

El Papel de la Política y los Acuerdos Comerciales en las Importaciones de los Estados Unidos: Aplicación de un Modelo de Gravedad

Nombre del estudiante: Sara Ramos Salas
Nombre del tutor/a: Alek Kucel y Mónica Oviedo

20/06/2018

ÍNDICE

ABSTRACT	5
1. INTRODUCCIÓN	6
2. MARCO TEÓRICO.....	11
2.1 Teoría del comercio internacional.....	11
2.2 El papel de la política en el comercio internacional.....	12
3. OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y METODOLOGÍA.....	14
3.1 Objetivos	14
3.2 Hipótesis	15
3.3 Metodología	15
3.3.1 Análisis cualitativo	16
3.3.2 Análisis cuantitativo	16
4. ANÁLISIS CUALITATIVO: EL CASO DE LOS ESTADOS UNIDOS Y SUS ACUERDOS COMERCIALES	19
4.1 Estados Unidos dentro del contexto del comercio internacional.....	19
4.2 El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte	21
4.3 El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Corea del Sur	25
4.4 Diferencias entre ambas relaciones comerciales	27
4.5 Política comercial durante la Administración de Barack Obama.....	28
5. ANÁLISIS EMPÍRICO: APLICACIÓN DEL MODELO DE GRAVEDAD	33
5.1 Datos y método de estimación.....	34
6. RESULTADOS	37
7. CONCLUSIONES.....	41
Referencias	44

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS

Gráf. 1 Intercambio de mercancías mundiales en millones de \$ (1980-2016)	6
Gráf. 2 Evolución modelos de integración económica (1960-2010)	8
Gráf. 3 Exportaciones de Canadá a Estados Unidos en \$ (1990-2017)	24
Gráf. 4 Exportaciones de México a Estados Unidos en \$ (1990-2017)	24
Gráf. 5 Exportaciones de Corea del Sur a Estados Unidos en \$ (1990-2017)	27
Tab. 1 Integración económica de Estados Unidos	20
Tab. 2 Sistema de Preferencias Generalizadas de Estados Unidos	20
Tab. 3 Exportaciones de Canadá y México a Estados Unidos por producto (2016)	25
Tab. 4 Exportaciones de Corea del Sur a Estados Unidos por producto (2016)	27
Tab. 5 Resultados ecuación 1	37
Tab. 6. Resultados ecuación 2	38

ABSTRACT

El comercio internacional es actualmente un factor de gran importancia para todas las naciones. Los acuerdos de libre comercio han sido el modelo de integración económica más común y tienen como principal objetivo incrementar los flujos comerciales mediante la liberalización del comercio. Las negociaciones para llevarlos a cabo están siendo influenciadas por unos denominados grupos de interés que influyen en las decisiones de Gobierno. Este trabajo tiene como objetivo comprobar si el inicio de la Administración de Barack Obama en los Estados Unidos y la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte y el Acuerdo de Libre Comercio con Corea del Sur tienen un impacto significativo en los flujos de importación a Estados Unidos. Con esta finalidad, a través de un análisis cualitativo y cuantitativo, se ha estimado un Modelo de Gravedad. Finalmente, el resultado nos indica que ninguno de los dos Acuerdos ha tenido ese impacto significativo en los flujos comerciales y que la entrada de la Administración de Obama tiene un impacto negativo en las exportaciones de Corea del Sur a Estados Unidos.

