración **plurilateral** donde intervienen tres o más partes⁶.

La configuración de los acuerdos demuestra en gran medida el grado de complejidad de estos partiendo del supuesto que entre mayor sea el número de interlocutores, más difícil es llegar a un consenso en los puntos a negociar y aunque en la mayoría de los casos sigue esta lógica, la configuración bilateral puede ser de mayor complejidad en escenarios donde los dos interlocutores son potencias económicas -que incluso pueden formar un acuerdo megaregional en virtud del PIB mundial que representan-, cuyos temas a tratar son sumamente sensibles o el orden jurídico y político de los países es complejo.

Por su geografía

Los actuales cambios en la conformación de ACR no es ajena al carácter geográfico, de hecho, ya la proximidad geográfica no es un componente determinante para celebrar un tratado de este tipo, con ello hay un cambio de acuerdos *intra-región a inter-región*.

Según se ha citado el concepto de *región o regionalismos* no está necesariamente supeditado a la cercanía geográfica, de tal modo que, su interpretación puede no ser tan clara, sobre todo porque su connotación depende del *contexto*. Hecha la observación anterior, precisa abordar con mayor amplitud el concepto aplicado al comercio internacional y así dar pie a una mejor definición de lo que en esta tipología se está entendiendo por intra e inter regional.

El termino de regionalismo en la coyuntura de los acuerdos comerciales regionales es, según Briceño (2013), la acción de asociación entre territorios delimitados y reconocidos por el sistema internacional, llamados *macro regiones o regiones internacionales* y pueden estar compuestas por Estados soberanos y zonas aduaneras especiales. El autor subraya dos aspectos que definen el regionalismo y son: la proximidad geográfica y su construcción social.

⁵ Los acuerdos bilaterales pueden tener más de dos países, cuando una de las partes es un bloque comercial. Estos también son contenidos bajo el concepto de ACR.

⁶ Son plurilaterales cuando exceden más de tres socios, sean estos bloques comerciales, uniones aduaneras o países.



La proximidad geográfica es la variable que delimita el tipo regionalismo y hay flexibilidad en su interpretación a razón de su *contexto*. De forma más clara, se puede considerar América como una región si se toma como base institucional la Organización de Estados Americanos (OEA), en este caso no todos los países de la región tienen proximidad (por ejemplo los países del norte con los del sur o los situados en el mar caribe con respecto a los que están en territorio continental) pero su delimitación espacial está dada por un común denominador, que es la OEA, en este caso ese sería el contexto (Briceño, 2013). Otro caso atinente es el *Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico* (CPTPP por sus siglas en inglés), que circunscribe una región internacional compuesta por 11 países de tres continentes diferentes, delimitada espacialmente por la Cuenca del Pacífico.

El aspecto de *construcción social* determina que las regiones son un constructo político-social cuyo fin es proteger o transformar estructuras existentes, por esa razón, las intensidades y fines sobre las cuales se constituye una macro región varían en función de la visión de los agentes humanos. Lo anterior supone que la construcción social de una región puede llevarse a cabo por iniciativas tanto de integración económica como de cooperación y concertación política, inclusive ambos. Asimismo, elementos como la intensidad de integración (que va desde la zona de libre comercio hasta unión política), los focos y objetivos (desde el fomento del desarrollo productivo hasta evadir conflictos bélicos), canales de comunicación y similitudes socios culturales, tienen incidencia directa en la forma como se constituye una región (Hettne y Söderbaum, 2010).

Hechas la definición de regionalismo, seguidamente se expone cómo se materializa este concepto en el marco de los acuerdos comerciales, que, como se mencionó al inicio del apartado se clasifican por su geografía en intra e interregionales.

Entonces se entenderá por **acuerdos intrarregionales** los materializados por socios geográficamente continuos con los cuales se goza de cierta estabilidad político-económica, la cual, da pie espacios propicios para alcanzar consensos en virtud de los intereses en común de las partes. Ejemplo de este tipo de acuerdos son: el Mercado Común de Sur (Mercosur), la Comunidad del Caribe (Caricom) y Tratado de Libre Comercio de Norte América (NAFTA, por sus siglas en inglés) (Thiratayakina, 2010).



El otro esquema geográfico se contextualiza con los **acuerdos interregionales**, donde se supedita la proximidad geográfica como punto focal y enfatizan en los intereses en común de los socios, estos acuerdos pueden suscitarse a nivel continental como el caso del TLC entre Canadá y Perú, intercontinental como el TLC entre la Unión Europea (EU) y Japón o multi continental como el CPTPP.

Por su cobertura

La **cobertura** asocia todos los temas incorporados en el texto de un acuerdo y se delimitarán por la amplitud y profundidad con que sean abordados. Hay que tomar en cuenta que la nueva generación de acuerdos se diferencia a la antigua generación, esencialmente por no considerar los aspectos arancelarios y cuantitativos como punto focal, sino que, amplía el espectro de temas conexos e inclusive llega a darles más importancia según los intereses de las partes firmantes.

Se comprende que los ACR en la actualidad tienden a incorporar nuevos temas que hace 20 años no formaban parte de los tópicos centrales para el acceso a mercados y, ahora, gracias a las modernas formas organizacionales de las empresas, innovación en la gestión estatal y las nuevas tecnologías disponibles han transformado el esquema del comercio mundial.

Por tanto, la cobertura de un acuerdo puede incorporar áreas de cooperación y concertación como: turismo, desarrollo rural, estandarización de normas y reglamentos, pobreza y ambiente; así como temas conexos al comercio como: servicios -incluidos los financieros-, seguridad energética, propiedad intelectual, reglas de origen, comercio electrónico, resolución de conflictos, derechos antidumping y compensatorios, inversión extranjera directa, entre otros. El tipo de cobertura también se determinará si el enfoque es de cooperación, asociación o integración.

Según Whalley (2006) para evaluar cada acuerdo es necesario comprender cuál es la cobertura de estos, acotando que en los textos de los nuevos tratados una parte importante de sus cláusulas son atinentes a temas diferentes a la reducción arancelaria y barreras cuantitativas, por ejemplo, las reglas de origen, servicios e inversión.



Del mismo modo, el tipo de socios que formen parte del acuerdo supondrá cuales temas tendrán más peso, por ejemplo, en acuerdos donde esté presente un país industrializado y especialmente Estados Unidos (EE.UU), en su arquitectura habrá mayor énfasis en cuestiones arancelarias, de liberalización del comercio de servicios, reglas de origen, salvaguardas y exenciones por sector; o sea, su línea temática se enfoca en la regulación del comercio de bienes y servicios (Whalley, 2006).

A diferencia, los acuerdos cuyo actor principal -país dominante- sea la Unión Europea (EU), adoptan un enfoque de cooperación cuyo fin es el beneficio mutuo de los involucrados, por esta razón se habilitan temas pertinentes a cooperación económica y técnica, en aspectos como fondos para el desarrollo de infraestructura portuaria hasta capacitación técnica dirigida a funcionarios públicos. Se agrega un tercer tipo, y tal vez el más reciente, orquestado por países asiáticos, cuya cobertura se podría catalogar como *a la medida*, o sea, no se ajustan a los machotes de tradicionales de ACR (Whalley, 2006).

Al considerar los múltiples temas que podrían ser incorporado en un ACR, se puede llegar a una deducción, y es que, cada uno crea su *identidad* de acuerdo con la cobertura de temas que adhiere y se diferencia de los demás con forme la amplitud y profundidad con que los aborda. No obstante, al contar con tantos temas, anudado al incremento de ACR, la forma cómo estos se analizan y evalúan -especialmente para aquellos países que tienen múltiples acuerdos- puede complicarse o generar confusiones.

Para resolver lo antes expuesto, se usará como base para clasificar la **cobertura** de un ACR el esquema planteado por Horn, Mavroidis y Sapir (2009), quienes clasifican la cobertura en función de 52 áreas políticas divididas en dos grandes grupos, *OMC+* y *OMC-X*.

En el primer grupo corresponde a la *OMC+* o *OMC plus*, comprendido por 14 áreas sujetas directamente a los compromisos asumidos en el marco del sistema multilateral de comercio, ya sean acuerdos multilaterales o plurilaterales, protocolos o reglamentos de la OMC. El segundo grupo llamado *OMC Extra* y abreviado en *OMC-X*, se compone de 37 áreas políticas que por el momento no forman parte o no hay acuerdos relativos en el marco de la OMC, ya que, o no son



temas atinentes en su totalidad al comercio como el manejo de visas y asilo o, son muy actuales como las TICs (Horn et al, 2009; 2010). En la tabla 4 esta con mayor exactitud los temas abarcados en cada uno de los grupos.

Tabla 4.
Cobertura de áreas de un ACR por grupo

OMC+	OMC-X	
1. Bienes agrícolas	1. Anticorrupción	2. Energía
2. Bienes industriales	3. Política de competencia	4. Asistencia financiera
3. Administración de aduanas	5. Protección a consumidores	6. Salud
4. Impuestos a la exportación	7. Protección de datos	8. Derechos humanos
5. Medidas sanitarias y fitosanitarias	9. Regulación ambiental	10. Inmigración ilegal
6. Barreras técnicas al comercio	11. Inversión*	12. Drogas ilícitas
7. Empresas comerciales del Estado	13. Flujos de capital	14. Cooperación industrial
8. Medidas antidumping	15. Regulaciones de mercado laboral	16. Sociedad de la información
9. Medidas compensatorias	17. Derechos de propiedad intelectual**	18. Minería
10. Subsidios	19. Agricultura	20. Lavado de dinero
11. Contratación pública	21. Aproximación de la legislación	22. Seguridad nuclear
12. Acuerdo sobre medidas en materia de inversión relacionadas con el comercio	23. Fomento de producción audio visual	24. Dialogo político
13. Acuerdo de comercio de servicios	25. Políticas de innovación	26. Administración pública
14. Acuerdo sobre aspectos de propiedad intelectual relacionados con el comercio	27. Cooperación en cultura	28. Cooperación regional
	29. Dialogo de política económica	30. Investigación y tecnología
	31. Educación y capacitación	32. Pequeñas y medianas empresas
	33. Asuntos sociales	34. Estadísticas y estandarización
	35. Impuestos	36. Terrorismo
	37. Visa y asilo	

*El tema sobre *inversión* no debe confundirse con el tratado en el *Acuerdo sobre medidas en materia de inversión relacionadas con el comercio* (MIC) y aunque el eje de trabajo es el mismo, el primero se centra en procesos de intercambio de información, desarrollo de marcos legales, armonización y simplificación de procedimiento, trato nacional y establecimiento de mecanismos para la solución de controversias; en tanto que el MIC, es un acuerdo general que aplica a todos los miembros de la OMC y determina las medidas en materia de comercio que pueden tener efectos de restricción y distorsión del comercio, además de amparado en los principios del GATT.

**Aborda temas de adhesión a tratados internacionales no mencionados en el *Acuerdo sobre aspectos de propiedad intelectual relacionados con el comercio* (ADPIC)

Fuente: Elaboración propia con base en Horn et al, 2009.

Acorde a los temas OMC+ y OMC-X, hay un marco de referencia para delimitar la cobertura de los acuerdos y se reitera nuevamente, que, en cada acuerdo, la cobertura de temas adicionales a



Cuadernos de Política Económica por [Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible](#) se distribuye bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional](#)..

aranceles y barreras no arancelarias suscita a los intereses de cada país. Asimismo, es claro que muchos de estos temas se regulan conforme a normativas, pactos y convenciones internacionales, por esa razón son un nuevo reto para evaluar los impactos de un acuerdo a lo interno de cada país, ya que, son variables difíciles de cuantificar. Esto, como ya se explicó, se volverá a detallar en el apartado de metodología, pues escapa de los alcances evaluativos de este documento.

Por sus socios

La variable **socios** permite la caracterización de un tratado en función de los niveles de desarrollo -económico- de los países involucrados, esto bajo la premisa que los intereses de negociación, alcances y apertura dependerá de la presencia de cada actor en el contexto internacional. De acuerdo a este enfoque los países se pueden dividir por, su posición geopolítica en *Norte* y *Sur* y, según su nivel de desarrollo en, *países desarrollados*, *países vías de desarrollo* y *países menos adelantados*.

La primer división Norte-Sur, aunque pareciere tener relación con la línea imaginaria del Ecuador, lo cierto es que corresponde a cuestiones de poder y percepción más que de geografía y ambas denominaciones tienen relación con cuestionadores históricas, culturales y económicas. Los países del *Norte* son contextualizados en el imaginario internacional como aquellos que en la Guerra Fría representaban el *pensamiento capitalista* y de *primer mundo* como el caso de los Estados Unidos y Europa Occidental, asimismo, por cuestiones de valores y cultura son países *homogéneos* unidos por su predilección hacia la democracia y pensamiento de libre mercado y, según la teoría, esto los consolida como países avanzados, más industrializados y con altos índices de ingreso per cápita (Del Prado, 1998).

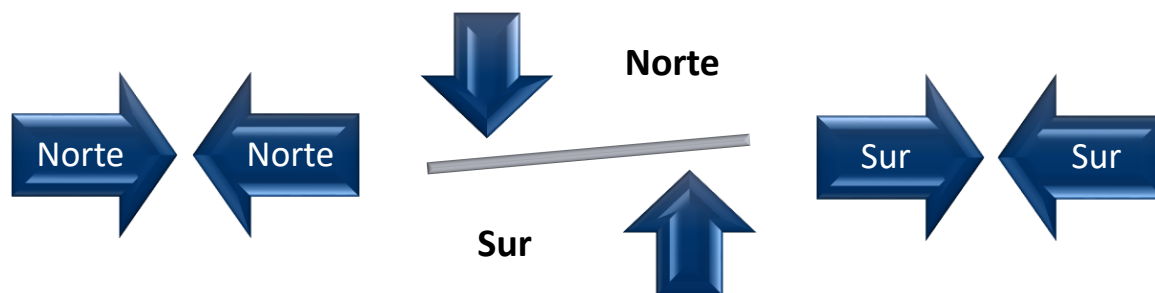
Al otro extremo los países del *Sur* son, de acuerdo con historia, aquellos que en la Guerra Fría formaban parte de los *no alineados* o *países de tercer mundo*, por sus niveles de atraso y pobreza. Son asociados según sus valores y cultura como *heterogéneos*, debido a su baja capacidad de tomar decisiones, tener democracias frágiles y ser incapaces de alinearse en conjunto, a pesar de representar las tres cuartas partes de la población mundial. La carencia de llegar a consensos y tomar decisiones encuadra a estos países como los que no logran alcanzar índices de crecimiento



e industrialización suficientes para desarrollar mercados internos fuertes, por esa razón su ingreso per cápita en medio o bajo (Del Prado, 1998).

Los acuerdos comerciales según la geopolítica pueden ser norte-norte, norte-sur y sur-sur (ver ilustración 4). Los primeros son los más complejos y por el tamaño de las economías podría ser mega acuerdos regionales, los segundos han sido los tradicionales pertenecientes a la antigua generación de acuerdos y los terceros corresponden a ACR entre economías menos desarrolladas.

Ilustración 2. Tipos de acuerdos según socio y posición geopolítica



Fuente: Elaboración propia.

Este enfoque, a pesar de ser utilizado actualmente no refleja con mayor precisión las relaciones mercantiles entre los países, pues por ser una relación dicotómica invisibiliza a países con características intermedias como los países en vías de desarrollo. Como alternativa, la calificación de tratados también se puede realizar de acuerdos por sus niveles de desarrollo (obviando la historia y los valores) dividiendo los bloques en tres: países desarrollados, países en vías de desarrollo y países menos adelantados.

La segunda clasificación a pesar de incorporar un tercer actor tiene una limitación notoria; en este momento no hay consenso en el concepto de *países desarrollados* y *países en vías de desarrollo*, únicamente los *países menos adelantados* cuentan con criterios para su definición. Según la OMC (2018c), los países no tienen la potestad de autodefinirse como desarrollados o en vías de desarrollo, esto depende esencialmente de sus indicadores de desarrollo sostenible⁷ y el

⁷ Para ampliar sobre el concepto de desarrollo sostenible y sus alcances consultar el documento [El desarrollo sostenible: Conceptos básicos, alcance y criterios para su evaluación](#) de Gómez (2014).

reconocimiento que la comunidad internacional les dé como tal. Para definir qué países son o no menos adelantados la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2016) lo hace tomando en cuenta tres criterios: a) ingreso per cápita, b) capital humano y c) la vulnerabilidad económica.

