

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

Economía Internacional

Trabajo Práctico N°7

Integración Económica Internacional



Cátedra: Departamento de Economía.

Profesora: Ramos, María Priscila.

Alumnos: Perrotta, Lorenzo; Barral Verna, Angeles; Pell, Agustín;
Tancredi, Celeste; Horwitz, Samantha y Tamburro, Iván.

Números de Registro: 882.969, 881.361, 883.006, 879.009,
878.626 y 880.194.

Fecha de Entrega: 19/ 11/ 2018

Modelling Effects of Tariff Liberalisation on India's Key Export Sectors: Analysis of the EU-India Free Trade Agreement

En el artículo aquí analizado, la Unión Europea (UE) y la India se encuentran negociando un tratado para la creación de un Área de Libre Comercio, conocido como BTIA ("Bilateral Trade and Investment Agreement", o bien, Acuerdo Bilateral de Comercio e Inversión) desde junio de 2007, y aún continúan en proceso de negociación. El mismo busca remover por encima del 95% de las barreras arancelarias entre estas dos economías, así como también liberalizar sectores no convencionales como servicios e inversiones. El tratado busca reducir o bien eliminar barreras arancelarias únicamente entre estos dos grandes actores económicos. El acuerdo propuesto no sólo es ambicioso en cuanto a la extensión del área de libre comercio, sino que también reafirma la importancia de la UE como el mayor socio comercial de la India (con el 13,7 % del comercio total del país asiático).

En concreto, Khorana y Narayanan buscan analizar los efectos macroeconómicos de un acuerdo de libre comercio entre la UE e India. Para ello, realizan un análisis de equilibrio general computable (CGE). El objetivo de dicho estudio se centra en los efectos del comercio, la producción y el bienestar, explorando también el vínculo entre la creación de comercio, la dotación de factores y el tamaño económico de los socios comerciales. Se estudia también la potencialidad de la amplificación de las desigualdades en el bienestar del socio y terceros países, a partir del análisis del desvío comercial. De esta manera, en el informe se comenta el grado de desarrollo del tratado, en el cual se observan los beneficios de tal acuerdo entre dos socios comerciales desiguales, teniendo en cuenta aquellos sectores en los que presentan ventajas comparativas, modelando los posibles resultados económicos.

Para estudiar los posibles efectos macroeconómicos, los autores modelan dos escenarios distintos. El primero trata una eliminación total de aranceles en todos los bienes comercializados, mientras que el segundo supone la eliminación de aranceles en aquellas ramas en los que la India presenta ventajas comparativas (rubros de indumentaria, textil y artículos de cuero).

En base a la teoría propuesta por Jacob Viner sobre los efectos de la integración económica moderna, pueden evaluarse las consecuencias del tratado (tanto para las partes firmantes como para terceros) a través de los conceptos de creación y desvío de comercio. Según el artículo, se muestra que algunos sectores ganan, mientras que otros pierden con la liberalización arancelaria, dependiendo del escenario analizado. Por un lado, los resultados de la simulación para el escenario 1, que modela la nulidad del arancel de todos los productos y la implementación inmediata del tratado, producen efectos de bienestar positivos tanto para la UE como para la India, tal como supone el concepto de creación de comercio. Pero al tener en cuenta los efectos del desvío de comercio, los países y las regiones fuera del acuerdo reportan pérdidas de bienestar. Por otra parte, la simulación del escenario 2 reporta ganancias para India, pero pérdidas para la UE. Un análisis detallado revela que China y los países del sur de Asia, como Bangladesh y Pakistán, pierden por efectos de desviación del comercio de la liberalización selectiva en el marco del tratado.

Este acuerdo de libre comercio genera efectos positivos sobre la creación de comercio, ya que la eliminación de aranceles genera una baja en los precios de los productos importados y, por lo tanto, aumenta considerablemente el volumen de importaciones provenientes de los países participantes, reemplazando la producción nacional. En cuanto al desvío de comercio, este también aumenta pues se reemplazan importaciones de países ajenos al acuerdo, con producción más eficiente, por importaciones provenientes de los nuevos socios comerciales, cuya producción se vuelve relativamente más competitiva debido a la reducción arancelaria. Esto impacta en terceros países, ya que pierden mercados para sus exportaciones, las cuales fueron reemplazadas por producciones de los países miembros. Como resultado, se generan incentivos para formar parte del acuerdo de libre comercio y no quedar excluidos del nuevo esquema, lo cual se conoce como *efecto dominó*.

Si analizamos lo antedicho en el marco del Modelo Estándar de Comercio, en el cual el país que aplica el arancel (importador) experimentará un aumento de sus ToT, mientras que su socio comercial (exportador) tendrá una disminución de estos. Esto será factible siempre y cuando el tamaño de la economía aplica el arancel sea grande. En el caso presentado en el trabajo, tanto la India como la UE tiene capacidad de influir en los precios internacionales, dado su considerable tamaño.