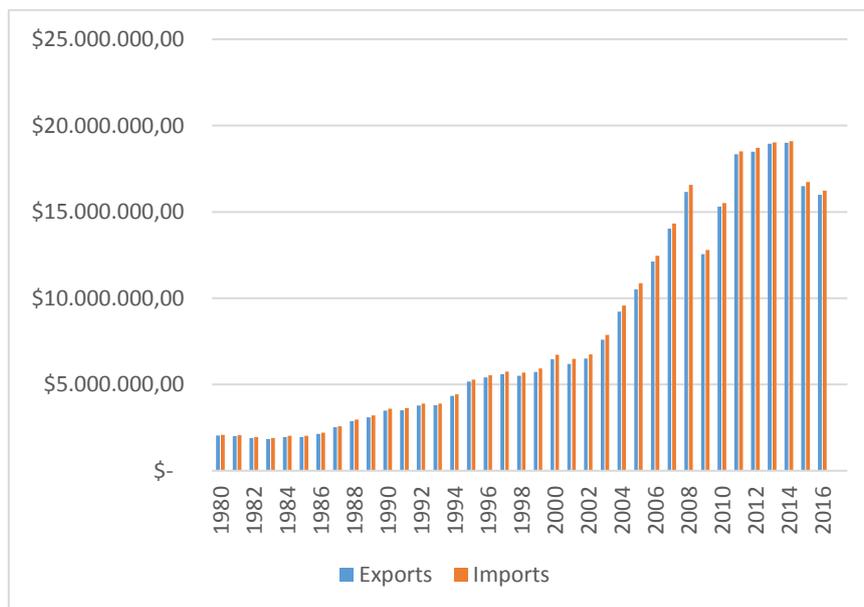
International trade is currently an important factor for all nations. Free trade agreements have been the most common economic integration model and their main objective is to increase commercial exchanges through the liberalization of trade. The negotiations to carry them out are being influenced by so-called interest groups whose influence government decisions. This paper aims to verify whether the beginning of the Barack Obama Administration in the United States and the entry into force of the North American Free Trade Agreement and the Free Trade Agreement with South Korea have a significant impact on import flows to United States. For this purpose, through a qualitative and quantitative analysis, a Gravity Model has been estimated. Finally, the result indicates none of the agreements has had a significant impact on trade flows and the entry of the Obama Administration has a negative impact on exports from South Korea to the United States.

1. INTRODUCCIÓN

El estudio dentro del ámbito de la economía internacional nunca ha sido tan importante como lo es en la actualidad. La creciente internacionalización ha hecho que los procesos económicos, políticos y culturales estén mucho más estrechamente interrelacionados entre las naciones mediante el comercio, tanto de bienes como de servicios, los flujos de dinero, las inversiones, el capital y el trabajo.

Los inicios del verdadero “boom” del comercio internacional se sitúan en la década de los 80 con el declive de los regímenes comunistas y la introducción de políticas enfocadas a la liberalización comercial y a la democratización de las naciones por parte de los Gobiernos. Tras la Segunda Guerra Mundial, el principal eje de intercambios comerciales estaba determinado entre los Estados Unidos y Europa, pero a partir de 1980 Japón se unió como otro integrante del juego y posteriormente, en los años 90 se dio la aparición de los llamados “tigres asiáticos”.

Gráfico 1. Intercambio de mercancías mundiales en millones de \$ (1980-2016)



Fuente: Organización Mundial del Comercio

Un vistazo a las estadísticas básicas de los intercambios comerciales entre países nos da una idea de la importancia de las relaciones económicas internacionales. El crecimiento del comercio internacional se ha mantenido sostenido solo viéndose alterado por episodios puntuales: los atentados del 11S en 2001 y con más impacto, la crisis mundial del 2009. La desaceleración del comercio a partir del año 2014 se debe al nuevo neo-proteccionismo fundamentado por la crisis financiera de 2008 así como por la creación de cadenas de valor en ciertas regiones para evitar altos costes de transporte (Canals, 2017).