Para la OMC es importante tener definidos cuales países forman parte de cada grupo, dado que al contar con éstas listas es posible tener claro a cuáles países es permisible dar excepciones especiales. Acotando más sobre el tema, en el seno de la organización el colectivo de Estados ha creado normativas y acuerdos cuyo objetivo es dar un trato especial y diferenciado a países con economías frágiles, poco desarrolladas y, algo muy reciente, vulnerables al cambio climático. Por ejemplo, estas disposiciones permiten a los países desarrollados dar a los países en vías de desarrollo condiciones especiales de acceso a mercado que no les dan a otros países como el *Sistema Generalizado de Preferencias*⁸ y además la supresión del *principio de reciprocidad*, o sea, no esperan un trato similar a cambio (OMC, 2015).

De este modo, a lo interno de la organización los países en vías de desarrollo y especialmente los menos adelantados también tienen trato diferenciado al otorgarles más tiempos para el cumplimiento de compromisos, acceder a disposiciones dadas por la OMC cuando países desarrollados adopten medidas de obstrucción al comercio (salvaguardas y barreras técnica) que perjudiquen economías frágiles y asistencia técnica en cumplimiento de normativas como las relativas a medidas sanitarias y fitosanitarias.

Al usar como referencia los niveles de desarrollo, las cláusulas y tratos especiales pueden cambiar, tomando en cuenta que el trato especial sólo lo pueden otorgar países desarrollados a otros países con grado menor de desarrollo, pero no así entre los del mismo nivel. Tampoco es usual que entre los mismos países en vías de desarrollo se dé un trato especial.

A modo de conclusión de este subapartado, los conceptos abordados tratan de explicar en la medida de lo posible las clases de arreglos comerciales existentes, aun así, por el incremento de acuerdos

⁸ Concede arancel cero o significativamente reducido, este sistema aplica únicamente para países en vías de desarrollo o menos adelantados y sobre un margen de líneas arancelarias específicas.



de los últimos años, la ampliación de sus alcances y las distintas formas de negociación, es difícil acoplar cada tratado a la tipología planteada, por tanto, esta tipología a lo que ayudará es a construir la *personalidad* de cada acuerdo comercial.

2.3 Evaluación de impacto

En este último apartado del marco conceptual se aborda la definición de *evaluación de impacto* a través de una perspectiva teórica, incluyendo en el desarrollo del concepto de **evaluación** y sus fases, *ex ante*, *en la marcha* o *continua* y *ex post*, enfatizando en esta última; así como el concepto de **impacto** y **evaluación de impacto**. En lo relativo a estos conceptos, a través de la revisión bibliográfica no se hallan textos donde se defina claramente el concepto aplicado al ámbito de los tratados comerciales, ya que, principalmente se asocia a proyectos sociales, programas de cooperación, acciones de política pública y proyectos del sector empresarial.

Por la razón mencionada, a continuación se definirá: el concepto de evaluación y sus tres fases, el de impacto y evaluación de impacto, sobre la base de un marco teórico genérico. Al final del apartado se realiza una interpretación del concepto de *evaluación de impacto ex post* aplicable a la administración de acuerdos comerciales.

Evaluación y sus fases

La **evaluación** es la acción de validar el cumplimiento o no de un escenario deseable, una vez que se han ejecutado las acciones para alcanzarlo, siempre y cuando la posibilidad de cumplimiento de este pueda ser identificable y medible, acción que condiciona la existencia de objetivos o metas claras. En ese sentido, Feinstein (1990) explica que la evaluación son las actividades de recopilación, análisis y sinterización de datos e información de un proyecto en marcha o que ya haya culminado, para generar información que evidencie efectos e impactos y sirva para mejorar su gestión; y además, sirva de retroalimentación para nuevos procesos de similar índole.

Para Cohen y Franco (1988; 1992) la validez de este proceso está supeditada a varios factores: la objetividad, información suficiente, validez y la confiabilidad. La *objetividad* de quien ejecuta la investigación evaluativa es esencial para evitar emitir juicios subjetivos arraigados a



ideologías, intereses personales o ideas preconcebidas, que le lleven a valorar erróneamente el cumplimiento de los objetivos (Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola [FIDA], 2004). Para sustentar la objetividad, se requiere contar con *datos suficientes* para respaldar los argumentos, ahora bien, se debe considerar la limitación recurrente en varios proyectos de no poder obtener totalmente toda la información para ejecutar la evaluación, por esa misma razón se hace referencia al termino suficiente y no total.

El aprovechamiento de los datos disponibles depende de la metodología de evaluación, por lo dicho, la metodología debe garantizar la *validez* de los instrumentos utilizadas para ejecutar las valoraciones y la *confiabilidad* determinada por la calidad y estabilidad de la información, donde la calidad alude a que la información se adecua a los instrumentos y las fuentes de información son confiables, mientras que la estabilidad, implica la estandarización del proceso de tal modo que los resultados -no las interpretaciones- siempre serán los mismos sin importar que cambie el evaluador (Cohen y Franco, 1988; 1992).

De acuerdo con lo planteado, el éxito de la evaluación depende en su mayoría en la metodología y su ejecución, a pesar de ello, todo el esfuerzo carece de sentido si el proyecto a evaluar carece de objetivos y metas precisas e inclusive no se tiene claro es el escenario óptimo esperado. Aquí lo vital es tener claro el problema o debilidad a atender, seleccionando en cada caso las mejores alternativas de solución y, para cada alternativa, indagar, investigar y estudiarla a fondo hasta llegar al punto de conceso donde haya claridad de que la seleccionada es la que brinda el escario óptimo de solución del problema (Vera, 1997). Una vez hecho ejercicio será más fácil saber cómo será su evaluación.

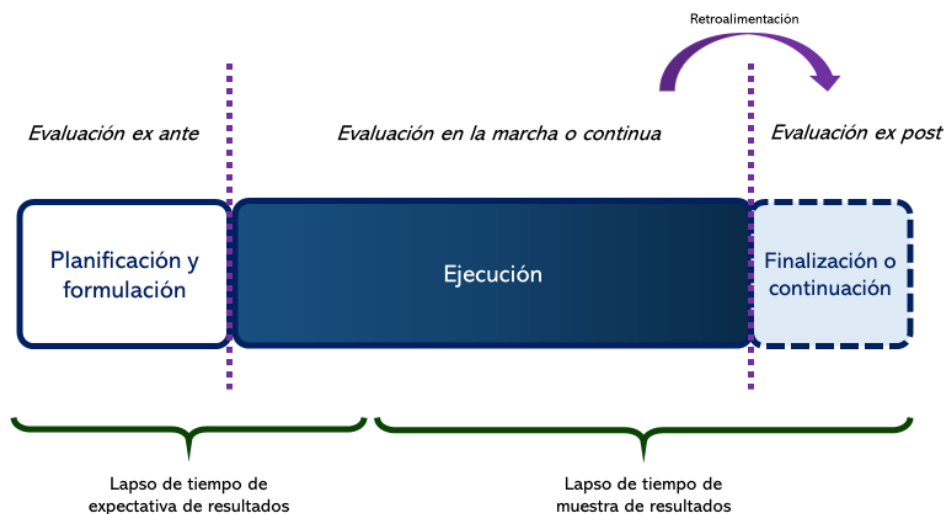
Se puede llegar a la conclusión de que la evaluación y la planificación son acciones totalmente vinculadas y la mala planificación de alguna de ellas tendrá como resultado ciertos riesgos y, en ese sentido, Cohen y Franco (1988; 1992) exponen dos riesgos: la sobreestimación y la subestimación. La *sobreestimación* de las metas se presenta en condiciones donde hay un buen diseño e implementación de proyecto, pero se llega a la conclusión que no se logró la meta, aun cuando, desde otra perspectiva pudo haber sido exitoso; esto es señal de deficiencia en el diseño de la metodología de evaluación. El otro caso es la *subestimación* de las metas, acción generada



por proyectos mal concebidos en los cuales las acciones e indicadores de logro son escuetos, por lo tanto, la metodología indicará el cumplimiento satisfactorio de estos, aun así, no se resolviera el problema real.

Ahora bien, en sentido estricto la investigación evaluativa se compone de tres fases y cada una posee alcances y objetivos distintos, ya que, hay una función específica en el ciclo de vida del proyecto para cada una de estas, a saber, estas fases son: *ex ante*, *en marcha o continua* y *ex post* (ver ilustración 5).

Ilustración 3. Etapas generales de un proyecto y sus fases de evaluación



Fuente: Elaboración propia con base en FIDA, 2004.

En esta ilustración, además de las tres fases, se puede observar *lapsos* (parte inferior de la ilustración) los cuales refieren a la información que podría estar disponible en los distintos momentos del proyecto. Se intuye entonces que en el primer lapso la única información que se posee es meramente especulativa y se presenta en toda la fase *ex ante* y las etapas iniciales de la fase *continua*, a razón de no se contar con información suficiente para dar por sentado un hecho o impacto.

El segundo lapso, comprende etapas avanzadas de la ejecución del proyecto donde se hace la evaluación *continua* y toda la fase *ex post* y aquí es posible obtener resultados y observaciones suficientes para llegar a conclusiones.

Evaluación ex ante

Se define como la acción de definir los alcances, objetivos y expectativas de un proyecto, esto incluyen la realización de los respectivos análisis de viabilidad y factibilidad que sustenten si las proyecciones podrán cumplirse. En este sentido, Cohen y Franco (1988, 1992) concuerdan que es la acción de recopilar la suficiente información para tomar la decisión de implementar o no un proyecto, basándose especialmente en la eficiencia y eficacia que este tendría para alcanzar los objetivos propuestos. La información que se genera de la evaluación ex ante es fundamental para la toma de decisiones porque muestra un panorama amplio del proyecto, permitiendo validar si se darán o no los escenarios óptimos (Mokate, 1993).

A pesar de ser un elemento esencial para la puesta en marcha de un proyecto, esta evaluación es un proceso difícil a razón de escasez y confusión en la aplicación de metodologías (Mokate, 1993), así como, la falta de datos en las etapas iniciales. Ante esta limitación lo recomendable es usar como referencia la metodología de costo-eficiencia y costo beneficio; la primera para proyectos de corte social y la segunda para económicos (Cohen y Franco, 1992)

Se debe tomar en cuenta que la evaluación *ex ante* muestra un rasgo particular, ya que para su realización se requiere de suficiente información, algo que no siempre está disponible, por lo tanto, se hace uso de resultados de otras evaluaciones en etapas finales como parámetro. Según lo anterior, la evaluación ex ante se nutre de otras evaluaciones, especialmente aquellas que aborden temas o áreas similares y que ya hubiesen culminado o realizado la evaluación final y se les dio continuidad.

Evaluación en marcha o continua

Como lo muestra la ilustración 5, esta evaluación comprende el periodo desde el inicio del proyecto hasta su fecha final o periodo de vigencia⁹, y en ella se comprende una parte del periodo de expectativas, así como el periodo donde se comienza a evidenciar el cumplimiento parcial -en algunos casos total- de algunos objetivos. Esta evaluación estudia ¿cómo se están alcanzando los

⁹ Hay proyectos que no necesariamente tienen fecha de finalización, sino que se pacta una fecha de vigencia para hacer una evaluación de este para tomar la decisión de darle continuidad, reformularlo o finalizarlo por falta de resultados. Este es el caso de los acuerdos comerciales, por ejemplo.

objetivos? ¿se están logrando según lo previsto o tomaron otro rumbo que no estaba planificado?
¿Qué hace falta para llegar exitosamente a la fase final?

Por lo tanto, la evaluación analiza la efectividad, eficiencia y pertinencia de los resultados parciales para *predecir* los resultados finales. Entonces, por un lado, suministra información para saber si las expectativas de la evaluación ex ante se están cumpliendo y, por otro, la generación de los data para la evaluación ex post.

Con respecto a esta evaluación Mokate (1993) indica que tiene el objetivo de fortalecer los proyectos durante su ejecución, reforzando sus aspectos positivos y corrigiendo sus puntos débiles. Asimismo, acota que, los puntos sobre los cuales la evaluación continua debe centrarse son en el cumplimiento de metas y objetivos, eficacia y eficiencia de las estrategias de ejecución, desempeño de los actores ejecutores y el seguimiento del uso de los recursos disponibles.

Evaluación ex post

El Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE,1995) desarrolló el concepto de evaluación ex post como:

La evaluación es una función que consiste en hacer una apreciación, tan sistemática y objetiva como sea posible, sobre un proyecto en curso o acabado, un programa o un conjunto de líneas de acción, su concepción, su realización y sus resultados. Se trata de determinar la pertinencia de los objetivos y su grado de realización, la eficiencia en cuanto al desarrollo, la eficacia, el impacto y la viabilidad. Una evaluación debe proporcionar unas intervenciones creíbles y útiles, que permitan integrar las enseñanzas sacadas en los mecanismos de elaboración de las decisiones, tanto de los países de acogida como de los donantes (CAD-OCDE, 1995).

Se trata de la evaluación ejecutada tiempo después de la finalización o vigencia de un proyecto y tiene como fin determinar objetiva y sistemáticamente los criterios de pertinencia, eficiencia, eficacia, efectividad, impacto y sostenibilidad de las acciones ejecutadas (González, 2000; 2005; Mokate, 1993 y Vera 1997) [ver tabla 5] así como el cumplimiento de las metas, indicadores y, por supuesto, los objetivos (Mokate, 1993).



Los efectos que busca evidenciar la evaluación ex post es la incidencia de un proyecto sobre los actores y su sostenibilidad en el tiempo (CAD-OCDE, 1995) por esta razón la evaluación se hace una vez que transcurriera cierto lapso desde su finalización, a razón de que algunos impactos o efectos no se evidencian de inmediato.

El parámetro de temporalidad no cuenta con un consenso, sino que, esto dependerá de lo que se evalúa, las dimensiones del proyecto y su tiempo de vigencia. Por ejemplo, no será lo mismo evaluar el impacto de un programa de incentivos para mejorar el rendimiento de los trabajadores de una empresa, a evaluar una ley nacional de aumento de impuestos, pues en el primer caso el impacto se puede evidenciar de forma más inmediata (6 meses a 1 año) y en el segundo se requerirán varios años para comenzar a evidenciar los impactos estructurales en la economía (4 a 7 años).

Tabla 5
Definición de criterios de la evaluación ex post

Criterio	Definición
Pertinencia	Forma cómo los objetivos son coherentes con los actores meta, el contexto y el entorno donde se espera incidir.
Eficiencia	La comparación entre los recursos utilizados y los resultados obtenidos. Se determina mediante una valoración del coste de los insumos y la optimización de estos.
Eficacia	Cuando se alcanza correctamente el objetivo con los resultados esperados, tomando en cuenta las metas e indicadores de logro.
Efectividad	Se determina por la relación entre el cumplimiento de los objetivos y los recursos utilizados.
Impacto	Cambios positivos o negativos, esperado o no esperados, directo o indirectos que inciden en los actores o sectores meta y que se puede atribuir directamente al proyecto.
Sostenibilidad	Basado en la variable tiempo, evalúa cómo los resultados pueden perdurar después de finalizado el proyecto. Se busca determinar la vida útil de los beneficios generados.

Fuente: Elaboración propia con base en González, 2005 y Agencia de Cooperación Internacional de Japón y Ministerio de Economía y Finanzas de Perú [JICA-MEF], 2012.

Al mencionar que el campo de acción de esta evaluación se hace después de terminado el proyecto, es importante diferenciar entre un *informe final del proyecto* y la evaluación ex post. El *informe final del proyecto* acumula toda la información obtenida al momento de cierre o vigencia, con esto



se hace un recuento sumativo de lo que se logró y no que no, resultados finales y sugiere los puntos clave a analizar en la evaluación ex post (González, 2000; 2005; Vera 1997).

Este tipo de valoración básicamente delimita el estado de situación al cierre sin entrar en mayores interpretaciones, luego, con una metodología más robusta la evaluación realiza un análisis minucioso y genera información suficiente para los tomadores de decisiones y formuladores de proyectos que será insumo clave para procesos posteriores.