Los efectos de bienestar que expresa el informe difieren según el escenario examinado. En el primer escenario, de acuerdo con las conclusiones del Modelo Estándar, una eliminación arancelaria en la totalidad de los bienes comercializables generará un empeoramiento de los ToT en los sectores que compiten con las importaciones y pierden la protección, y una mejora de los ToT en los sectores que son competitivos y exportan al otro país. Ambos participantes del acuerdo experimentan estos efectos. En la India, el efecto neto sobre los ToT es un empeoramiento de estos y en la Unión Europea una mejora (-685,8 millones de USD en el caso de la India y 2.399,1 millones de USD para la UE). Sin embargo, la ganancia para la India se da a partir del **“endowment effect”** (efecto dotación) que, a diferencia de la eficiencia asignativa de la primera columna de la **tabla 6**, está relacionado a mejoras en las dotaciones factoriales. El aumento de productividad podría deberse a la complementariedad de la mano de obra india con la maquinaria y bienes de capital europeos que ahora entran a la India libres de aranceles. Por lo tanto, el efecto neto entre mejoras de eficiencia alocativa, mejoras en la dotación factorial y ganancias de ToT, es un aumento del bienestar de ambos socios del acuerdo de libre comercio, pero en el caso de la India viene por el lado del endowment effect y en la Unión Europea por mejoras en los ToT. Para el resto del mundo (países no involucrados en el acuerdo) caen los ToT, evaluados en relación con la India y la EU en conjunto.

Por el otro lado, los efectos de bienestar del segundo escenario son consistentes con los resultados del Modelo Estándar, ya que la eliminación de los aranceles a los productos exportados por la India e importados por la UE genera un mejoramiento de los ToT del primero y un empeoramiento de los del último (634,2 millones de USD y -329,2 millones de USD, respectivamente).

Puede concluirse a partir de la simulación propuesta que los efectos totales de bienestar en el escenario 1 son positivos para ambas economías (1.936,7 millones de USD para India y 2.964,1 millones de USD para la UE), a diferencia del escenario 2, en el cual la India presenta ganancias de comercio (2.148,1 millones de USD) mientras que la UE registra pérdidas (-412,1 millones de USD).

Una liberalización total del comercio trae aparejados cambios en la demanda de factores y precios. Según el *teorema de Stolper-Samuelson*, presente en el modelo de Heckscher-Ohlin, se va a beneficiar relativamente más el propietario del factor utilizado intensivamente en la producción del bien de exportación, mientras que el propietario del factor utilizado intensivamente en el bien importado se verá perjudicado. En términos generales, los resultados de la simulación muestran que la demanda de factores de producción, en particular para mano de obra no calificada (ya que otros factores están fijos), aumenta a medida que aumenta la producción. En el escenario 1, los precios de los factores en la India muestran una tendencia a aumentar (excepto la mano de obra no calificada). Además, un aumento en las rentas de la tierra, complementado con un aumento de las rentas del capital y los salarios calificados conduce a una presión al alza sobre los salarios totales.

Table 6 Welfare Effects under Scenarios 1 and 2 (in million US\$)

| | Allocative Efficiency Effect | Endowment Effect | Terms of Trade Effect | Investment- Savings Effect | Total |
|-------------------|------------------------------------|---------------------|--------------------------|-------------------------------|---------|
| Scenario 1 | | | | | |
| China | -36.6 | -44.8 | -141.9 | 53.3 | -169.9 |
| EastAsia | -12.4 | 0 | 56.8 | 78.4 | 122.9 |
| SEAsia | -18.4 | 8.4 | -224.5 | 46.6 | -187.9 |
| India | -272 | 3,125.4 | -685.8 | -243.9 | 1,936.7 |
| XSASIA | -21.4 | -18.2 | -5.6 | -28.4 | -73.6 |
| USACAN | 4.7 | 0 | 184.5 | -89.1 | 100 |
| LatinAmer | 21.9 | 20.9 | -138.4 | 14.9 | -80.7 |
| EU_27 | 511.7 | 0 | 2,399.1 | 53.3 | 2,964.1 |
| MENA | -40.6 | 0 | -830.6 | 86.1 | -785.1 |
| SSA | -24.6 | -13.3 | -295.8 | 7.7 | -325.9 |
| Rest of World | 472.4 | 0 | -324 | 21.1 | 169.4 |
| Scenario 2 | | | | | |
| China | -14.2 | -77.3 | -108 | -6.1 | -205.7 |
| EastAsia | 0.5 | 0 | -47.5 | -16.9 | -63.9 |
| SEAsia | -3.9 | -27.9 | -26.7 | -3.5 | -62.2 |
| India | 287.4 | 1,111.5 | 634.2 | 114.8 | 2,148.1 |
| XSASIA | -18.4 | -42.2 | -41.3 | -6.9 | -108.9 |
| USACAN | -2.2 | 0 | -28.4 | -24.3 | -54.9 |
| LatinAmer | -7 | -6.4 | 0.3 | -7.4 | -20.4 |
| EU_27 | -48.5 | 0 | -329.2 | -34.4 | -412.1 |
| MENA | 8.6 | 0 | -38.3 | -6.4 | -36.1 |
| SSA | -11.1 | -4.5 | -7.9 | -1.8 | -25.2 |
| Rest of World | 1.4 | 0 | -9.3 | -7.4 | -15.3 |