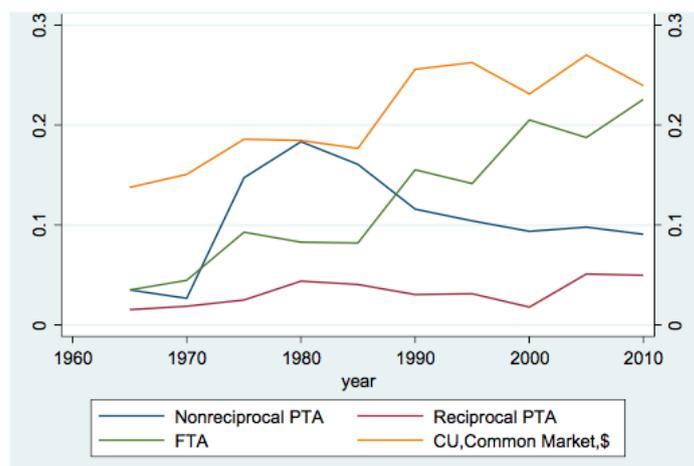
Las reglas del Comercio Internacional empezaron a consolidarse en 1947, con la celebración de la Conferencia Nacional sobre Comercio y Empleo celebrada en La Habana, el primer foro internacional con el objetivo de llegar a un acuerdo en materia de aranceles y comercio internacional a nivel mundial, momento en el que nació la primera versión del GATT, referida como "GATT 1947". A partir de ese momento, fueron sucediendo diversas rondas de negociación. Después de siete años y medio de negociaciones, en la ciudad de Marrakech, se firmaron los acuerdos de la Ronda de Uruguay del GATT por 123 países. En ese momento, nació la sucesora del GATT, la Organización Mundial de Comercio, el único organismo internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, constituyendo como el núcleo de esta organización una serie de Acuerdos multilaterales, negociados y firmados por la mayor parte de Estados que mantienen intercambios comerciales.

Las relaciones comerciales entre países, se han materializado en distintas formas de integración económica. La formación de acuerdos comerciales regionales o bilaterales, han sido la forma más común de liberalización recíproca del comercio en los últimos 15 años. Dentro de este tipo de acuerdos, existen dos formas: la Unión Aduanera, "un acuerdo comercial que reduce o elimina los aranceles intrarregionales, en el cual todos los países miembros comparten un arancel externo común" y la Zona de Libre Comercio, un modo más común que la Unión Aduanera, representado un 90% de los acuerdos existentes, la cual consiste en "un acuerdo comercial que reduce o elimina los aranceles intrarregionales y en el que los aranceles externos se establecen unitariamente por los países miembros" (Freund & Ornelas, 2010).

La Unión Aduanera se puede extender hacia un concepto más amplio, incluyendo el libre movimiento de capital y trabajo, como es el caso del modelo de integración de Mercado Común (Ej. UE) o aún ir más allá, estableciendo medidas monetarias y una coordinación de políticas fiscales, si hablamos de la Unión Económica (Ej. Países de la zona euro de la Unión Europea). Finalmente, otro modo de integración más limitado, son los acuerdos comerciales preferenciales que se dividen en recíprocos, los cuales proporcionan tarifas preferenciales unilaterales (Ej. SPG) y no recíprocos, que proporcionan preferencias bilaterales en una parte del comercio (Ej. Área de Libre Comercio de América Latina en sus inicios) (Limão, 2016).

En el siguiente gráfico vemos el crecimiento porcentual de los diferentes niveles de integración económica mundial desde 1960 hasta 2010, en el cual se observa que la tendencia ha ido en dirección a una mayor cooperación y relación comercial entre las naciones.

Gráfico 2. Evolución modelos de integración económica (1960-2010)



Fuente: (Limão, 2016)

Los acuerdos de libre comercio son formas de pactos comerciales entre países; estos acuerdos eliminan los aranceles, las cuotas y otras barreras para una cantidad de bienes, intercambiados entre los socios involucrados. La creciente internacionalización de las cadenas de suministro y la importancia de otras actividades como el sector de los servicios ha llevado a que los acuerdos comerciales se centren cada vez más en otras dimensiones económicas, como la movilidad laboral y la propiedad intelectual (Gauthier & Tremblay, 2016). Del mismo modo, Rodrik (2018) afirma que los acuerdos comerciales contemporáneos van más allá de las restricciones tradicionales de comercio y que ahora incluyen provisiones relacionadas con la propiedad intelectual, el medio ambiente, el trabajo, sanidad y seguridad, finanzas y diferentes otros aspectos.

Sin embargo, el objetivo de un acuerdo de libre comercio es claro: aumentar el comercio entre dos países como resultado de relajar o eliminar las barreras institucionales y económicas existentes (Karlaftis, Konstantinos, & Dimitrios, 2010).