A razón de lo anterior, también es relevante tomar en cuenta que, a diferencia del informe final, la evaluación no es instrumentos de control o de fiscalización, sino que pretende evidenciar las lecciones aprendidas y hacer recomendaciones válidas y asertivas para reformulación de proyectos cuando se tenga expectativas de darle continuidad o, como se mencionó anteriormente, como insumo esencial para la evaluación *ex ante* de futuros proyectos (JICA-MEF, 2012).

Impacto

El **impacto** son los resultados de la puesta en marcha de un proyecto, resultados que generan una acción transformadora -positiva o negativa- en el sujeto o población meta. Bond (1985, citado por Cohen y Franco, 1988) alega que el impacto no es un resultado *per se*, de hecho, plantea la hipótesis que son de dos tipos. El primer tipo son los *resultados brutos* (RB) considerados como aquellos cambios visibles en la población-objetivo después de que ha pasado un largo periodo de tiempo, lo suficiente como para observar tales modificaciones. El segundo tipo son los *resultados netos* (RN) que a letra del autor *son las alteraciones en la población-objetivo que pueden atribuirse única y exclusivamente al proyecto*. A los resultados netos, es lo que se le puede considerar como impacto.

El concepto de impacto se correlaciona con la *efectividad*, cuando se obtienen resultados o efectos positivos y transformadores más allá de los esperados y, con la *eficacia* cuando dichos efectos coinciden con los objetivos planificados. La única diferencia es que la efectividad y eficiencia se centran los efectos positivos, mientras el análisis de impacto es más amplio, pues abarca los efectos positivos como negativos, los previsibles y los no previsibles y los directos e indirectos (Gonzales, 2000).



Entonces se puede entender el impacto como la acción transformadora y generadora de cambios profundos y a largo plazo generada sobre un sujeto o población como resultado de la puesta en marcha de un proyecto planificado y con objetivos claros.

Una vez abordada la conceptualización de impacto, es pertinente esclarecer la diferencia de este término con la evaluación. La principal diferencia yace en que la evaluación busca evidenciar la eficiencia del proyecto, es decir, los recursos utilizados y los resultados obtenidos; en tanto que, el impacto determina cuáles de esos resultados se pueden atribuirse directamente al proyecto y generaron una transformación en los sectores o actores meta.

Conceptualizando el término de evaluación de impacto ex post

Esta evaluación es la que busca analizar sistemática y objetivamente si hubo cambios plenamente identificables sobre los actores meta atribuibles al proyecto, por tanto, sus alcances van más allá de conocer el cumplimiento o no de los objetivos y metas formuladas, sino que profundiza para conocer el grado y tipo de cambio generado -positivo o negativo- en los actores meta. De esta forma, la *evaluación de impacto ex post* no tiene como fin último determinar el cumplimiento de lo formulado en la evaluación ex ante, sino en qué forma ese cumplimiento -de haberlo- incidió y transformó el contexto al que estaba dirigido, inclusive si hubo impacto indirecto en otros actores o ámbitos.

Los aportes de esta evaluación a los formuladores y tomadores de decisión es la posibilidad de conocer si la forma cómo se concibió el proyecto era la forma adecuada para generar un cambio positivo y sostenido en el tiempo, si los costos se justifican, saber si hay impactos directamente asociados a la puesta en marcha y finalización, evaluar si la metodología es la adecuada y cuáles son los puntos de mejora, ya sea, para darle continuidad o cómo insumo para proyectos de similar índole.

Es importante que esta metodología de evaluación contemple diferentes escenarios alternativos, es decir, que estime qué hubiese pasado si no se ejecutaba el proyecto o como incidiría si tuviese acciones y tiempos de ejecución distintos a los planeados. De acuerdo con lo anterior, se evidencia que la evaluación de impacto ex post conlleva una metodología de análisis más robusta, y esto, a



su vez, hace que sea más compleja, ante lo cual su ejecución el evaluador debe tomar en cuenta el tiempo y costo de recursos adicionales que implica.

Como consideración final, la ejecución de este tipo de evaluación debe darse en un lapso considerable después de la finalización del proyecto. La razón se fundamenta en lo dispuesto en el apartado de *impacto*, donde se argumentó que en muchos proyectos los impactos sólo se dejan ver años después de que ha finalizado y además la única vía para saber si los impactos se mantuvieron a largo plazo -o sea son sostenibles- es dejando pasar varios años.

Evaluación de impacto ex post de acuerdos comerciales

El método de evaluación de impacto ex post variará conforme el tipo de proyecto, por esta razón, se propone el método formulado más adelante en este documento para evaluar impacto de acuerdos comerciales. Es importante tomar en cuenta dos circunstancias que inciden en la forma cómo se evalúa el impacto de un tratado.

La primera se debe a su temporalidad, ya que, por lo general los acuerdos son compromisos permanentes e indefinidos y no tienen una fecha de finalización establecida¹⁰, a lo sumo procesos de renegociación. Para estos procesos, los resultados de la evaluación son vitales para tomar decisiones acertadas en miras a evidenciar los aspectos positivos y aquellas áreas que necesitan mayor atención.

La limitación yace en la delgada franja que divide la evaluación ex post a la evaluación continua, es decir, si el proyecto no tiene fecha de finalización técnicamente siempre está en marcha y su evaluación debería ser continua, no obstante, también se podría realizar una evaluación ex post si lo que se busca es renegociar un acuerdo o formular uno nuevo. Para hacer la correcta separación entre ambas Valdés (2008) plantea que se debe enfocar en el objetivo de la evaluación, donde, la

¹⁰ La finalización en los acuerdos por lo general se da por incumplimiento de algún acuerdo entre las partes, por tal razón, estas deciden dar fin al acuerdo que las vinculaba, del mismo modo, las relaciones diplomáticas entre los países pueden propiciar la culminación de un acuerdo y no necesariamente por temas comerciales sino por disputas meramente políticas. Las cláusulas de vigencia y terminación del acuerdo se encuentran contenidas en el capítulo de *Disposiciones finales* de cada acuerdo.



evaluación continua es la que busca determinar la eficiencia, mientras que la evaluación ex post la eficacia y, la efectividad, si también se busca determinar su impacto (ver tabla 5).

La segunda característica por considerar es la dificultad de precisar cuáles son los actores que impacta la puesta en marcha de un tratado, tomando en consideración el objetivo de los acuerdos que es *beneficiar a toda a la economía y actores sociales de los países parte*, algo que resulta impreciso cuando la meta es evidenciar las áreas donde más hay incidencia a causa de la liberación comercial. Sobre texto resultaría una tarea muy ardua -por no considerarla imposible- evidenciar explícitamente los cambios a causa de un tratado en cada uno de los actores de *toda la sociedad*.

Tomando como referencia las consideraciones antes mencionadas, se propone evaluar el impacto/ resultado atribuible sobre los flujos comerciales y recae sobre el investigador la acción de interpretar los datos a la luz del contexto del sujeto de estudio de su interés. Esto también se abordará con mayor detalle en el apartado de *metodología*.

3. ABORDAJE METODOLÓGICO

Por ser esta una propuesta metodológica, tiene particularidades que la diferencian de una investigación científica, con ello, la forma cómo se ejecutará la revisión bibliográfica admite ciertas adaptaciones. Aquí se mostrará la información más actualizada y organizada con miras a extraer de ella la metodología, en este sentido, la meta no es la definición teórica *per se* de los indicadores, sino conocer los más aceptados por los investigadores para evaluar el impacto de los tratados, toda esta información está contenida en [Anexo A](#). Por esta razón, se realiza una revisión bibliografía centrada en los tópicos de evaluación ex post de acuerdos comerciales.

Según lo dispuesto, esta revisión bibliográfica acoge el método propuesto por Gómez-Luna, Navas, Aponte-Mayor y Betancourt-Buitrago (2014) cuya propuesta de búsqueda, organización y análisis de información se adapta a las características de este tipo de estudio. En los siguientes subapartados se realiza la revisión tal como de los autores lo proponen.



3.1 Definición de necesidad

Ante el incremento significativo de tratados comerciales en los últimos años y la complejidad que estos a través del tiempo han venido mostrando, surge la necesidad de contar con instrumentos de carácter evaluativo que permitan ejercer adecuadamente los procesos de administración de los tratados, así como, definir el impacto que estos tienen en la dinámica comercial de los países que los firman.

Son pocos los países que cuentan con una metodología completa para evaluar los tratados después de su puesta en marcha, a esta situación se le suma que los documentos de evaluación disponibles en su mayoría ostentan metodologías muy complejas limitando su uso a funcionarios gubernamentales o demás encargados de procesos de administración y valoración (Plummer, Cheong, & Hamanaka, 2011). Adicionalmente, los resultados que arrojan estas metodologías no son necesariamente comparables entre sí, pues dependen del tipo de clasificación del comercio, bases de datos y valores que se recomiende utilizar; visto de esta forma, los resultados varían de acuerdo con el tipo de datos y objetivo de análisis que se tenga.

Así las cosas, resulta importante realizar una búsqueda documental de investigaciones y proyectos cuyo fin sea la evaluación de impacto ex post de acuerdos comerciales, extrayendo de ellas los indicadores más adecuados a los objetivos y seleccionar aquellas cuyos resultados permitan su fácil interpretación y accesibilidad, tanto en el tipo de datos requeridos como en su proceso de estimación.

3.2 Búsqueda de la información

El diseño de la búsqueda documental tuvo tres etapas: la definición de ecuaciones de búsqueda, selección de las fuentes de información y selección de los documentos relevantes.

Las ecuaciones de búsqueda, o sea, las palabras de clave u operados lógicos fueron digitados en dos idiomas, español e inglés, con el fin de ampliar la posibilidad de encontrar más documentos. Aunque la redacción de este trabajo está en español, los documentos académicos más rigurosos por lo general se encuentran en inglés o los elaboran instituciones que tienen este idioma como el



oficial, de ahí la decisión de usar ambos idiomas. En la tabla 6 están los términos de búsqueda utilizados.

Los términos de búsqueda listados son los que presentaron mejores resultados en las diferentes bases de datos en el periodo comprendido entre los meses de julio y octubre del 2018. Asimismo, la búsqueda culminó cuando los resultados documentales comenzaron a repetirse y las nuevas fuentes bibliográficas se redujeron.

Tabla 6
Términos de búsqueda documental

Palabras clave	Keywords
<ul style="list-style-type: none"> • Administración de tratados comerciales internacionales • Administración de tratados de libre comercio • Acuerdos internacionales - regionales • Aprovechamiento de acuerdo comercial • Aprovechamiento de los tratados de libre comercio • Evaluación de impacto • Evaluación ex post • Evaluación de los tratados de libre comercio • Evaluación de impacto de los acuerdos comerciales • Gestión de acuerdos comerciales • Impacto de acuerdos comerciales • Impacto de tratados de libre comercio • Metodología de evaluación de acuerdos comerciales • Modelo gravitacional • Tratado de libre comercio [evaluación] 	<ul style="list-style-type: none"> • Assessment of a free trade agreement • Evaluation of free trade agreement • Ex post evaluation • Free trade agreements • Free trade agreement [evaluation] • Free trade agreements administration • International trade and integration • Impact evaluation • Impacts of free trade agreements • Gravity model on free trade agreement • Manage of Free trade agreement • Methodology for evaluate free trade agreements • Use of a free trade agreement • Trade efficiency and rules of origin

Fuente: Elaboración propia

El segundo paso de esta revisión fue encontrar fuentes de información confiables y oficiales, con esto, la mejor opción fue consultar los reservorios documentales de organismos internacionales cuyas áreas de trabajo estén vinculadas al comercio internacional y acceder a bases de datos académicas de reconocimiento. En la tabla 7 están las fuentes de información consultadas y una breve descripción de estas.

Tabla 7
Fuentes de información para búsqueda bibliográfica

Nombre	Descripción
<i>Banco Interamericano de Desarrollo (BID)</i>	La base de datos documental del BID presenta información estadística y publicaciones como libros, artículos científicos, documento técnicos y noticias entre otros. En esta base de datos se dispone de 20 ejes temáticos, entre ellos los de acuerdos comerciales y de globalización e integración regional.
<i>Banco Mundial (BM)</i>	El centro de investigación y publicaciones de la BM permite acceder a informes técnicos, artículos científicos y cuadernos de trabajo distribuidos en más de 40 temas, así como por región o colecciones documentales.
<i>Comisión Económica para América Latina (CEPAL)</i>	El área de publicaciones de la CEPAL permite al usuario acceder a información directa en tres idiomas diferentes, 10 áreas de trabajo (aquí está el área de comercio internacional e integración), base de datos estadística, informes anuales, colecciones documentales y área multimedia.
<i>Google academic</i>	Es un buscador que permite localizar documentos de carácter académico como artículos, tesis, libros, patentes, documentos relativos a congresos y resúmenes. Se alimenta de información procedente de diversas fuentes: editoriales universitarias, asociaciones profesionales, repositorios de preprints, universidades y otras organizaciones académicas.
<i>EBSCOhost</i>	Es la base de datos académica multidisciplinaria de textos completos más exhaustiva y valiosa del mundo.
<i>JStore</i>	Base de datos de revistas, libros y objetos de fuentes primarias. Ofrece contenido multidisciplinario de alta calidad, de gran prestigio en áreas como economía, historia, ciencias políticas, sociología, arqueología, lengua y literatura, música, cine, teatro, filosófica, religión, arquitectura, ecología, matemática y estadística, entre otras
<i>LA Referencia</i>	da visibilidad a la producción científica de las instituciones de educación superior e investigación de América Latina, promueve el Acceso Abierto y gratuito al texto completo, con especial énfasis en los resultados financiados con fondos públicos.
<i>Organización Mundial del Comercio (OMC)</i>	En el apartado de bases de datos, poblaciones y herramientas de la OMC muestra publicaciones e investigaciones sobre todos los temas comerciales que se tratan se su seno, esto incluye temas arancelarios, ACR y bases de datos de comercio.
<i>Scopus</i>	Es la mayor base de datos de resúmenes y citas de la literatura revisada por pares: revistas científicas, libros y actas de congresos.



<i>Science Direct</i>	Combina el texto completo de publicaciones autorizadas, científicas, técnicas y de salud con funcionalidad inteligente, intuitiva, para mantenerse informado y pueda trabajar de manera más eficaz y eficiente.
<i>Unión Europea</i>	El centro de documentación y publicaciones de la UE da acceso a las publicaciones, informes, estadísticas y bibliotecas de la UE, y también al registro de documentos de las instituciones de la UE donde se encuentran todos los documentos oficiales.

Fuente: Elaboración propia con base en las definiciones propias de cada base de datos.

Una vez realizada la búsqueda documental a través de las bases de datos y términos de búsqueda se compila todos los documentos y se revisan para verificar si el contenido va en concordancia con la información deseada. En algunos casos las evaluaciones eran de corte cualitativo o se enfocaban exclusivamente en un producto o sector, en esos casos los documentos se descartaban, también la línea de tiempo sirvió como parámetro de exclusión, el año base fue el 2000.

Después del proceso de selección se obtiene un total de 55 publicaciones resumidas en el [Anexo B](#) cuyo abordaje genera información importante para desarrollar la metodología de este documento, la forma como se organizó la información se detalla en el siguiente subapartado.

3.3 Organización de la información

La tercera etapa de la revisión bibliográfica es el ordenamiento de los 55 documentos seleccionados para facilitar el posterior análisis. Este ordenamiento se hizo de forma sistemática, procediendo primero a descargarlos cada uno y guardarlo en una carpeta para que la información sea de fácil acceso. Lo segundo fue crear una matriz que mostrara la información en columnas siguiendo este orden:

1. Número de documento ordenado alfabéticamente por su título
2. Título del documento
3. Nombre del autor o autores
4. Año de publicación, partiendo como años base el 2000 pero en general la mayoría de las publicaciones no supera los 10 años de antigüedad.



5. El tratado comercial que está evaluando, tomando en cuenta que la mayoría de las publicaciones se basaba en la evaluación de un tratado específico, con menor participación están los documentos con propuestas metodológicas generales.
6. El tipo de estudio, en esta columna se transcribe de forma muy general si es un estudio, un análisis, una metodología, un informe, instrumento, una evaluación o una revisión.
7. Metodología, esta columna es crítica para el proceso de depuración posterior a al ordenamiento. Aquí se señala el tipo de indicadores y modelos utilizados dentro del estudio, en el caso de utilizar más de cinco se coloca *diversos modelos o indicadores generales de comercio internacional*, incitando a la consulta directa del documento.
8. Resumen, por lo general se adjunta parcial o totalmente el resumen (abstract) propio de cada publicación.