En el escenario 2, cuando se aplica la liberalización arancelaria en sectores específicos ya mencionado anteriormente, la demanda de mano de obra no calificada aumenta. Esto conduce a una presión inicial ascendente sobre los salarios, que a su vez impulsa un aumento en la oferta de mano de obra en la industria textil, de prendas de vestir y de cuero. En combinación con un menor aumento en los salarios calificados y la invariabilidad en las rentas del capital, se evidencia una relocalización factorial, del sector intensivo en mano de obra calificada al sector intensivo en mano de obra no calificada, lo cual genera una presión a la baja de los salarios. Por lo tanto, las ganancias para la India impulsan un efecto en la reasignación de recursos y dotación factorial resultante de la mayor demanda de mano de obra no calificada. Dicho de otro modo, en término de cambios en los precios de los factores productivos, en ambos escenarios mejoran tanto la remuneración al capital como a la tierra, es decir la situación para los capitalistas y terratenientes mejora. Sin embargo, la situación para los trabajadores difiere según el contexto analizado: en el escenario 1 se benefician los trabajadores calificados en detrimento de los no calificados (a partir de la relocalización de los trabajadores), mientras que en el escenario 2 tanto el trabajo no calificado como el calificado se benefician. Esto se puede observar en la **tabla 8** del artículo.

Al analizar los posibles efectos dinámicos, se podría afirmar que existe una gran oportunidad para el desarrollo de economías de escala, dada la existencia del comercio intraindustrial entre ambas economías.¹ Dichas economías de escala permiten el aumento de la eficiencia productiva. En términos estáticos, la liberalización arancelaria negociada podría emplearse como un medio de expansión de la producción manufacturera por parte de las empresas indias. Esto podría efectuarse por medio de una reasignación de los factores productivos (capital y mano de obra), alentando a dichas empresas a invertir en técnicas de ahorro de capital, lo cual haría disminuir la productividad marginal del trabajo, y por lo tanto, generaría efectos positivos sobre el empleo. Los argumentos esbozados a favor del acuerdo de libre comercio entre la UE y la India se basan en la potencialidad de obtener ganancias de las economías de escala externas e internas, y es probable que, a través de la especialización productiva, haya un impacto en los patrones de producción tanto en la India como en la UE.

Es posible que los beneficios derivados de las economías de escala internas estén determinados por la interacción de las empresas y sus vínculos dentro de una industria. Sin embargo, puede que las economías de escala externas que se manifiestan en el comercio intraindustrial provengan de las externalidades interindustriales a nivel nacional, a pesar de que dependan de las diferencias entre los sectores industriales de cada socio comercial.

A la luz de los resultados obtenidos a partir de las simulaciones, donde se proyecta un aumento en las exportaciones de los sectores específicos y por lo tanto una mayor demanda de dotaciones factoriales, tanto de mano de obra (no calificada y calificada) como de capital, es probable que la producción se oriente bajo este acuerdo hacia el extremo inferior de la cadena de valor, dados los mayores márgenes de ganancia evidenciados. Es decir, India pasaría a especializarse en aquellos sectores intensivos en mano de obra poco (o no) calificada, propiciando mayores inversiones en tecnología y confluendo en aumentos de competitividad en los productos comercializados. Como conclusión, evaluando la situación de equilibrio parcial de cada uno de los mercados de bienes, podemos decir que al introducir un arancel habrá aumento de bienestar cuando la mejora de los ToT sea mayor que las pérdidas de eficiencia asociadas a una asignación ineficiente de recursos. En este caso, los países se beneficiarán de un acuerdo de libre comercio si las ganancias de eficiencia son mayores que las pérdidas de ToT.