Estados Unidos es actualmente el país más poderoso del planeta. Tras la Gran Depresión, el país emergió como uno de los más influyentes dentro de la política comercial a nivel mundial siendo actualmente uno de los miembros de la Organización Mundial del Comercio, con acuerdos comerciales negociados con un gran número de naciones en el mundo.

Respecto a su papel dentro del comercio internacional, Estados Unidos ocupa el segundo lugar, después de China como economía exportadora mundial y el primer puesto como importador mundial. En 2016, sus exportaciones tuvieron un valor de 1,42T de dólares y sus importaciones 2,21T de dólares, lo que resultó una balanza de comercio negativa de 783B de dólares (OEC: The observatory of Economic Complexity, 2016).

El objetivo general de este trabajo es analizar el papel de la política en los flujos comerciales a través de los acuerdos de libre comercio, en lo que se refiere a la influencia de los lobbies y la política comercial ejercida por las diferentes Administraciones de Gobierno.

De manera específica, el objeto de estudio se centra en comprobar si la entrada de la Administración de Barack Obama al Gobierno de Estados Unidos ha tenido un impacto significativo en los flujos comerciales de importación a la nación dentro del contexto de dos acuerdos comerciales que mantiene en vigor actualmente: El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA en sus siglas en inglés) y el Acuerdo de Libre Comercio con Corea del Sur (KORUS en sus siglas en inglés). A su vez, comprobar si la entrada en vigor de estos acuerdos ha supuesto un impacto significativo en estos flujos de importación.

Por lo tanto, las hipótesis formuladas se basan en probar si la entrada a la presidencia de la Administración de Barack Obama y la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte y el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Corea del Sur han tenido un impacto significativo en los flujos de importación a Estados Unidos.

La metodología utilizada para la consecución de los objetivos y la prueba de las hipótesis se divide en un análisis cualitativo y cuantitativo.

En el análisis cualitativo, se recogen los antecedentes del proceso de liberalización comercial de Estados Unidos, así como los principales objetivos de política comercial de Barack Obama y las acciones llevadas a cabo por el Presidente durante su Administración en ambos acuerdos. También, se describe la relación comercial entre los países objeto de estudio con Estados Unidos, acompañada de datos comerciales referentes a las exportaciones de cada uno de ellos a la nación estadounidense y los principales productos comerciados.

El método econométrico utilizado para el análisis cuantitativo es el Modelo de Gravedad, uno de los más usados y exitosos en el análisis de los flujos de comercio. El modelo brinda una aproximación al efecto de la política comercial y de los acuerdos comerciales sobre el comportamiento de los flujos comerciales. Para dar un sentido a los coeficientes obtenidos, se utilizan los datos recolectados en la parte cualitativa.

El estudio se estructura en los siguientes apartados: En el apartado 2, se realiza una revisión de la literatura existente. En el apartado 3, se exponen los objetivos planteados y sus respectivas hipótesis además de la metodología utilizada, la cual se divide, por un lado, en un análisis cualitativo y, por otro lado, en un análisis cuantitativo. En los apartados 4 y 5, se realizan ambos análisis. Finalmente, en los apartados 6 y 7 se exponen los resultados de la investigación y las conclusiones finales.

La principal motivación personal para reallizar este trabajo es que el comercio internacional abarca varios aspectos que siempre me han atraído, como son la política comercial y los acuerdos de libre comercio. Durante el grado, he aprendido del tema, pero de manera muy general, por lo tanto, es una oportunidad inmejorable para desarrollarlo en profundidad por mi cuenta y aprender más sobre él. Además, un campo profesional en el que me quiero especializar en un futuro es el Derecho Aduanero, el cual está totalmente relacionado con los acuerdos comerciales negociados entre los países.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Teoría del comercio internacional