Para acceder documentación y la matriz, consultar el [Anexo B](#).

3.4 Análisis de la información

Con la lista de documentos ordenada, se procede analizar la información disponible, que permitió consensuar cuales serían los elementos que contendría esta propuesta. A modo de aclaración, en la matriz del [Anexo A](#) se muestran los documentos seleccionados que contenían información pertinente al objetivo de la búsqueda, sin embargo, una vez que se analizaron, no todos incluyen los indicadores seleccionados para la metodología.

Con el análisis de la información se permitió separar los documentos en dos tipos, *primarios* y *secundarios*. Los primarios son los que contienen información directamente vinculada a los elementos que componen este método de evaluación. Y los secundarios son las publicaciones pertinentes al tema, pero no necesariamente abordan los indicadores considerados como los idóneos, no obstante, estas publicaciones no son descartadas ya que muestran al lector, en algunos casos, modelos más complejos para realizar la evaluación los cuales pueden ser de utilidad en contextos específicos y en otros casos presentan un método alternativo para realizar la evaluación de impacto.

Como resultado de la revisión y análisis de los documentos, se seleccionaron los indicadores más utilizados para la evaluación de tratados y que serán parte del método de evaluación propuesto en este trabajo; estos se enlistan a continuación:



- Matriz de resumen de acuerdos comerciales de un país
- Indicador de apertura
- Calendario de desgravación arancelaria
- Matriz de exportaciones, importaciones y balanza comercial
- Coeficiente de Exportación
- Volumen del comercio
- Indicador básico de número de productos
- Índice de concentración y diversificación – Herfindahl Hirschman
- Tasa de crecimiento anual y peso total del producto
- Índice de adaptación de las exportaciones
- Índice de Theil
- Índice de Grubel Lloyd
- Coeficiente de participación o penetración de mercado
- Indicador de valor unitario de productos
- Índice de ventajas comparativas reveladas
- Índice de Balassa
- Índice de especialización exportadora
- Índice de ventajas comparativas no explotadas
- Índice de comercio intrarregional
- Índice de intensidad del comercio
- Indicador de cambio de patrones del comercio
- Modelo gravitacional

En el [Anexo C](#) se encuentra una matriz donde se tabuló la información general de cada elemento, de acuerdo con los siguientes criterios:

1. El nombre de la matriz, indicador modelo
2. Datos requeridos
3. Aportes y posibles resultados
4. Software, este es un aporte adicional ofrecido al investigador para dar a conocer cuales algunas plataformas digitales disponibles para efectuar el cálculo correspondiente
5. Bases de datos, este tema se desarrolla más adelante
6. Bibliografía, aquí en cada anexo se genera un hipervínculo que permite la descarga del o los documentos de referencia para cada matriz, indicador o modelo.

La matriz mencionada permitió reorganizar y analizar la información para así realizar la descripción detallada y de fácil comprensión mostrada en el siguiente apartado.



4.RESULTADOS

4.1 Propuesta de indicadores

Una vez desarrollado el acápite referencial, procedemos a explicar el instrumental más empleado. En sí, este documento plantea una propuesta de instrumentos que evalúan el impacto que tiene un ACR en los flujos comerciales de los países. Aquí se proponen indicadores de corte cuantitativo cuyo objetivo es identificar los cambios en la dinámica comercial a causa de la reducción y eliminación de las barreras cuantitativas como los son: los aranceles, cuotas, contingentes y salvaguardas y otras medias no arancelarias.

La selección de los indicadores responde a un proceso de revisión bibliográfica realizado exclusivamente con el fin de encontrar cuáles han sido los indicadores más utilizados en acciones de evaluación y administración de acuerdos. Seguidamente se da la explicación metódica de la revisión bibliográfica y continuo la explicación de la propuesta formulada como resultado del proceso de búsqueda.

La propuesta esboza 22 indicadores de análisis de flujos comerciales, considerados los idóneos como resultado de la búsqueda bibliográfica realizada en el marco de este trabajo. La búsqueda llevó no solo a mapear los mejores indicadores, sino a justificar cómo estos son los más adecuados, si evaluar el impacto se desea.

En el apartado de *revisión bibliográfica* se mostró los estudios que han tenido como fin evaluar el impacto de algún acuerdo y con base en estos estudios se justifica la elección de los indicadores. Luego de ello, en el apartado de *indicadores* se enlistan uno por uno los indicadores, agregando información concerniente a: la construcción del modelo, el tipo de datos requeridos, sus interpretaciones y los resultados posibles. Pero antes de esto, es necesario explicar los alcances o limitaciones de los instrumentos.



Alcances de los indicadores

Los indicadores seleccionados en este documento se centran en el cálculo de datos cuantitativos relativos al flujo de bienes entre los países firmantes de un tratado comercial. Los indicadores en cuestión sirven como parámetro para medir los efectos generados a causa de la reducción y eliminación de las barreras cuantitativas y técnicas al comercio, que, por lo general, son los principales puntos negociados.

Al tener esta propuesta un enfoque cuantitativo, escapa de su alcance la posibilidad de evaluar datos sobre temas como los mencionados en la tabla 4 de OMC+ y OMC-X. La exclusión de estos temas del espectro de estudio, no se debe a un criterio que los considere como menos importantes, al contrario, estos temas han tomado cada vez más fuerza en los ACR, pero para cada uno de ellos debería implementarse una metodología específica que permita evidenciar su impacto. Por ejemplo, los temas ambientales y de I+D ameritan su propia metodología, del mismo modo, hay temas relativos a cooperación que no son fácilmente cuantificables y su análisis tiene propensión a ser cualitativo e inclusive subjetivo.

En el marco conceptual se planteó que cada proyecto debe identificar los actores meta, pues a razón de ellos se buscará demostrar el impacto, pero en el caso de los ACR es difícil delimitar de forma precisa los actores. Una de las razones es que cada investigador delimita su sujeto de estudio, de esta forma puede centrarse en: la sociedad civil -consumidores-, exportadores, importadores, productores u otros agentes económicos. Una segunda razón se desprende de carácter multitemático de los ACR con temas más allá de la economía y comercio, por lo cual no es posible mostrar el impacto con un método común. Por lo tanto, se delimitan los alcances de esta propuesta al impacto que puede tener un ACR sobre los flujos comerciales de bienes, ya dependerá del investigador asociar cómo el cambio de los flujos comerciales afectó a uno u otro actor de la economía.

Por los anteriores aspectos, se concluye que los instrumentos tienen un alcance *parcial*, ya que no consiguen evaluar los temas cualitativos o aquellos con tal grado de complejidad que se hace meritorio un estudio por aparte. También, se excluyen dos temas que por lo general son afectados



por la eliminación de barreras cuantitativas como los servicios y la inversión extranjera directa; se espera a posteriori presentar una metodología adecuada para su estudio.

Finalmente, dentro de la gama de los indicadores propuestos ninguno de ellos tiene como resultado posible la *predicción*, pues los alcances de este trabajo no van más allá de determinar los impactos de un acuerdo comercial. Los métodos predictivos se recomienda usarlos en la evaluación ex ante en la negociación de nuevos acuerdos o en la renegociación del acuerdo que fue evaluado bajo esta misma metodología.

Consideraciones generales de los indicadores

Con el fin propiciar la estandarización de los datos en cuanto a unidades de medida del valor de transacciones, series de tiempo y nomenclaturas y con el fin de garantizar la comparación de resultados de los indicadores entre sí y con otros indicadores de organismos internacionales, se recomienda tomar en cuenta las siguientes consideraciones generales:

1. Cada uno de los indicadores puede estudiarse de forma independiente, no obstante, en este documento se enlistan de tal forma que los resultados generados de cada uno, en el orden que se proponen, se complementen y aporten más valor a la evaluación de impacto. Es decir, su orden lógico va de menor a mayor complejidad y profundidad.
2. Las variables de importación y exportación se representarán con las letras X y M respectivamente, en tanto que, la nomenclatura XT y MT son indicativo de exportaciones e importaciones totales de un país o de cada socio.
3. Asimismo, para separar la información por producto o sector se utilizará el supra índice k , observándose de la siguiente forma X^k y M^k y se lee como: exportaciones y/o importaciones del producto o sector k .
4. Para la variable k el tipo de agregación o desagregación dependerá del tipo de clasificación de mercancías a utilizar. Los tres tipos de clasificación de mercancías recomendadas son la *Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI)*, el *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías* conocido más comúnmente como el *Sistema Armonizado (SA)*, y la *Clasificación Industrial Uniforme de todas Actividades Económicas (CIU)*.



5. Los tres tipos de clasificación de mercancías están codificados de tal forma que se puedan obtener datos por sector o por producto, todo depende del nivel de desagregación de dígitos que se desee usar. Por ejemplo, en el SA (el más utilizado) un nivel de desagregación a 4 o 6 dígitos muestra datos a nivel sectorial, mientras que, de 8 hasta 12 dígitos muestra los datos de un producto con alto grado de detalle.
6. Según la Unidad de Estadísticas del Departamento de las Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, la nomenclatura adecuada para la generación de estadísticas sobre comercio internacional es la CUCI (United Nations, 2013). Este es un estándar internacional y, como se verá en el apartado de base de datos, la mayoría de información brindada por organismos utiliza como parámetro esta clasificación; por lo tanto, se recomienda extraer la data con el formato CUCI.
7. Dentro de los indicadores se representará el *periodo* con la letra *t* y se entenderá por periodo, una serie de tiempo anualizada. Siempre que un indicador incluya en la construcción de su fórmula la variable *t* el investigador debe tomar como un hecho la necesidad realizar el cálculo por años, consecutivos o a convenir, para luego realizar comparaciones.
8. Se recomienda usar periodos que comprendan por lo menos 8 años antes de la firma del ACR. Como se explicó en el marco teórico, para conocer el impacto de un evento se requiere de bastante información recopilada en el tiempo, en ese sentido, entre mayores sean los lapsos se podrá evidenciar con mayor precisión la existencia o no de impactos.
9. Los valores de las importaciones y exportaciones se expresan en todos los casos en dólares estadounidenses, cuyo código es *US* y símbolo *\$*. La otra unidad de medida aplicable para los indicadores son las *toneladas métricas*, en el caso de la medición de volumen del comercio.
10. El valor de las exportaciones siempre se registra en términos FOB (*free on board*) y el valor de las importaciones se expresa en CIF (*Cost, insurance and freight*). Esto es vital para garantizar la posibilidad de comparar los resultados con datos de otras fuentes de información. En las bases de datos internacionales e instituciones oficiales



gubernamentales estas consideraciones ya están incluidas en los datos, sin embargo, se recomienda hacer la revisión para cerciorar que los datos así se estén obteniendo.

Realizadas estas consideraciones, en el siguiente apartado se procese a explicar cada uno de los indicadores.

4.2 Indicadores para la evaluación de impacto de tratados comerciales

En este apartado se explican y desarrollan los aspectos más importantes de los 22 indicadores seleccionados para la llevar a cabo la evaluación de impacto ex post de un acuerdo comercial.

Matriz de resumen de acuerdos comerciales de un país

Este mapeo da una mirada general al tipo de apertura país, así como qué tipo de acuerdos comerciales es proclive a firmar. Este mismo ejercicio se puede aplicar para cada uno de los socios o potenciales socios comerciales, permitiendo obtener información concerniente al grado de apertura tipo de apertura de ellos e incluso identificar si existen otros socios comerciales en común.

La matriz debe contener como mínimo el nombre del tratado, su descripción, fecha en entrada en vigor o indicar si está en negociación o en espera de ratificación, y el tipo de tratado que es (bilateral o regional). Se propone como matriz base la siguiente:

Tabla 8

Ejemplo de matriz de registro de tratados comerciales de un país

Nombre	Descripción	Entrega de vigor*	Tipo
CAFTA - DR	Tratado de libre comercio entre los países de Centroamérica y República Dominicana con Estados Unidos de América	Julio 2013	Acuerdo regional
TLC entre Costa Rica y Emiratos Árabes	Acuerdo entre el gobierno de los Emiratos Árabes Unidos y el Gobierno de la República de Costa Rica para la promoción y protección recíproca de inversiones	Pendiente ratificación	Acuerdo bilateral

*Si no ha entrado en vigor colocar *pendiente ratificación* o si está en proceso colocar *en negociación*



El ejemplo de matriz contiene la información básica requerida para tener un panorama general de la apertura del país con respecto al mundo, el investigador está en libertad de adherir columnas con información que considere necesaria para la evaluación.

Indicador de apertura

El índice es un cálculo anualizado que determina el grado de internacionalización de una economía o como lo menciona su nombre, el nivel de apertura con el mundo. El cálculo se obtiene dividiendo la suma de las exportaciones e importaciones de un país entre el producto interno bruto (PIB) de este, sin embargo, este indicador tiene algunas variantes como las siguientes:

- Indicador de apertura medido por las exportaciones, se obtiene dividiendo las exportaciones de un país entre su PIB.
- Indicador de apertura medido por las importaciones, se obtiene dividiendo las importaciones de un país entre su PIB.
- Indicador de apertura medido por el promedio del intercambio comerciales, este se genera dividiendo entre dos la suma de las importaciones y exportaciones totales de un país y luego el resultado se divide entre el PIB.

En la tabla 9 se detalla las fórmulas y los datos requerido.

Tabla 9
Indicadores de apertura

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ X ▪ M ▪ PIB = Producto interno bruto 	<p><i>Índice general de apertura</i></p> $\frac{(X + M)}{PIB}$
	<p><i>Índice de apertura medido por exportaciones</i></p> $\frac{(X)}{PIB}$
	<p><i>Índice de apertura medido por importaciones</i></p> $\frac{(M)}{PIB}$
	<p><i>Índice de apertura medida por el promedio</i></p> $\frac{\left(\frac{X + M}{2}\right)}{PIB}$



Los resultados del cálculo se expresan porcentualmente cuyos valores, entre más bajos sean, menor es la apertura de un país y esto sirve de parámetro para comparar la apertura propia con respecto a un socio comercial. Este indicador también puede usarse con series de tiempo para conocer la evaluación de su apertura con el mundo.

Calendario de desgravación arancelaria

Muestra los plazos de desgravación según las concesiones arancelarias del acuerdo. Este calendario es amplio pues debe mostrar una a una las líneas arancelarias indicando el arancel inicial y los plazos como se irá desgravando hasta llegar al arancel 0.

El calendario usualmente tiende a ser muy extenso al abordar todas las líneas arancelarias del *Sistema Armonizado* (SA), por tanto, se propone la siguiente matriz que muestra de forma sintética el porcentaje de líneas arancelarias de cada capítulo del SA que llegarán a 0, por periodos. Esta matriz no sustituye al calendario de desgravación, se recomienda usarla con fines comunicativos.

Tabla 10.
Porcentaje de desgravación de líneas arancelarios por periodo

Capítulo	# de líneas arancelarias	Porcentaje de líneas arancelarias que llegan a 0, por periodo						
		1 año	3 años	5 años	10 años	15 años	20 años	Excluidas

Esta matriz sirve como parámetro para saber en qué momento ejecutar la evaluación de impacto, en ese sentido, se recomienda implementarla cuando el mayor porcentaje de líneas arancelarias estén en 0. Se debe tomar en cuenta que entre más tiempo transcurra entre el momento en que se llega a la desgravación total y la ejecución de la evaluación, mayor será la posibilidad de evidenciar los impactos de la firma del acuerdo.

Matriz de exportaciones, importaciones y balanza comercial

Concatena los datos sobre exportaciones e importaciones y la balanza comercial entre el país de estudio y su o socios comerciales. En el caso de contar con más de un socio comercial, en la columna respectiva se incluye la información de forma agregada, es decir, la suma de los valores de los flujos comerciales de los países que conforman el bloque. En la tabla 11 está un boceto de matriz para mostrar los datos.

Tabla 11.
Datos de comercio entre el país de estudio y socio o bloque comercial

Año	País base					Socio comercial / Bloque comercial				
	Exportaciones		Importaciones		Balanza comercial*	Exportaciones		Importaciones		Balanza comercial
	Valor	Volumen	Valor	Volumen		Valor	Volumen	Valor	Volumen	

*Corresponde a la balanza comercial del país base con respecto al socio o bloque de socios y viceversa. La balanza se calcula restando el valor de las exportaciones con el de las importaciones.