¹ A partir del Índice Grubel-Lloyd (IGL) que se presenta en la página 7 del artículo analizado, se examina el grado de complementariedad entre la UE y la India a través del comercio intraindustrial. Debido a que la existencia de comercio intraindustrial se determina a partir del índice mayor a 0,33, se encuentra un IGL alto en todas las categorías de productos manufacturados (0,91), mayor que en productos no manufacturados (0,65), mientras que el mismo resulta bajo para los sectores intensivos en mano de obra no calificada, tales como los productos agrícolas, textiles y confección.

Observando el desarrollo y los resultados del documento en cuestión, notamos ciertos puntos que consideramos que pueden revisarse para darle un mayor sustento y coherencia epistemológica a los modelos implementados para analizar el caso.

En lo que respecta al planteo de los escenarios a desarrollar por los autores, pudimos ver que los resultados del segundo escenario únicamente denotan beneficios para India y pérdidas para la Unión Europea. Basándonos en esto último, consideramos que el desarrollo este escenario es redundante, en el sentido de que es un resultado predecible ex-ante que India se vea favorecida si hay una quita de aranceles en el sector en el cual cuenta con ventajas comparativas. Sumado a esto, creemos que la Unión Europea no tendría ningún tipo de incentivo a firmar un tratado en el cual sea vea perjudicada. Sería más interesante plantear un escenario en donde se evalúe la opción de quitar aranceles en sectores donde se presenten ventajas comparativas en ambos países y estudiar su impacto en el patrón de comercio y bienestar.

Desde el punto de vista metodológico del modelo que se utilizó para analizar el tratado, notamos ciertas observaciones a la hora de establecer los supuestos. En primer lugar, se asume competencia perfecta en todos los mercados. Creemos que este supuesto es demasiado restrictivo para definir el mercado textil en India, ya que su estructura de por sí es compleja. Existen fábricas nacionales para el consumo interno y multinacionales que subcontratan la producción en India, la cual se destina enteramente a la exportación, por lo que es complejo determinar la estructura competitiva del sector. La producción textil india cada vez se concentra más en fábricas grandes mediante la integración vertical de la cadena de valor, como la empresa Aditya Birla Nuvo, que tiene un 8,5% de cuota de mercado; y 30 empresas concentran el 64% de la producción total². En general, son empresas de gran envergadura y en su mayoría multinacionales, por lo que tendemos a pensar que tienen cierto poder de mercado para fijar precios. Por esta razón también resulta incongruente el supuesto de ganancia cero de los productores y de similar estructura de costos (iguales costos marginales), ya que es evidente que una empresa de semejante envergadura percibirá altos beneficios y tendrá los costos más bajos debido a su mayor productividad, la cual puede ser la razón de su concentración de mercado.³

En segundo lugar, creemos que el supuesto de pleno empleo es impreciso, ya que la tasa de desempleo ronda el 6%⁴, que rivaliza completamente con el supuesto, y hasta inclusive podría invalidarlo. Asumir pleno empleo, el mecanismo de ajuste entre precios y salarios y transferencia de trabajadores entre sectores, generará distorsiones en la realidad, que en el modelo no podrán observarse y posiblemente altere los resultados esbozados anteriormente.

Por último, al analizar el alza en los salarios del sector no calificado, no vemos que se tenga en cuenta que este fenómeno también aumentaría los costos de producción, por lo que como consecuencia se perdería competitividad. Creemos que para darle mayor precisión al modelo es necesario realizar una medición de la variación tanto de los salarios como de los costos para así ver su magnitud relativa en términos de competitividad en comparación con los otros países y encontrar su efecto real en los términos de intercambio y patrón de comercio de ambas economías.

² Información extraída de la página 19-20, tabla 5, de http://www.ivace.es/Internacional_Informes-Publicaciones/Pa%C3%ADses/India/INDIATEXIL_2013ICEX.pdf

Información extraída de gráficos del sitio <https://www.bseindia.com/bsecmieindices/unemployment.aspx>

Bibliografía

KRUGMAN, Paul R y OBSTFELD, Maurice. Economía internacional: teoría y política. 5a ed. Madrid: Addison Wesley, c2001. xxxii, 784 p. ISBN: 9788478290437

FEENSTRA, Robert C. y TAYLOR, Alan M Comercio internacional. Barcelona: Reverté, 2011. xvii, 432 p . ISBN: 9788429126488

BALDWIN, R. (2011) 21st Century Regionalism: Filling the Gap between 21st Century Trade and 20th Century Trade Rules. Centre for Trade and Economic Intergration, Working Papers.

Corden, W. M. (1972) Economies of Scale and Customs Union Theory Author(s): Source: Journal of Political Economy, Vol. 80, No. 3, Part 1 (May - Jun., 1972), pp. 465-475

Sangeeta Khorana, S. and Narayanan, B. G. "Modelling Effects of Tariff Liberalisation on India's Key Export Sectors: Analysis of the EU-India Free Trade Agreement".