Desde David Ricardo, economista inglés del siglo XIX, se ha utilizado la teoría de la ventaja comparativa para explicar que una nación gana del comercio exportando los bienes o servicios en los que tiene su mayor ventaja comparativa e importando aquellos en los que es menos productivo. Sin embargo, críticos del modelo Ricardiano, en el cual se asume que el trabajo es el único factor de producción y no se toman en consideración los efectos del comercio internacional en la distribución del ingreso dentro de los países, desarrollaron modelos más completos en los que se incluyen múltiples factores de producción, el papel de diferencia en la dotación de factores de producción en cada país, y la consecuente existencia de ganadores y perdedores del comercio al interior de los países. En particular, el modelo de Eli Hecksher y Bertil Ohlin argumenta que la ventaja comparativa proviene de las diferencias en los recursos disponibles en cada país. Muestra que el comercio no genera una especialización completa entre países, y que además el comercio internacional tiene efectos de distribución del ingreso, favoreciendo a los que poseen el factor de producción abundante en el país al tiempo que perjudica a aquellos que poseen el factor más escaso (Krugman, Obstfeld, & J. Melitz, 2012).

Adicionalmente, una crítica importante a los modelos basados en la ventaja comparativa es que asumen un mercado de bienes homogéneos, competencia perfecta y con rendimientos constantes a escala, por lo que no tienen el alcance necesario para explicar buena parte de los flujos actuales del comercio internacional, basados en la escala de producción, la competencia imperfecta y la diferenciación de productos. La nueva teoría del Comercio Internacional utiliza la existencia de rendimientos crecientes a escala y la diferencia entre las economías de escala internas y externas para explicar tanto el comercio interindustrial como el intraindustrial. Bajo estos supuestos, cada país puede especializarse en producir una gama más estrecha de productos a mayor escala con mayor productividad y menores costes, lo que puede aumentar la variedad de productos disponibles para sus consumidores a través del comercio. El comercio ocurre y genera beneficios para los países incluso cuando éstos no difieren en sus recursos o tecnología (Krugman, Obstfeld, & J. Melitz, 2012).

Sin embargo, cuando tenemos en cuenta los aspectos políticos reales de la política comercial es necesario aceptar la realidad de que no hay un bienestar nacional, solo existen los deseos de los individuos, que quedan más o menos reflejados en los objetivos del gobierno.

Actualmente, los países intercambian un mayor flujo de bienes dada la eliminación de sus barreras comerciales. Dentro del ámbito de la política comercial, uno de los elementos más discutidos ha sido el de los instrumentos que han posibilitado el avance de la liberalización comercial. La influencia del bilateralismo o del multilateralismo sobre la liberalización y el crecimiento del comercio internacional tienen una gran repercusión en la actualidad, donde los

acuerdos bilaterales y regionales han alcanzado una importancia antes desconocida en las relaciones comerciales internacionales (Garuz, 2006).

2.2 El papel de la política en el comercio internacional

Es fundamental tener en cuenta la influencia de un factor como la política a la hora de estudiar un acuerdo de libre de comercio dado que los gobiernos representan una pieza clave en la toma de decisiones de política comercial. Los tratados de libre comercio firmados por un país son la expresión más concreta de su política comercial, por ser producto de una negociación y formular unos objetivos a ser alcanzados (Olmos, 2006). Por lo tanto, el Estado resulta una pieza fundamental para el desarrollo de la actividad económica, tanto en lo que respecta los intereses comunitarios como privados, siendo influenciado por grupos de interés en sus decisiones de la política comercial (Madock, 1986).

Según Umana (2012), el impacto de la política en el comercio internacional a menudo ha sido excluido por los economistas dentro del análisis teórico y empírico. Además, el creciente reconocimiento del IPE (Economía Política Internacional) como un campo de estudio distinto, sugiere que se debe dedicar más atención a la política cuando se examinan las interacciones económicas entre los Estados.

De la misma manera, Veseth y Dillman (2015), argumentan que el comercio internacional siempre ha estado en el centro de análisis del IPE y lo más probable es que lo siga siendo en el futuro. Según los autores, el comercio es un espejo que refleja las tensiones más importantes del mercado estatal de cada época. A modo de ejemplo, durante la Guerra Fría el comercio internacional fue simultáneamente una estructura de hegemonía estadounidense y una herramienta de la estrategia Este-Oeste. Asimismo, durante los años ochenta y noventa, el comercio a través de la integración económica regional fue una herramienta para consolidar los intereses regionales en muchos lugares del mundo.