La información que aporta esta matriz es una mirada básica a la evolución del flujo de bienes entre los países que forman parte de un ACR, a su vez, estos datos son la base para elaborar el resto de los indicadores propuestos en este documento, de ahí la importancia de obtenerlos de bases de datos confiables, así como, usar las series de tiempo más extensas posibles; es decir, tratar de incluir los datos más antiguos y los más actualizados posibles del flujo comercial entre los países en estudio. Esto permitirá tener un mejor panorama general del comercio a lo largo del tiempo.

Coefficiente de Exportación

Este coeficiente muestra el porcentaje de lo exportado en función de la producción nacional durante un periodo de tiempo determinado. Es decir, mide el valor de las exportaciones de un país con respecto a su producción nacional.

Tabla 12
Coefficiente de exportación

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ X ▪ i 	$CE_t^i = \frac{X_t^i}{PIB_t^i} * 100$



<ul style="list-style-type: none"> ▪ t ▪ PIB = Producto interno bruto <p><i>Donde:</i> X_t^i = valor de las exportaciones de un país i en el año t</p>	
---	--

Al aplicar el coeficiente para distintos años (serie de tiempo) el investigador podrá visualizar la evolución de la participación de las exportaciones en la producción nacional. En este caso, es posible trazar un año base como la firma de un ACR para visualizar si hubo una variación en la participación del PIB, con respecto a años anteriores.

Volumen del comercio

Refleja la evolución de las exportaciones e importaciones entre dos o más países en un periodo específico, especialmente por año, midiendo así los flujos comerciales en volumen y no en valor. El indicador se utiliza para medir el incremento o no de las cantidades de bienes transados después de la firma de un acuerdo, tomando como punto de partida un lapso significativo antes de la entrada en vigor (se recomienda 10 como mínimo) y los años subsiguientes.

El volumen comercial permite validar si hay un incremento real en términos de cantidad de bienes después de la firma de un tratado, aludiendo al argumento que la apertura de mercados dinamiza los flujos y con ello su incremento debería ser significativo. Según lo anterior, las series de tiempo juegan un rol importante en este indicador, ya que, entre mayor sea, mayor es la posibilidad de evidenciar una tendencia y no solo una situación de mercado específica.

Tabla 13
Indicador de volumen comerciales

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ VX = volumen de las exportaciones de un producto, sector o totales de un país i, a un país o región j ▪ VM = volumen de las importaciones de un producto, sector o totales de país i, provenientes de un país o región j. 	<p><i>Concatena en series de tiempo en dos líneas</i></p> $VX_t = c(V_1, V_2, V_3 \dots \dots \dots V_t)$ $VM_t = c(V_1, V_2, V_3 \dots \dots \dots V_t)$

▪ t = serie de años	
-----------------------	--

Para obtener el volumen de comercio basta con colocar en una serie de tiempo los volúmenes comercializados, ya sea de, productos, sector o totales de un país X y un país Y y viceversa. La recomendación es mostrar este indicador mediante un gráfico de líneas el cual presente la evolución de los flujos tanto exportados como importados por año.

Indicador básico de número de productos

Contabiliza el número de tipos de bienes comercializados entre dos o un grupo de países, para este indicador solo se contabilizan el total de líneas arancelarias según el CUCI o SA, no así su valor y monto. este indicador se genera bajo el supuesto de que los ACR no solo *expanden*¹¹ el comercio sino la *creación*¹² de este comercio.

Este conteo de número de productos es a lo que se le llama la *canasta exportadora de un país*, la cual, entre más tipos de productos tenga, menos concentrada será. Una canasta con alto índice de concentración es indicio poco nivel de especialización de un país, así como de alto riesgo por su dependencia a una gama limitada de productos y, por eso, se busca a través de los ACR diversificar los tipos de bienes transados.

Para construir este indicador basta con elaborar matrices. La primera matriz contabiliza la cantidad de líneas arancelarias comercializados entre los países socios (importación y exportación) antes y después del tratado, también incluye la cantidad de líneas arancelarias comercializados por cada país con el resto del mundo (ver tabla 14). La segunda matriz, solo registra aquellos bienes comercializados que cuentan con el arancel 0 desde el primer año y la tasa de variación anual (ver tabla 15).

Tabla 14.

¹¹ Se entiende por *expansión* del comercio al incremento del flujo comercial de un tipo de bienes como efecto de la apertura comercial, o sea, son bienes que ya se comercializaban, pero por eliminación de barreras cuantitativas el flujo incrementó (Petit, 2014).

¹² Se entiende por creación del comercio a la oferta y demanda de productos que antes no formaban parte de los intercambios comerciales entre los países y que, a causa de la reducción o eliminación de las barreras cuantitativas, encuentran mejores condiciones para ingresar en el mercado del socio (Petit, 2014).

Cantidad de líneas arancelarias en exportaciones e importaciones, por socio comercial y el mundo

Destino	Serie de años (antes y después de la firma del tratado)					
	Año X-2	Año X-1	Año X	Año X+1	Año X+2	Año X+3
Socio o bloque comercial	<i>Exportadas</i>					
	<i>Importadas</i>					
El mundo	<i>Exportadas</i>					
	<i>Importadas</i>					

Tabla 15

Cantidad de líneas arancelarias en exportaciones e importaciones con arancel 0 desde la entrada en vigor del ACR

Destino	Serie de años (después de la firma del tratado)					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Socio o bloque comercial	<i>Exportados</i>					
	<i>Tasa de variación</i>					
	<i>Importados</i>					
	<i>Tasa de variación</i>					

Las matrices son utilizadas para evidenciar si, como consecuencia de una ACR, existió o no un proceso de creación del comercio en virtud de las ventajas o condiciones otorgadas en el marco del acuerdo. Cuando no hay indicios de creación del comercio, el investigador debe analizar si es por efecto de deficiencias del proceso de negociación o si es a razón de la expansión del comercio, de ser el segundo caso, se recomienda seguir generando información para conocer el impacto real de esta expansión, dado que no siempre el aumento de la canasta exportadora es el objetivo, sino el aumento del flujo el comercio de bienes históricamente transados.

Referente a la tabla 15, el fin de registrar la tasa de variación de los bienes a los cuales se les aplica arancel 0 desde la entrada en vigor del tratado, es el de justificar si la desgravación arancelaria total es generadora de mayor dinamismo comercial, entonces, si la tasa de variación en los primeros años es alta, sería indicio de estar frente a un tratado con alta propensión a diversificar canasta exportados. Debe tomarse en cuenta que la tasa de variación conforme pase los años tiende a disminuir, en el momento en que se estanque es una señal de iniciar procesos de renegociación.

Índice de concentración y diversificación Herfindahl-Hirschman

El índice Herfindahl-Hirschman (IHH) es un indicador sintético que da a conocer el grado de concentración o diversificación que tiene un producto y socio comercial en función de las exportaciones totales de un país. Este índice se complementa con el *indicador de número de productos*, pues el aprovechamiento de un tratado no se determina únicamente por la diversificación de la canasta, si los nuevos productos tienen una participación muy baja en el total exportado.

En este sentido, el cálculo del IHH permite dar a conocer de forma normalizada cuál es el grado de importancia que tiene un producto en las exportaciones totales de país hacia un socio comercial, así como el grado de importancia que tiene este socio en las exportaciones totales del país.

Tabla 16.
Índice de concentración y diversificación Herfindahl-Hirschman

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ X^k ▪ XT ▪ i ▪ j ▪ t ▪ m = resto del mundo ▪ n = universo de productos según CUCI o SA a seis dígitos ▪ N = cantidad de productos exportados según CUCI o SA a seis dígitos <p>Donde:</p> <p>$\left(\frac{X_{ijt}^k}{XT_{ijt}}\right)^2$ = es el divisor de las exportaciones de un producto k de un país i a un país j en un periodo t y las exportaciones totales de un país i en un periodo t</p>	<p style="text-align: center;"><i>Índice de concentración – diversificación por socio</i></p> $IHH = \frac{\sum_{k=1}^n \left(\frac{X_{ijt}^k}{XT_{ijt}}\right)^2 - \frac{1}{N}}{1 - \frac{1}{N}}$ <p style="text-align: center;"><i>Índice de concentración – diversificación al resto del mundo</i></p> $IHH = \frac{\sum_{k=1}^n \left(\frac{X_{imt}^k}{XT_{imt}}\right)^2 - \frac{1}{N}}{1 - \frac{1}{N}}$

Los resultados del índice se leen entre los umbrales [0;1], de tal forma que, entre más cercano esté a 0 mayor es la diversificación por tanto la canasta exportadora al país j es amplia, entre más cercano esté a 1, más concentrado es el comercio, o sea, más dependiente es el país i a la

exportación de pocos productos. La clasificación de los resultados del índice se interpretan de tal manera que, un índice entre 0.0 y 0.10 define un mercado como *diversificado*, entre 0.11 y 0.18 lo define como *moderadamente concentrado* y los superiores a 0.18 como *concentrados*.

Ahora, hay dos criterios para definir si un ACR ha impactado positivamente. El primero es comparándolo los resultados del *indicador de número productos*, si esta tendencia es al alza, se corrobora con el IHH el grado de diversificación, en este caso, si ambos concuerdan se puede atribuir el impacto al tratado.

El segundo criterio supone el cálculo del IHH no solo con respecto al socio comercial, sino realizar también el IHH con el resto del mundo. Para atribuir el proceso de diversificación a un ACR, debería comprarse la evolución de IHH con el socio comercial y con el resto del mundo, donde la evolución de la diversificación (se acerque más a 0) debería ser más que proporcional con el socio comercial que con el mundo. De no ser así, probablemente la diversificación por cuestiones de mercado y no necesariamente como efecto del ACR.

También cabe la posibilidad de un escenario, donde históricamente los envíos de bienes al socio comercial estuviesen más concentrados al resto del mundo y después de entrada en vigor de un tratado esta tendencia se revierta, en un escenario así, es más fácil atribuir el impacto a un acuerdo.

Tasa de crecimiento anual y peso total del producto

Con este indicador se evidencia el dinamismo exportable de los productos exportados a un socio comercial como efecto de un ACR, para ello, inicialmente se debe determinar cuáles son los bienes más exportados y luego, para cada uno de estos, calcular su tasa de crecimiento y el peso de estos sobre las exportaciones totales al socio o bloque comercial.

El primer paso es el calcular la tasa de crecimiento anual de las exportaciones del producto al mercado del socio y también al resto del mundo, cuyo restado compara que tanto han crecido los envíos del producto al mercado del socio con respecto a los envíos de ese mismo producto al resto del mundo. Si la tasa crecimiento anual de un mercado específico es mayor que la tasa de crecimiento de las exportaciones al resto del mundo, se puede aseverar un incremento en el dinamismo exportar de cierto producto a causa de un ACR.



Tabla 17

Tasa de crecimiento anual de exportaciones, por socio o bloque y el resto del mundo

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ X^k ▪ i ▪ j ▪ m ▪ t ▪ T = número de años <p>Donde:</p> <p>$X_{ijt_1}^k$ = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al país j en el año 1 (final)</p> <p>$X_{ijt_0}^k$ = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al país j en el año 0 (inicial)</p> <p>$X_{imt_1}^k$ = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al resto del mundo en el año 1 (final)</p> <p>$X_{imt_0}^k$ = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al resto del mundo en el año 0 (inicial)</p>	<p><i>Tasa de crecimiento anual por socio</i></p> $TCA = \left(\frac{X_{ijt_1}^k}{X_{ijt_0}^k} \right)^{\frac{1}{T}} - 1$ <p><i>Tasa de crecimiento anual al resto del mundo</i></p> $TCA = \left(\frac{X_{imt_1}^k}{X_{imt_0}^k} \right)^{\frac{1}{T}} - 1$

Una vez lista la tasa de crecimiento anual, se complementa la información con el peso del producto en las exportaciones, el cual mide que tan significativo es con respecto a la canasta exportadora. Un producto o sector es significativo solo si al calcular su peso en un año o serie de años, su resultado es superior a 1%; su forma de cálculo se detalla en la tabla 18.

Tabla 18

Peso del producto o sector sobre las exportaciones totales a un socio o bloque

Datos requeridos	Fórmula
------------------	---------



- XT
- X^k
- i
- j
- t

Donde:

X_{ijt}^k = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al país j en el año t

XT_{ijt} = valor del total de las exportaciones de un país i al país j en el año t

Peso del producto en las exportaciones

$$PdP = \frac{X_{ijt}^k}{XT_{ijt}}$$

Recapitulando, para considerar que un ACR ha tenido impacto en las exportaciones de un país, se puede evaluar el dinamismo de los principales productos exportados a través de su crecimiento anual y su peso en las exportaciones. Un producto exportado es dinámico cuando su tasa de crecimiento anual en un mercado específico es mayor que su tasa de crecimiento al resto del mundo y, además, tiene cuanto menos una participación del 1% en el peso de las exportaciones a un país específico.

Índice de adaptación de las exportaciones

Un elemento importante para evaluar un acuerdo comercial es estudiar el comportamiento de la oferta con respecto a la demanda, dicho de otra forma, si las exportaciones de un país están correspondiendo a las necesidades del mercado de sus socios. Esto supondría que, si las importaciones de un socio aumentan en determinado producto o sector, las exportaciones del país deberían aumentar proporcionalmente o por lo menos seguir la tendencia especialmente si cuenta con condiciones preferenciales de acceso a mercado.

Si las exportaciones no están respondiendo a la variación en las importaciones del socio se entiende que estas exportaciones tienen baja capacidad de adaptación y hay un desaprovechamiento del tratado. Para calcular el índice de adaptación de las exportaciones (IAX) se requiere tomar en cuenta dos periodos específicos, que por lo menos tengan 5 años de diferencia para conocer cuál ha sido la tasa de variación de los parámetros para luego poder realizar a la operación de cálculo dispuesta en la tabla 19.

Tabla 19



Cuadernos de Política Económica por [Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible](#) se distribuye bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional](#).

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ X ▪ M ▪ MT ▪ <i>i</i> ▪ <i>j</i> ▪ <i>t</i> ▪ <i>k</i> <p>Donde:</p> <p>ΔX_{ijt}^k = la tasa de variación de las exportaciones del país <i>i</i> de un producto o sector <i>k</i> al país <i>j</i> en el periodo <i>t</i></p> <p>ΔX_{it}^k = la tasa de variación de las exportaciones totales del país <i>i</i> del producto o sector <i>k</i></p> <p>ΔM_{jt}^k = la tasa de variación de las importaciones totales del país <i>j</i> del producto o sector <i>k</i></p> <p>ΔMT_t^k = la tasa de variación de las importaciones totales del mundo del producto o sector <i>k</i></p>	<p style="text-align: center;"><i>Índice de adaptación de las exportaciones</i></p> $IAX = \frac{\Delta X_{ijt}^k - \Delta X_{it}^k}{\Delta M_{jt}^k - \Delta MT_t^k}$

Cuando se realiza las operaciones por producto o sector, los valores con tendencia positiva son indicativo de buena adaptación de las exportaciones a las demandas de los socios, a su inversa, valores negativos es un indicativo de poca capacidad de adaptación exportadora; en ambos casos, entre mayor sea el valor, mayor es su intensidad.

La importancia de usar este indicador para evaluar un ACR se fundamenta en la necesidad de encontrar algunos elementos que evidencien el aprovechamiento de un tratado, donde el escenario optimo es que, ante una mayor demanda de bienes del mercado extranjero, los exportadores del país puedan suplir esa demanda aprovechando de ante mano las facilidades de acceso a mercado. No sería lo ideal que un socio tenga que importar de terceros países a causa de la oferta deficiente del país con el cual tiene un tratado.

Cuando las exportaciones del país *i* crecen proporcional y sostenidamente con respecto a las importaciones del país *j* de un determinado producto, se concluye que hay un impacto positivo del ACR.

Índice de Theil

Es un índice complementario al IHH ya que su función técnicamente es la misma, determinar el grado de concentración y diversificación. La diferencia del este índice con respecto al IHH, es su análisis es por partes, donde, la primera parte calcula el grado de diversificación que hay entre dos grupos de estudio y la segunda parte computa el grado de diversificación dentro de cada grupo. Al sumar ambas partes se obtiene el índice de Theil.

Visto a la luz del comercio internacional, este indicador estudia el comportamiento de las exportaciones de un sector (compuesto por varias partidas CUCI a 5 dígitos) con respecto a las exportaciones totales del país (primer calculo) y seguido interpreta el comportamiento de cada partida con respecto al promedio del sector (o sea otros grupos). En la tabla 20 se detalla más sobre este indicador.

Tabla 20
Índice de Theil

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ X^k ▪ P = el valor promedio de todas las partidas ▪ n = número de partidas ▪ T_w = es el componente interno (within) ▪ T_B = es el componente entre grupos (between) ▪ s^g = la participación del sector g (CUCI a 3 dígitos) en las exportaciones totales del país ▪ T_g = es el IT de cada sector (CUCI a 3 dígitos) ▪ P_g = el valor promedio de las exportaciones del grupo g ▪ P = es el valor promedio de todas las partidas Donde: $\frac{X^k}{P}$ = la participación de cada partida en las exportaciones totales $\left(Ln \frac{X^k}{P} \right)$ = el valor de exportaciones de la partida k comparado al valor promedio 	<p style="text-align: center;"><i>Formula general del IT</i></p> $IT = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n \left[\frac{X^k}{P} * \left(Ln \frac{X^k}{P} \right) \right]$ <p style="text-align: center;"><i>Su descomposición</i></p> $IT = T_w + T_B$ <p style="text-align: center;"><i>Donde:</i></p> $IT = \sum_{g=1}^g s^g T_g + \sum_{g=1}^g s^g \left(Ln \frac{P^g}{P} \right)$

Con los resultados del indicador se obtiene el grado de diversificación o concentración de la canasta exportadora de un país. Su interpretación se hace de la siguiente forma: resultados entre 2 y 2.5 e inclusive menos indican alta diversificación, mientras que, números entre 2.6 y 4 e inclusive más indican alta concentración de exportaciones. A causa de la complejidad del indicador se recomienda utilizar softwares especializados como R, Stata y MatLab para su cálculo.

Hay que tomar en cuenta que el indicador parte del supuesto que el análisis de las exportaciones totales de un país al resto del mundo y con esto pretende evaluar a través del tiempo la evolución de la canasta exportadora. En el caso de los tratados comerciales únicamente se precisa adaptar las exportaciones y valores totales del país a los totales correspondientes al comercio con el socio; asimismo, se usará las partidas que formen parte las exportadas específicamente a ese mercado. Así será posible evaluar si hubo un proceso de diversificación o concentración de las exportaciones entre socios por mérito de un ACR.

Índice de Grubel Lloyd

Este índice tiene el potencial de mostrar la intensidad del comercio interindustrial¹³ o intraindustrial¹⁴ de los productos o sectores de un país y su socio o socios comerciales. La importancia de este indicador para evaluar un ACR yace en poder llevar a cabo análisis a nivel sectorial, para evaluar si la propensión del comercio fue a intensificar el intercambio de bienes similares pero diferenciados -intraindustrial- o más bien, si fue el intercambio de bienes distintos, es decir, no hay competencia entre sectores -interindustrial-.

No se puede alegar cual de los dos escenarios es el óptimo, esto depende de los objetivos del ACR y el tipo de economías de los socios, por ejemplo, la intensidad intraindustrial puede ser positiva si el objetivo es promover las exportaciones de productos que, aunque el otro país los produce y exporta, pueden competir por ser diferenciados. En otro escenario, la intensidad interindustrial

¹³ Refiere al comercio entre industrias diferentes, ya sea por un tema de ventajas comparativas o de dotación de factores diferenciada. Este tipo de comercio tiende a buscar los llamados *encadenamientos*.

¹⁴ Refiere al comercio entre industrias del mismo sector, este comercio se caracteriza por llevarse a cabo en escenarios de economías de escala o cuando hay diferenciación de productos.



puede ser positiva si el fin es promover encadenamientos productivos o suplir el mercado interno de bienes que antes no existían a precios competitivos.

Este indicador se puede calcular por producto, sector y a nivel país; es importante usar como referencia el CUCI para la clasificación. A nivel de productos se recomienda una desagregación a 4 o 6 dígitos, en el sectorial la desagregación debe ser 2 o 3 dígitos y a nivel país 1 dígito. Para el cálculo a nivel país, se recomienda realizar adicionalmente un método de ponderación simple para obtener mayor confiabilidad de los datos, cada uno de estos pasos se expresan en la tabla 21.

Tabla 21.
Índice de Grubel Lloyd

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ X^k ▪ M^k ▪ i ▪ j ▪ t ▪ k = producto o industria ▪ n = número de partidas ▪ P^k = el peso de la industria k en las exportaciones totales de un país i <p>Donde: X_{ijt}^k = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al país j en el año t M_{ijt}^k = valor total de las importaciones de un producto k del país i provenientes del país j en el año t</p>	<p><i>IGLL a nivel de producto</i></p> $IGLL_{prod} = 1 - \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{X_{ijt}^k + M_{ijt}^k}$ <p><i>IGLL a nivel de industria</i></p> $IGLL_{ind} = 1 - \frac{ X_{ijt}^k - M_{ijt}^k }{X_{ijt}^k + M_{ijt}^k}$ <p><i>IGL a nivel país</i></p> $IGLL_{pais} = 1 - \frac{\sum X_{ijt}^k - M_{ijt}^k }{\sum (X_{ijt}^k + M_{ijt}^k)}$ <p><i>Ponderación</i></p> $IGLL = \sum_{k=1}^n IGLL^k * P^k$

El IGL se interpreta de forma tal que:

- Valores entre 1 y 0.33 indican la mayor intensidad de comercio intraindustrial, o sea, exporta e importa los mismos tipos bienes.
- Valores entre 0.33 y 0.10 da razón de tendencia a comercio intraindustrial
- Valores entre 0.10 y 0 indican mayor intensidad de comercio interindustrial, equivalente a poca o nula relación entre los bienes exportados e importados.

Como fue mencionado, la interpretación de los valores al contexto dependerá de los objetivos del tratado e inclusive del sector, en el caso de existir un interés específico de promoción de mercados.

Coefficiente de participación o penetración de mercado

Conocer la participación que está teniendo un producto o sector en el mercado del socio comercial es un parámetro importante para saber si un acuerdo comercial realmente está impulsando los sectores con mayor interés de promoción. Para esto, se puede usar el *coeficiente de participación* cuya función es medir el desempeño exportador de un producto o sector nacional con respecto a las importaciones del socio, visto de otra forma, si hubo un aumento o disminución real de las importaciones del socio comercial después de firmar un tratado.

Este utilizar el coeficiente se obtienen valores en 0 y 1, donde, entre más se acerque a 0, menor es la participación en el mercado del socio, es decir, tiene menos propensión a penetrar el mercado de destino. En sentido contrario, entre más se acerque a 1, da razón de mayor participación de mercado, entonces se puede decir que su propensión a penetrar el mercado de destino es alta.

Tabla 22.
Coefficiente de participación de mercado

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ X^k ▪ MT ▪ i ▪ j ▪ t <p>Donde:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ X_{ijt}^k = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al país j en el año t 	<p style="text-align: center;"><i>Coefficiente de participación de mercado</i></p> $CPM = \frac{X_{ijt}^k}{MT_{jt}}$

<ul style="list-style-type: none"> ▪ MT_{jt} = valor total de las importaciones del país j en el año t 	
--	--

El coeficiente puede calcularse por productos, así como por sectores, en el primer caso se recomienda usar como referencia el CUCI a 5 dígitos y en el segundo caso a 2 o 3 dígitos equivalente a sectores. Además, puede adaptarse a comercio entre un país y un bloque regional, sumando en este caso el valor total de todas las importaciones de los países que conforman el bloque.

Al analizar el desempeño de las exportaciones bidireccionalmente da razón de cuales sectores o tipo de empresas han tenido mayor existo en su flujo comercial durante el periodo de vigencia del tratado.

Indicador de valor unitario de productos

El aumento de las importaciones no explica por sí mismo si es por efecto directo de un tratado, ante lo cual el *coeficiente de participación de mercado* debe acompañarse con el indicador de valor unitario (IVU). La razón de usar el IVU se fundamenta bajo la lógica que la reducción del precio del bien en el mercado de destino a causa de la desgravación arancelaria propicia una mayor participación de mercado.

Hay dos formas de conocer el valor unitario de un bien y estas dependerán de la información disponible. La primer forma y más sencilla, es acceder a bases de datos del país importador que reflejen el valor unitario de los productos (con costos de aduana incorporados), no obstante, no todos los países cuentan con este tipo de registros o no los hacen públicos entonces se hace necesario realizar el cálculo por parte del investigador.

La segunda forma es realizar el cálculo directamente dividiendo el valor de las importaciones entre el volumen de la importación de un bien específico registradas por el país de destino, sin embargo, no se debe usar el promedio simple a un año, sino el promedio ponderado de un bienio o trienio.

Del mismo modo, lo recomendable es usar el máximo nivel de desagregación disponible, como mínimo a 6 dígitos del SA, porque para este caso la meta es conocer el valor unitario de un bien,

no de un grupo de bienes. A su vez, esta es la limitación de este indicador ya que no es aplicable para el análisis por sector.

Tabla 23.
Indicador del valor unitario de productos

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ k ▪ t ▪ VM = valor total de las importaciones ▪ QM = cantidad total de las importaciones ▪ r = el valor del bienio o trienio <p>Donde: VM_t^k = valor total de las importaciones de un producto k el año t QM_t^k = cantidad total de las importaciones de un producto k en el año t</p>	<p style="text-align: center;"><i>Valor unitario de un producto</i></p> $VU = \left(\frac{VM_t^k}{QM_t^k} * \frac{VM_t^k}{QM_r^k} \right) + \left(\frac{VM_{t+1}^k}{QM_{t+1}^k} * \frac{VM_{t+1}^k}{QM_r^k} \right) + \left(\frac{VM_{t+2}^k}{QM_{t+2}^k} * \frac{VM_{t+2}^k}{QM_r^k} \right)$

Lo resultados de este indicador en conjunto con el CPM, se interpreta de la siguiente forma:

- Si hay un aumento en la participación de mercado de un determinado bien pero su valor unitario se mantuvo, la posibilidad que el incremento en la participación sea un impacto del tratado es baja.
- Si la participación de mercado aumenta y el precio de los bienes disminuye por efecto de la desgravación arancelaria disminuye, la probabilidad que este sea un impacto del acuerdo es alta.
- Si la participación de mercado se mantiene constante y los precios de los bienes no disminuyen, el acuerdo se está desaprovechando, por lo tanto, no tiene ningún tipo de impacto.

Como comentario final, para obtener el resultado óptimo de este indicador es recomendable usar como referencia únicamente las estadísticas de productos que ingresaron al socio o bloque acogiendo el beneficio del acuerdo comercial , ya que se debe recordar que no todos los productos de una misma partida arancelaria (a 6 u 8 dígitos) ingresan con el arancel acordado, ya sea por no cumplir con las normas de origen o por las dificultades de un exportador de adaptar sus productos a ciertos requisitos adicionales solicitados.

Índice de Balassa

El índice de Balassa mide el grado de importancia de un producto dentro de la canasta exportadora de un país a otro mercado (sea un socio o un grupo de socios) con referencia a la importancia de las exportaciones totales de ese país con respecto a las exportaciones totales de este producto hacia el resto del mundo.

Este índice por lo general se calcula en función de las exportaciones, no obstante, también se puede generar en función de las importaciones, en casos específicos como ausencia de datos, por interés del investigador en corroborar distorsiones de mercado (dadas por su valor CIF). La idea es realizar los dos cálculos para comparar la información e indagar más sobre los distorsionantes, para comprender mejor el indicador, ver la tabla 25.

Tabla 24
Índice de Balassa

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ X^k ▪ XT ▪ M^k ▪ MT ▪ i ▪ j ▪ $m =$ el resto del mundo ▪ t <p>Donde:</p> <p>$X_{ijt}^k =$ valor total de las exportaciones de un producto k del país i al país j en el año t</p> <p>$XT_{ijt} =$ valor total de las exportaciones del país i desde el país j en el año t</p> <p>$X_{imt}^k =$ valor total de las exportaciones de un producto k del país i al mundo en el año t</p> <p>$XT_{imt} =$ valor total de las exportaciones del país i al mundo en el año t</p> <p>*Para el caso de las importaciones se lee de la misma forma, sustituyendo únicamente la palabra exportaciones.</p>	<p><i>Índice de Balassa para exportaciones</i></p> $IB = \frac{\frac{x_{ijt}^k}{XT_{ijt}}}{\frac{x_{imt}^k}{XT_{imt}}}$ <p><i>Índice de Balassa para importaciones</i></p> $IB = \frac{\frac{M_{jit}^k}{MT_{jit}}}{\frac{M_{jmt}^k}{MT_{jmt}}}$

En este índice, si el resultado de un producto o sector K equivale a 117, esto significa que, el país i tiene una ventaja comparativa con respecto al país j 117 veces mayor en la exportación del producto k , por tanto, este producto tiene más potencial de ser exportado hacia el mundo, así como al país j . Cuando se está en evaluado un impacto un acuerdo comercial, el IB es útil para indicar cuales sectores exportadores son los que más competitividad real han desarrollado, ya que su variación no está sujeta únicamente al mercado meta sino con respecto al mundo, dando mayor precisión de su tasa de variación, de ahí la importancia de usarlo en series de tiempo.

Cuando se realiza el cálculo de exportaciones e importaciones y en un caso el resultado es mayor a 0 y el otro menor, es vital profundizar en el análisis a razón que hay distorsionantes que evitan eficiente flujo del comercio, esto es de mayor importancia en el caso de los tratados comerciales porque es un indicativo de subaprovechamiento del acuerdo.

Índice de especialización exportadora

Este tiene una ligera variación con respecto al de Balassa y es en su denominador, donde generalmente se usa como referencia el mercado mundial, es este caso se usa un mercado o socio específico. Su lectura es similar al IB, pero en este caso valores superiores a 1 equivalen alto nivel de especialización exportadora de un producto o industria y, valores menores a 1 indican bajo nivel de especialización exportadora.

Tabla 25
Índice de especialización exportadora

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ XT ▪ MT ▪ i ▪ j ▪ t <p>Donde: X_{it}^k = valor total de las exportaciones de un producto k del país i en el año t XT_{it}^k = valor total de las exportaciones del país i en el año t</p>	<p style="text-align: center;"><i>Índice de especialización exportadora</i></p> $IEE = \frac{\frac{X_{it}^k}{XT_{it}^k}}{\frac{M_{jt}^k}{MT_{jt}^k}}$

M_{jt}^k = valor total de las importaciones de un producto k del país j en el año t MT_{jt} = valor total de las importaciones del país j en el año t	
--	--

La razón de contar con información del nivel de especialización exportadora yace esencialmente para brindar información al evaluador de una ACR de cuales productos o sectores son los que mejor se han especializado para competir en el mercado del socio y así formular mejores beneficios cuando se esté en procesos de renegociación del acuerdo.

Índice de ventajas comparativas reveladas

La competitividad es uno de los temas que ocupa los tratados, pues se procura mejorar la competitividad de las empresas y sectores mediante su intercambio comercial en mercados extranjeros. Entonces, medir el desempeño de un producto o sector resulta ser importante para conocer si un ACR ha promovido o no la competitividad en los sujetos esperados.

El esquema general del índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR) plantea que las ventajas comparativas de un país pueden ser reveladas por sus flujos reales de comercios, incluyendo sus costos asociados y diferencias entre los países. Por consiguiente, el IVCR puede ser utilizado para develar las ventajas o desventajas comparativas del intercambio comercial a nivel de bienes o industria, entre un país y su socio o socios comerciales.

Tabla 26
Índice de ventajas comparativas reveladas

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ X ▪ M ▪ i ▪ t ▪ k ▪ m = el resto del mundo <p>Donde: X_{ijt}^k = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al país j en el año t</p>	<p><i>Índice de ventajas comparativas reveladas</i></p> $IVCR = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{X_{imt}^k + M_{imt}^k}$

M_{ijt}^k = valor total de las importaciones de un producto k del país i desde el país j en el año t X_{imt}^k = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al mundo en el año t M_{imt}^k = valor total de las importaciones de un producto k del país i desde el mundo en el año t	
--	--

Los resultados del indicador pueden reflejar en valores positivos y negativos, donde, valores positivos equivalen a superávit y los negativos a déficit en los intercambios comerciales. De forma específica, todos aquellos valores mayores a 0 son señal de estar frente a un sector competitivo o con potencial exportador, y con valores menores a 0, están los sectores poco competitivos, por tanto, importadores netos.