Coincidiendo con Steinberg (2006), cualquier estudio que trate sobre la política comercial de un país debe combinar tanto la teoría económica como la ciencia política. El autor expresa que, por un lado, los modelos económicos nos permiten identificar ganadores y perdedores, pero necesitamos del análisis político para saber cómo se distribuyen las ganancias del comercio y cómo afectan las estructuras institucionales internacionales y domésticas en la dinámica de las negociaciones internacionales. A su vez, apunta que la política comercial es el resultado de un gran número de variables difíciles de precisar y cuantificar en la práctica. Esta es la razón de que no exista una única teoría coherente sobre la determinación de la política comercial sino multitud de estudios que analizan partes aisladas de este complejo proceso.

Estudios demuestran que grupos de interés, conocidos como “lobbies”, tienen un papel significativo en el resultado final de las políticas que se determinan (Bolarinwa & Awokuse, 2011). Cada año, multinacionales y organizaciones sin ánimo de lucro, gastan cientos de millones de dólares para presionar al Congreso norteamericano sobre proyectos de ley de política exterior, distorsionando ésta en beneficio privado (Hafner-Burton, Kousser, & Victor, 2015).

Autores como Berry y Wilcox (2008) argumentan que los grupos de interés se convierten en el principal canal de representación de los ciudadanos y los gobiernos, estableciendo un vínculo entre la sociedad y el gobierno a través de “lobbying”. El término “lobby” es una palabra de origen americano que se emplea en muchos países. Apunta a la parte de un edificio que está abierta al público como puede ser un vestíbulo o particularmente el pasillo de un Parlamento de un gobierno determinado e indica que algunos grupos e individuos desarrollaban allí una actividad de intermediarios poniendo en conocimiento de los legisladores los diferentes intereses e opiniones para influir en ellos (Badia, 1977).

Los grupos de presión representan intereses relativamente estrechos, por ejemplo, trabajadores de la industria automotriz o accionistas de empresas que producen semiconductores. También representan intereses más amplios, tales como los de los trabajadores jubilados, los propietarios de capital y aquellos con especial preocupación por el medio ambiente (Grossman & Helpman, 2000).

La denominación de estos grupos ha sido estudiada por diversos autores. Sus orígenes se remontan en las obras de Arthur Bentley (1908), “The Process of Government: A Study of Social Pressure” y de David Truman (1951), “The Government Process”. Otros autores como André Mahiot (1952) y Klaus Von Beyme (1998) también aportan su perspectiva ante el concepto grupos de interés, el primero mediante la división entre los grupos de presión amplia y los grupos de presión restringidos, y el segundo diferencia los grupos de interés en grupos de interés económico especializado y grupos de interés público.

Una de las teorías más importantes que estudia el comportamiento de estos grupos es la llamada The Collective Action de Mancur Olson (1965). Su argumento central se basa en la lógica que siguen las personas para unirse a grupos, las actuaciones que tienen cada una de ellas y los aspectos negativos de la acción colectiva. Samuel E. Finer (1958), también expresa los dos tipos de acciones que pueden tomar los grupos de interés, directamente sobre el poder político e indirectamente a través de la opinión pública.

Finalmente, Grossman y Helpman (1992) en su obra *Protection for Sale* desarrollan un modelo en que los grupos de interés hacen contribuciones políticas para influir en una elección de políticas comerciales por parte del gobierno.

3. OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y METODOLOGÍA

Una vez leídos los apartados anteriores concluimos que la creciente internacionalización ha provocado un aumento de las relaciones comerciales entre los países, las cuales se han materializado en diferentes formas de integración económica. La más extendida ha sido la formación de acuerdos de libre comercio, tanto regionales como bilaterales entre las naciones, con el objetivo de eliminar las barreras arancelarias y aumentar los flujos comerciales entre ellas. Hay numerosas teorías que intentan explicar por qué las naciones comercian, pero en algunas ocasiones no pueden ser de aplicación, ya que existen numerosas variables exógenas que pueden distorsionarlas. Un claro ejemplo, es la influencia de los intereses políticos en el comercio internacional. Además, el creciente reconocimiento del IPE como un campo de estudio distinto sugiere que se debe dedicar más atención a la política cuando se examinan las interacciones económicas entre los Estados.

Asimismo, la negociación de estos acuerdos ha sido influenciada por un amplio número de grupos de interés, denominados en un sentido amplio como “lobbies”, que representan a diferentes colectivos de la sociedad a través de su influencia al Congreso, con la finalidad de distorsionar la política comercial establecida por las administraciones de Gobierno. La actuación y el comportamiento de estos grupos de interés, así como su denominación ha sido estudiada por numerosos autores durante las últimas décadas, dada la potente influencia de estos grupos en los asuntos políticos.

3.1 Objetivos

El objetivo principal de este trabajo es analizar el papel de la política en los flujos comerciales a través de los acuerdos de libre comercio, en lo que se refiere a la influencia de los lobbies y la política comercial ejercida por las diferentes Administraciones de Gobierno.

Estados Unidos es actualmente el país más poderoso del mundo, además de ser uno de los más influyentes dentro de la política comercial a nivel mundial con un gran número de acuerdos comerciales firmados. Por lo tanto, es de especial interés centrarnos en el estudio de esta nación y específicamente centrarnos en dos de sus acuerdos más importantes: El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte con Canadá y México y el Acuerdo de Libre Comercio con Corea del Sur. Desde el ámbito político, se ha decidido enfocar el estudio en la Administración de Barack Obama porque es la última con suficientes datos para poder sacar unas conclusiones contundentes.

Por lo tanto, se analizará qué impacto ha tenido en los flujos de importación a Estados la entrada de Administración de Barack Obama, dentro del contexto de dos acuerdos comerciales: el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte entre Estados Unidos, Canadá y México y el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Corea del Sur. A su

vez, comprobar si la entrada en vigor de estos acuerdos ha supuesto un impacto significativo en estos flujos de importación.

De esta manera, los objetivos del presente trabajo serán:

O₁: Comprobar si el inicio de la Administración de Barack Obama en los Estados Unidos ha ocasionado un impacto en los flujos comerciales de importación, provenientes de Canadá, México y Corea del sur, dada la política comercial establecida.

O₂: Comprobar si la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte y el Acuerdo de Libre Comercio con Corea del Sur ha supuesto un impacto significativo de las importaciones de Estados Unidos provenientes de sus socios comerciales.

3.2 Hipótesis

Para obtener los resultados de los objetivos establecidos anteriormente, se han establecido las siguientes hipótesis:

H₁: La entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte ha tenido un impacto significativo en las exportaciones de Canadá, México a Estados Unidos y la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio entre Corea del Sur y Estados Unidos ha tenido un impacto significativo en las exportaciones desde Corea del Sur a Estados Unidos.

H₂: La entrada al Gobierno de la Administración de Barack Obama ha tenido un impacto significativo en el volumen las exportaciones desde Canadá, México y Corea del Sur a Estados Unidos.

3.3 Metodología

A continuación, se procede a explicar la metodología que se utilizará para obtener la información y los datos necesarios que nos permitan responder a nuestros objetivos de investigación y aceptar o refutar las hipótesis planteadas. Para la investigación, interesa realizar una combinación entre el análisis cualitativo y cuantitativo, que posteriormente, contrastaremos para poder extraer unas conclusiones finales.

3.3.1 *Análisis cualitativo*

El análisis cualitativo consistirá en la combinación de la consulta y recolección de información de fuentes secundarias.

En primer lugar, se contextualizará el papel que tiene Estados Unidos dentro del comercio internacional proporcionando una visión general de los diferentes acontecimientos más importantes dentro de su proceso de liberalización comercial y una descripción de los principales órganos de Gobierno que tienen competencia en las decisiones de política comercial. Asimismo, se realizarán una serie de tablas que recolecten los diferentes modelos de integración económica tanto actualmente en vigor como en proceso de negociación de los Estados Unidos, mediante la fuente de datos DESTA (Design of Free Trade Agreements) uno de los proyectos de investigación colaborativa más exitosos en la recopilación de datos sistemáticos sobre los acuerdos comerciales.