Si se está exportando con desventajas comparativas equivale a un desaprovechamiento del costo oportunidad, en otro sentido, si las exportaciones de bienes o sectores con ventajas comparativa aumenta después de la entrada en vigor del tratado, hay un aprovechamiento del costo oportunidad y esto equivale un impacto positivo en las industrias más competitivas del país.

Una limitación de este indicador es no ser muy preciso en el análisis sectorial por efectuar un promedio de toda la industria y ante la situación planteada, sus resultados serán significativos de acuerdo con el mayor grado de homogeneidad de las empresas. En escenarios donde los sectores tienen alta heterogeneidad empresarial, realizar este cálculo podría generar pérdida de información importante, por esa razón se recomienda estudiar bien el sector antes realizar la estimación para tomar la decisión de hacerla individual o sectorial.

Un comparativo entre dos periodos (entrada en vigor del TLC y 10 años después) permite reflejar si los países mantienen a través del tiempo la misma ventaja comparativa en los sectores o productos estudiados. Esto servirá para encontrar cuales sectores mejoraron (o no) sus condiciones, especialmente si estos eran claves en las negociaciones del acuerdo marco del tratado.

Índice de ventajas comparativas no explotadas

El índice de ventajas comparativas no explotadas (IVCN) es una variante del IVCR y su objetivo es medir cuales productos o sectores de un país son competitivos en el mercado extranjero y no están siendo destinados al mercado del socio o bloque de socios. Entonces, en vez de medir el desempeño de un bien en el mercado del socio como se hace con el IVCR, este índice evalúa primeramente los productos con ventajas comparativas internacionales y luego las con respecto al mercado del socio para ver si se están explotando las ventajas o no.

La tabla 27, muestra dos fórmulas, la primera corresponde a la medición del peso del producto o sector k (aunque se recomienda usar productos) en los envíos del país i al mundo m , dividiéndolo entre el peso que tiene ese producto o sector k en las importaciones totales mundiales, con esto se identifican cuales productos del país i tiene una ventaja comparativa de corte mundial.

La segunda fórmula mide el peso del producto o sector k en las importaciones del país j del país i , dividido entre el peso que tiene ese producto o sector k en las importaciones del país j . El desarrollo de este proceso se visualiza en la tabla 27.

Tabla 27
Índice de ventajas comparativas no explotadas

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ XT ▪ MT ▪ t ▪ k ▪ i ▪ j ▪ $m =$ el resto del mundo <p>Donde: X_{iwt}^k = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al mundo en el año t XT_{iwt} = valor total de las exportaciones del país i al mundo en el año t M_{wt}^k = valor total de las importaciones de un producto k del mundo en el año t</p>	<p style="text-align: center;"><i>IVCN según el mundo</i></p> $IVCN_{mundo} = \frac{\left(\frac{X_{iwt}^k}{XT_{iwt}}\right) - 1}{\left(\frac{M_{wt}^k}{MT_{wt}}\right) + 1}$ <p style="text-align: center;"><i>IVCN según el destino</i></p>

<p>MT_{wt} = valor total de las importaciones del mundo en el año t</p> <p>M_{jit}^k = valor total de las importaciones del país j de un producto k del país i en el año t</p> <p>MT_{jit} = valor total de las importaciones del país j del país i en el año t</p> <p>M_{jwt}^k = valor total de las importaciones de un producto k del país j desde el mundo en el año t</p> <p>MT_{jwt} = valor total de las importaciones del país j desde el mundo en el año t</p>	$IVCN_{destino} = \frac{\left(\frac{M_{jit}^k}{MT_{jit}} \right)^{-1}}{\left(\frac{M_{jwt}^k}{MT_{jwt}} \right)^{+1}}$
---	--

Los resultados son interpretados en orden, iniciando con el mundo y luego con base en el mercado del socio comercial, de la siguiente manera:

1. El primer indicador tomará valores entre 1 y -1, dentro de los cuales los valores entre 0 y -0.33 indican desventaja comparativa y valores menores a -0.33 confirman desventaja absoluta, mientras que, valores entre 0 y 0.33 equivalen a ventaja comparativa potencial y aquellos que pasen el rango de 0.33 determinan una ventaja comparativa real.
2. De los resultados obtenidos, se seleccionan todos los bienes o sectores con un rango entre 0.33 o más para hacer el análisis comparativo con el segundo cálculo.
3. Se procede a realizar la segunda fórmula usando como referencia los productos destacados en el primer calculo y se aplica la misma lógica en los rangos de resultados para determinar si estos productos también están siendo explotados de la misma forma con un país con el cual tiene un tratado comercial, de no ser así se puede concluir que tiene un VCRN.

Los resultados se estudian por partes, por ejemplo, si se detalla que el bien está ingresando al mercado del socio con VC, pero antes del acuerdo no lo hacía, se puede hablar de un aprovechamiento del tratado. En el caso que el bien no esté ingresando al mercado del socio puede

deberse a dos posibles escenarios: a) no tiene una demanda y b) el producto es importado por el socio comercial desde otros países, este último indicaría un desaprovechamiento del tratado.

Al detectar cuales sectores o productos tiene VC mundiales y no han podido ingresar al mercado meta por la competencia de otros países, es una señal a los evaluadores y tomadores de decisión para negociar mejores condiciones dentro del acuerdo a futuro.

Índice de comercio intrarregional

Formulado para medir la intensidad de comercio entre un grupo de países como uniones aduaneras o ACR, el índice de comercio intrarregional (ICIR) es la base para otras derivaciones de índices que como el de intensidad del comercio y cambio de patrones del comercio.

El ICIR calcula el peso relativo que tienen los flujos comerciales entre un grupo países alineados por un ACR o por grados más avanzados de integración, con respecto a los flujos comerciales que este bloque tiene con el mundo, de esta forma, compara si el mercado interno es más importante que el mundial o viceversa.

La utilidad de este indicador yace en la oportunidad de conocer qué tan importante es para un país (y sus socios) el pertenecer a un ACR u otro tipo de integración comercial. Inclusive puede darse casos que antes de pertenecer al acuerdo el comercio era positivo, pero por aspectos como políticas de comercio internas del bloque, el patrón se invierta; claramente este escenario no es el óptimo, pero si una posibilidad.

La fórmula de este índice aplica para exportaciones, importaciones y balanza comercial (ver tabla 28) y al aplicarla en los tres casos se puede obtener la proporción que representa el comercio entre los países de un bloque para el país *i*.

Tabla 28.
Índice de comercio intrarregional

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ XT ▪ MT ▪ <i>i</i> ▪ <i>j</i> 	<p style="text-align: center;"><i>ICIR para exportaciones</i></p> $ICIR = \frac{\sum_{i=1}^n X_{ijt}}{\sum_{i=1}^n XT_{it}}$

<ul style="list-style-type: none"> ▪ t ▪ n = número de partidas arancelarias <p>Donde: X_{ijt} = valor total de las exportaciones del país i al grupo de países j en el año t XT_{it} = valor total de las exportaciones del país i en el año t *Para el caso de las importaciones se lee de la misma forma, sustituyendo únicamente la palabra exportaciones.</p>	<p><i>ICIR para importaciones</i></p> $ICIR = \frac{\sum_{i=1}^n M_{ijt}}{\sum_{i=1}^n MT_{it}}$ <p><i>ICIR para balanza comercial</i></p> $ICIR = \frac{\sum_{i=1}^n (X_{ijt} + M_{ijt})}{\sum_{i=1}^n (XT_{it} + MT_{it})}$
--	---

Los resultados entre más cerca estén de 0 da razón de un escenario de escaso o nulo flujo comercial entre la región y 100 indica comercio únicamente entre los socios, o sea, no se depende del mercado mundial. Entre ambos extremos, la oscilación de los resultados indicará que tan integrada está la región, por ejemplo, valores superiores 30 indican cierto grado de integración, mientras que, valores superiores a 60 ya son indicios de integración fuerte.

El mejor escenario de un acuerdo conformado por más de dos países es el incremento de su comercio intrarregional, cuando esto no sucede, el impacto de un acuerdo es difícil de evidenciar y podría deberse a un mal aprovechamiento o a un mal diseño del tratado.

Indicador de cambios de patrones del comercio

Dentro del grupo de ICIR está el indicador de patrones del comercio (ICPC), su función es mostrar si hubo variación país entre el su flujo comercial entre los socios de un ACR después de firmado el tratado comercial. Su análisis es uno de los más reveladores para evaluación de impacto, pues se espera que después de firmado un acuerdo el flujo de comercio mejore. Por tanto, su lectura indica, cuando el resultado es positivo, que el comercio incremento después de la firma del tratado y, cuando es negativo, supone la merma del comercio. El indicador por lo general se utiliza para medir las exportaciones, sin embargo, también aplica para el caso de las importaciones, en ese caso, únicamente se cambia la variable X (de exportaciones) por la variable M (de importaciones).

Tabla 29.
Indicador de cambios de patrones del comercio

Datos requeridos	Fórmula
	
<p>Cuadernos de Política Económica por Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible se distribuye bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional..</p>	

<ul style="list-style-type: none"> ▪ X ▪ i ▪ j ▪ t <p>Donde: Δx_{ij} = tasa de participación de las exportaciones entre los países <i>i</i> y <i>j</i>. $\frac{x_{ij}^{t1}}{x_i^{t1}}$ y $\frac{x_{ij}^{t0}}{x_i^{t0}}$ = participación de las exportaciones de un país <i>i</i> dirigidas al país <i>j</i> sobre el total de exportaciones del país <i>i</i> en los periodos 1 y 0.</p>	<p><i>Indicadores de cambio patrones del comercio</i></p> $\Delta x_{ij} = \frac{x_{ij}^{t1}}{x_i^{t1}} - \frac{x_{ij}^{t0}}{x_i^{t0}}$
---	---

A pesar de haberse mencionado que este indicador se implementa para verificar si hubo cambios en el comercio, hay situaciones puntuales que lo hacen imperfecto, entre ellas, cambios en la participación de un socio en el comercio mundial (aumentan sus exportaciones totales hacia el mundo), existencia de ventajas comparativas que fomenten el comercio recíproco (no por la eliminación de medidas de frontera), mejoras de infraestructura. Por sus imperfecciones, el indicador no es suficiente para conjeturar que el cambio de patrones es resultado, en exclusiva, de un proceso de integración, por ello el investigador debería complementar la evidencia con el conjunto de indicadores propuestos.

Índice de intensidad del comercio

Este índice tiene como función corregir el *sesgo geográfico* al incorporar dentro de sus parámetros el peso que tiene un socio o socios comerciales en relación con el mundo. En la aplicación, es usado para calcular las exportaciones, importaciones y el saldo comercial de un país con respecto a sus contrapartes.

Tabla 30
Índice de intensidad del comercio

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ XT ▪ MT ▪ i ▪ j 	<p><i>IIC para exportaciones</i></p>

<ul style="list-style-type: none"> ▪ t ▪ X_m = valor de las exportaciones mundiales ▪ M_m = valor de las importaciones mundiales ▪ n = número de partidas <p>Donde:</p> <p>X_{ijt} = valor total de las exportaciones de un país i al país j en el año t</p> <p>M_{ijt} = valor total de las importaciones de un país i al país j en el año t</p> <p>XT_{it} = valor total de las exportaciones del país i en el año t</p> <p>MT_{it} = valor total de las importaciones del país i en el año t</p>	$IIC X = \frac{\left(\frac{\sum_{i=1}^n X_{ijt}}{\sum_{i=1}^n XT_{it}} \right)}{XM_t}$ <p style="text-align: center;"><i>IIC para importaciones</i></p> $IIC M = \frac{\left(\frac{\sum_{i=1}^n M_{ijt}}{\sum_{i=1}^n MT_{it}} \right)}{MM_t}$ <p style="text-align: center;"><i>IIC para balanza comercial</i></p> $IIC M = \frac{\left(\frac{\sum_{i=1}^n (X_{ijt} + M_{ijt})}{\sum_{i=1}^n (XT_{it} + MT_{it})} \right)}{\frac{\sum_{i=1}^n (XT_{it} + MT_{it})}{(XM_t + MM_t)}}$
---	---

Este índice es funcional realizarlo en una serie de tiempo, que incorpore como mínimo 5 años antes de la puesta en marcha del acuerdo y 10 años después, así la línea que indica la intensidad mostraría si antes y después del acuerdo el comercio se intensificó entre los socios.

Modelo gravitacional

El modelo gravitacional como bien lo dice su nombre se basa en los postulados de la *Ley de la Gravitación Universal* de Newton. Su postulado planteaba que la atracción entre dos cuerpos es directamente proporcional al tamaño de sus masas e inversamente proporcional al cuadrado de la distancia que los separa. En este sentido se asocia la ley para explicar la intensidad del comercio entre dos países o bloques comerciales, donde la masa de los cuerpos se análoga con el tamaño del mercado, medido generalmente por el PIB nominal y, la distancia, con la distancia geográfica entre ambos países, medida a partir de sus capitales o centros económicos.

Aunque el *modelo base* es relativamente básico, en la revisión bibliográfica hecha se identificaron variantes del modelo que agregan más variables para interpretar con mayor presión el impacto de un acuerdo comercial en la economía de los países. Inclusive el tema ha se prestado para discutir si la variable equivalente a masa (PIB nominal) debería ser sustituida por *población*, sin embargo, no hay consenso en este tema, porque hay quienes deducen que una mayor población

genera menos importaciones por tener más mano de obra disponible en la industria nacional, y otros, al contrario que mayor población significa mayores importaciones.

Por ser este modelo una regresión lineal, la revisión bibliográfica también permitió identificar que en su aplicación, lo común es tomar como base el modelo estándar y agregar otras variables explicativas, que son las idóneas para estudiar la evolución de comercio según: el tipo de acuerdo, características de las economías de los socios comerciales, patrones históricos de comercio, costos de transporte, restricciones y tipo de bienes (inclusive servicios) que ofrece cada una de las partes. El crear modelos a partir de las características propias de los países, es después de todo, lo más pertinente para llegar a medir con mayor precisión el impacto generado por sus flujos comerciales a través del tiempo.

Para efectos de los objetivos de este documento (evaluar el impacto de un acuerdo comercial), se acoge la propuesta de López y Muñoz (2008), la cual, incorpora variables explicativas en la línea de: suscripción de acuerdo un tratado de libre comercio y suscripción de un acuerdo de complementación económica¹⁵. En este modelo, los autores deciden dividir las variables en dos tipos a pesar ser ambas un *acuerdo comercial*, pues argumentan que ambas impactan al comercio de forma distinta, donde, los acuerdos de complementariedad económica promueven una mayor apertura en el comercio de bienes, mientras que, los TLC una mayor cobertura.

En la tabla 31 se describen dos ecuaciones del modelo, la primera ecuación incluye únicamente como variable explicativa *acuerdo comercial* y en la segunda ecuación, esta variable se sustituye por las variables explicativas mencionadas en el párrafo anterior.

Tabla 31
Modelo gravitacional

Datos requeridos	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> ▪ i ▪ j ▪ t ▪ ε = error aleatorio 	<p><i>Modelo gravitacional – ecuación I</i></p>

¹⁵ Entiéndase como acuerdos de asociación o integración económica.

Donde:

$DIST_{ij}$ = distancia entre los países i y j

INT_{ijt} = valor del intercambio comercial entre los países i y j en el periodo t

$PIB_{it} + PIB_{jt}$ = suma del producto interno bruto del país i y j en el periodo t

AC_{ijt} = variable dicotómica que toma valor 1 cuando los países han suscrito un acuerdo comercial en el periodo t y 0 cuando no.

TLC_{ijt} = variable dicotómica que toma valor 1 cuando los países han suscrito TLC en el periodo t y 0 cuando no.

ACE_{ijt} = variable dicotómica que toma valor 1 cuando los países han suscrito un acuerdo de asociación o integración en el periodo t y 0 cuando no.

$$\ln(INT_{ijt}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(PIB_{it} + PIB_{jt}) + \beta_2 \ln(DIST_{ij}) + \beta_3(AC_{ijt}) + \varepsilon$$

Modelo gravitacional – ecuación II

$$\ln(INT_{ijt}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(PIB_{it} + PIB_{jt}) + \beta_2 \ln(DIST_{ij}) + \beta_4(TLC_{ijt}) + \beta_5(ACE_{ijt}) + \varepsilon$$

El uso de la primer formula se puede implementar cuando el país no tenga acuerdos de asociación o regionales y únicamente TLCs. Lo recomendable es siempre hacer el cálculo de ambas fórmulas para comparar cuál de los dos resultados posibles permite hacer una interpretación adecuada del impacto del comercio que el investigador desea explicar.

La forma más común para averiguar si hubo incidencia de los tratados comerciales en la creación, desviación o expansión del comercio entre los países, es usar el *coeficiente de determinación* (R^2) como medida de fiabilidad o bondad de ajuste del modelo con respecto a los datos comerciales. En este caso, entre más cercano esté R^2 a 1 querrá decir que las variables TLC y ACE explican de mejor forma la variación del comercio entre ambos países y entre más cercano este R^2 a 0 indica que no hay representatividad del modelo, o sea, las variables no explican el cambio en los flujos del comercio.

4.3 Bases de datos

Con el fin de procurar la mejor calidad, validez y fiabilidad de los resultados se recomienda utilizar datos generados por fuentes primarias de información como lo son las instituciones estatales con credenciales para la generar y publicar datos, usualmente estas tareas la asumen



bancos centrales (estatales) e instituciones públicas de estadísticas y censos. Cuando el acceso de información sea restringido de alguna forma, ya sea por temas políticos internos o por su existencia de ellos, es igualmente válido recurrir bases de datos de organismos internacionales, mismos que por lo general obtienen la información directamente de las instituciones gubernamentales.

La ventaja de trabajar con datos de organismos internacionales es obtener información estandarizada y con ella se pueden realizar comparaciones de acuerdo con las variables de interés, como periodos, países o regiones, productos o sectores, entre otras. El proceso de búsqueda de bases de datos generalmente es compleja ya que hay una gama amplia de estas y el investigador no siempre encuentra inmediatamente los datos tal como los requiere, a razón de esta situación se recomienda consultar el cuaderno de trabajo de Trejos, Martínez y Alonso (2018) llamado *Sistematización de bases de datos sobre comercio internacional: Una revisión sobre su estado actual*, el cuál realiza una revisión y esboza las principales bases de datos especializadas en comercio internacional, estas son:

- The Atlas of Economic Complexity 2.0
- Pankaj Ghemawat
- Resource Trade. Earth
- A World of Oil
- UN Comtrade Analytics
- Internacional Trade Center (ITC)
- Asia Pacific Energy Portal
- The Globe of Economic Complexity
- International Trade in Goods based on UN COMTRADE
- GFCC The Competitiveness Decoder
- WITS World Integrated Trade Solution
- Resources Futures
- GED VIZ- Dinámica Económica Global
- The Observatory of Economic Complexity
- RTA Exchange
- Magic Plus- Module to Analyze the Growth of International Commerce
- SICE- Sistema de Información Sobre Comercio Exterior
- Sistema de Integración sobre Integración y Comercio



- INTAL Interactivo
- World Bank Open Data
- Portal Integrado de Información Comercial I-TIP
- TAO- Tariff Analysis Online

Dentro del documento citado anteriormente se puede obtener información ampliada sobre la descripción genera, objetivos, series de datos, origen y obtención de los datos, aspectos de visualización, qué se puede hacer con los datos y otros elementos adicionales según las características de cada una. El trabajo realizado por Trejos et al (2018) es conveniente para que los investigadores puedan guiarse de forma eficiente en el proceso de recopilación de datos.

5. CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Dentro del marco de la mayoría de los acuerdos comerciales existen cláusulas que abordan la temática de *administración del tratado* y aunque éstas involucran distintos temas conforme a los intereses de las partes, el registro de los datos y la evaluación de resultados (impactos) siempre forma parte de los elementos que las contienen. La importancia de llevar a cabo las evaluaciones de impacto no yace en el simple hecho de cumplir con la cláusula y llevar registros, sino que, los tomadores de decisiones puedan adoptar medidas con forme a los resultados de un tratado comercial en vigor. Por ejemplo, cuando se evidencia desaprovechamiento puede mejorarse las condiciones; asimismo, aplicaría para situaciones cuando los resultados son negativos.

Como se menciona dentro del documento, el comercio internacional es altamente dinámico a tal punto que es difícil predecir el éxito que tendrán los acuerdos comerciales, aun cuando las cláusulas se hayan formulado de la mejor manera, inclusive la entrada de vigor de otro acuerdo ya sea, de países competidores en el tipo de bienes que transan o socios, puede incidir en el desempeño y aprovechamiento de los propios tratados. Por tanto, la periodicidad de las evaluaciones toma importancias si lo deseable es promover la internacionalización de la economía nacional en condiciones óptimas y con las mejores prácticas de libre comercio.



El método aquí mostrado proporciona elementos generales para que los investigadores, funcionarios públicos y agentes del sector privado puedan obtener información para comprender los fenómenos asociados a la firma de un tratado después de estar vigente. Aunque para cada caso hay *flexibilidad* para adaptar los datos por sector o sectores e inclusive productos el método no proporciona en su totalidad la información para tomar decisiones, estos dependerán en gran medida en la capacidad de la persona que genere la información en interpretarla a su contexto e intereses.

Asimismo, mediante el estudio de los indicadores propuestos y las bases de datos, se tiene claro que la información no está disponible tal cual se necesita, esto implica que debe darse un tratamiento de datos minucioso para poder generar estadísticas comparables entre países y tal tarea se complica de acuerdo con la cantidad de países que intervienen en un arreglo comercial. En algunos casos la limitante de acceder a información actualizada o que siga los estándares internacionales podría impedir la realización de algunos cálculos.

No obstante, la cantidad de indicadores propuestos en este trabajo y el tipo de información permite llegar a conclusiones -aun sin poder calcular todos- sobre el impacto que ha tenido la puesta en marcha de un tratado. De esta forma el documento cumple el objetivo de brindar distintas herramientas a los investigadores para llevar a cabo una evaluación ex post de impacto que permitan generar la información suficiente para la toma de decisiones y con ello poder tomar decisiones de política comercial para mejorar aquellos donde no se da un aprovechamiento o inclusive mejorar aquellos puntos donde se estén mostrando resultados satisfactorios.

5.2 Limitaciones y recomendaciones

Como se mencionó anteriormente, los alcances de los indicadores propuestos son únicamente para el flujo de bienes y no contemplan el tema de servicios y capitales. Por tanto, la evaluación ex post solo logra evidenciar el impacto que tuvo la firma de un acuerdo comercial en el intercambio de mercancías entre los países firmantes.

Con respecto a las limitaciones, la posibilidad de calcular los indicadores dependerá de la información disponible, es decir, qué tan completas estén las bases de datos de cada uno de los



países o, en su defecto, de organismos internacionales. Son varias las razones que pueden incidir a la hora de calcular los indicadores, seguidamente se detallan algunas de las más comunes:

- No todas las bases de datos clasifican la información en la nomenclatura CUCI, esto limita la posibilidad de generar estadísticas que respeten los estándares internacionales.
- Algunos países dan acceso limitado a datos relativos a mercancías, entre más desagregada sea la información, es más difícil de conseguirla.
- Las series de tiempo disponibles para cada país no siempre son las mismas. Algunas son muy cortas mientras que las del otro país muy largas, también es usual tener series incompletas con años sin datos, en ocasiones se reportan cambios en los métodos de registro por tanto los datos cambian significativamente e inclusive hay casos donde llevan años sin reportar datos.
- Las unidades de medida como el valor no siempre están en US\$ y hay que hacer la conversión manualmente.
- Se registran los montos brutos y no los valores FOB y CIF como corresponde.
- En las bases de datos internacionales la información no siempre es la más actualizada, por lo general, tiene uno o dos años de rezago.
- Algunas bases de datos no dan la opción de descargar los datos o solo parcialmente. también puede que los formatos de descarga sean complejos o no sean compatibles con softwares de cálculo.
- La forma como las bases de datos brindan la información tiende a ser distinta entre ellas; es decir, la información por columnas y filas puede variar sustantivamente lo que obliga a realizar un proceso de unificación de bases de datos que conlleva bastante tiempo, más aún, cuando las unidades de medida son distintas.

De acuerdo con las limitaciones mencionadas anteriormente, se pueden extraer dos recomendaciones generales. La primera es considerar que la extracción y manejo de datos amerita bastante tiempo, por lo cual, debe planificarse en el proceso de investigación con antelación y no subestimar que puede presentar contratiempos. La segunda, es que, resulta difícil encontrar bases de datos nacionales que sean perfectamente comparables entre sí, entonces se recomienda extraer



la data de bases de datos de organismos internacionales especializados y oficialmente reconocidos en materia de comercio exterior.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Agencia de Cooperación Internacional de Japón [JICA] y Ministerio de Economía y Finanzas de Perú [MEF]. (2012). *Pautas generales para la evaluación ex post de proyectos de inversión pública*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/inv_publica/docs/Evaluacion_ExPost/InstrumentosMetodologicos/PAUTAS_GENERALES_EVAL_EX_POST.pdf
- Banco Interamericano de Desarrollo [BID]. (2018). *Nuevas tendencias en los tratados comerciales de América Latina*. Recuperado de <https://cursos.iadb.org/es/indes-catalogo/nuevas-tendencias-en-los-tratados-comerciales-en-america-latina>
- Balassa, B. (1962). *The theory of economic integration*. London: Allen Unwin.
- Briceño, J. (2013). Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina. *Revista de Estudios Internacionales (Santiago)*, 45(175), pp.9-39. DOI: <https://dx.doi.org/10.5354/0719-3769.2013.27352>
- Bohnenberger, F. (2017). *The Spaghetti Bowl: visualizing the proliferation of preferential trade agreements*. Recovered from <https://fbohnenberger.wordpress.com/2017/11/17/the-spaghetti-bowl-visualising-the-proliferation-of-free-trade-agreements/>
- Crawford, J & Fiorentino, V. (2005). The changing landscape of regional trade agreements. *WTO Publications*.
- Cohen, E y Franco, R. (1992). *Evaluación de proyectos sociales*. México: Siglo Veintiuno. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1915/S3092C678E_es.pdf
- Cohen, E y Franco, R. (1988). *Evaluación de proyectos sociales*. Argentina: Grupo Editor Latinoamericano. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/9051/S3092C678S.pdf?sequence=1>



- Comité de Ayuda al Desarrollo [CAD-OCDE]. (1995). *Manual de la ayuda al desarrollo: Principios del CAD para una ayuda eficaz*. Madrid: Mundi Prensa.
- Conferencia de la Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD]. (2016). *Informe sobre los países menos adelantados 2016*. Recuperado de https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ldc2016_es.pdf
- Del Prado, J. (1998). La división Norte-Sur en las relaciones internacionales. *Revista Agenda Internacional*, 5(11), 23-34. Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/agendainternacional/article/view/7202/7405>
- Dobson, W. (1991). Economic policy coordination: requiem or prologue? *Revista Javeriana*, 125(1), 229-241.
- Etxebarria, C. (2001). La evaluación de programas en la Unión Europea. *Gestión y análisis de políticas públicas*, 22(1), 96-108. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=623766>
- European Union. (2016). *Handbook for trade sustainability impacts assessment*. Recovered from http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/april/tradoc_154464.PDF
- Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola [FIDA]. (2004). Conceptos clave de seguimiento y evaluación de programas y proyectos. Recuperado de https://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/9/37779/Conceptos_claves_de_seguimiento_y_evaluaci%C3%B3n.pdf
- Feinstein, O. (1990). Seguimiento y evaluación: conceptos básicos. *Desarrollo Rural*, 2(1), 9-15.
- Fiorentino, R., Verdeja, L. and Toqueboeuf, C. (2006). *The changing landscape of regional trade agreements*. Recovered from https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers12a_e.pdf
- Franco, A. y Robles, F. (1995). Integración: un marco teórico. *Revista Uniandes*, 30(1), 16-22. Recuperado de <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.7440/colombiant30.1995.01>
- Gómez-Luna, E; Navas, D; Aponte-Mayor, G y Betancourt-Buitrago, L.A. (2014). Metodología para la revisión bibliográfica y la gestión de información de temas científicos a través de su estructuración y sistematización. *DYNA*, 81(184), 158-163. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/496/49630405022.pdf>



- González, L. (2000). *La evaluación ex post o de impacto: un reto para la gestión de proyectos de cooperación internacional al desarrollo*. Recuperado de <http://www.ehu.es/ojs/index.php/hegoa/article/view/10792/10066>
- González, L. (2005). *La evaluación en la gestión de proyectos y programas de desarrollo: Una propuesta integradora en agentes, modelos y herramientas*. Recuperado de [http://www.dhl.hegoa.ehu.es/ficheros/0000/0027/La evaluación en la gestión de proyectos.pdf](http://www.dhl.hegoa.ehu.es/ficheros/0000/0027/La%20evaluacion%20en%20la%20gestion%20de%20proyectos.pdf)
- Hettney, B & Söderbaum, F. (2010). Theorising the rise of regionness. *New Political Economy*, 5(3), 457-472. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2010.01273.x>
- Horn, H., Mavroidis, P & Sapir, A. (2009). *Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements*. Belgium: Bruegel Blueprint. Recovered from http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/bp_trade_jan09.pdf
- Horn, H., Mavroidis, P & Sapir, A. (2010). Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements. *The World Economy*, 33(11), 1565-1588. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2010.01273.x>
- López, D. y Muñoz, F. (2008). Los modelos de gravedad en Latinoamérica: Chile y México un caso de estudio. *Dialnet*, 58(11), 803-813. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2778867>
- Mokate, K. (1993). La evaluación económica de los proyectos sociales. *Revista Desarrollo y Sociedad*, 31(1), 9-25. Recuperado de <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.13043/dys.31.1>
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2011). *Informe sobre el comercio mundial 2011 - La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr11_s.htm
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2014). *OMC E-Learning*. Recuperado de https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_487/CourseContents/MTA_S_R3_Print.pdf
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2015). *Entender la OMC*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2018a). *Base de datos de acuerdos comerciales regionales*. Recuperado de <http://rtais.wto.org/UI/charts.aspx#>
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2018b). *Los acuerdos comerciales regionales y la OMC*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm



- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2018c) *¿Quiénes se consideran países en desarrollo en la OMC?* Recuperado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/dlwho_s.htm
- Oyarzún, L. (2008). Sobre la naturaleza de la integración regional: teorías y debates. *Revista de ciencia política*, 28(2), 95-113. Recuperado de <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-090X2008000200004>
- Petit, J. (2014). La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 20(1), 137-162. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/364/36433515007.pdf>
- Plummer, M.; Cheong, D. y Hamanaka, S. (2010). *Methodology for impact assessment of free trade agreements*. Recovered from https://aric.adb.org/pdf/FTA_Impact_Assessment.pdf
- Secretaria General de la Comunidad Andina. (2008). *Construyendo la integración integral*. Recuperado de http://www.comunidadandina.org/StaticFiles/20111024183839rutAndina_1.pdf
- Trejos, C.; Martínez G., y Alonso, S. (2018). *Sistematización de bases de datos sobre comercio internacional: Una revisión sobre su estado actual*. Recuperado de <https://www.repositorio.una.ac.cr/handle/11056/14819>
- Tokatlian, J. (1994). Componentes políticos de la integración. En Acosta, J. (Comp), *Integración, desarrollo económico y competitividad* (p.54). Bogotá: Centro Regional de Estudios del Tercer Mundo [CRESET].
- United Nations. (2013). *International merchandise trade statistics*. Recovered from https://unstats.un.org/unsd/trade/publications/seriesf_87Rev1_e_cover.pdf
- Valdés, M. (2008). *Evaluación de proyectos sociales: definiciones y tipología*. Recuperado de https://www.mapunet.org/documentos/mapuches/evaluacion_proyectos_sociales.pdf
- Vera, P. (1997) *Guía metodológica para la evaluación ex post de proyectos*. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/30785/S9710077.pdf?sequence=1>
- Whalley, J. (2006). *Recent regional agreements: why so many, so fast, so different and where are they headed?* [working paper]. Recovered from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.626.594&rep=rep1&type=pdf>