Posteriormente, se mostrarán los antecedentes de Estados Unidos con los países objeto de estudio en lo que respecta su relación comercial y datos sobre los flujos comerciales entre ellos, así como los principales productos de intercambio.

En segundo lugar, se realizará una recogida de los principales objetivos de la política comercial ejercida por el presidente Barack Obama durante su Administración y los principales lobbies que han influido durante sus acciones de política comercial dentro del contexto de los dos acuerdos.

3.3.2 *Análisis cuantitativo*

Para el análisis cualitativo se utilizará el modelo de gravedad dado que el objeto de estudio es analizar la variación de los flujos comerciales dentro del contexto de dos acuerdos comerciales.

Según Baier y Bergstrand (2008), la mayoría de los análisis *ex-post* de los efectos de los TLC en los flujos comerciales se han llevado a cabo utilizando la llamada Ecuación de Gravedad, una especificación de regresión log-lineal ordinaria de mínimos cuadrados (MCO) que teóricamente se interpreta como la forma reducida de un modo de equilibrio formal. El carácter multiplicativo de la ecuación, implica que sea necesaria la aplicación de logaritmos naturales a la ecuación con el objetivo de obtener una relación lineal entre la dimensión económica de los países y la distancia con los flujos comerciales.

El modelo es un método econométrico usado para el estudio de aspectos relativos al comercio internacional y ha sido durante las últimas décadas uno de los instrumentos empíricos más exitosos y utilizados en el análisis comparativo de los flujos de comercio internacional

bilaterales entre países (Urata & Misa , 2007) (Anderson, 2010). Leamer y Levinsohn (1994) argumentaron que el modelo ha producido "algunos de los hallazgos más claros y sólidos en la economía empírica".

Una aplicación particular del modelo de gravedad es explicar y predecir los efectos de los acuerdos de libre comercio en los flujos comerciales. El principal beneficio del modelo de gravedad en la evaluación de un acuerdo de libre comercio es que puede controlar los efectos de tantos otros factores determinantes del comercio como sea necesario además del acuerdo en sí, y por lo tanto puede aislar los efectos del TLC en el comercio. (Plummer, David , & Shintaro , 2010).

Tinbergen (1962) fue el economista pionero que propuso aplicar el modelo de gravedad en el estudio de los flujos de comercio internacional. Argumentó que para justificar el volumen de comercio entre los países se podía utilizar la Ley de Gravedad de Newton, mediante el reemplazo de la masa de los objetos por el PIB de las naciones y así predecir el volumen de comercio entre ellas. En la función, X representa el volumen de comercio entre los países, Y₁ y Y₂ representan el PIB de cada país, d la distancia entre países y A actúa como una constante. Se utiliza el exponente *p* sobre la distancia dado que no se sabe con certeza cuál es la relación económica entre la distancia y el comercio:

$$X = A \frac{Y_1 Y_2}{d^p}$$

Por lo tanto, de acuerdo con la ecuación, el volumen de comercio entre dos países está relacionado positivamente con el tamaño económico del país exportador y del país importador e inversamente relacionado con la distancia que existe entre los dos países (Uribe-Etxeberria, 2006).

Para estimar el impacto de dichos acuerdos, y además de la Administración de Barack Obama, se realizará una ecuación ampliada donde se introducirán variables adicionales al modelo tradicional con el objetivo de determinar si estos factores han tenido algún impacto en los flujos comerciales, en particular, en las exportaciones de los países involucrados en los acuerdos hacia los Estados Unidos.

En nuestro caso, para analizar el efecto utilizaremos datos de los cuatro países para un periodo de 27 años (1990 a 2017). Se ha recurrido a dos fuentes para la obtención de los datos de estudio:

- El valor en dólares de las exportaciones de Canadá, México y Corea del Sur hacia Estados Unidos se ha obtenido de la base de datos de United Nations International

Trade Statistics Database, más conocida como Comtrade. Es el mayor depositario de datos de comercio internacional en el mundo que proporciona datos anuales de estadísticas sobre el comercio internacional detallados por productos, servicios y países.

- Los datos del PIB per cápita de cada país se han obtenido de la base de datos del Banco Mundial, una institución internacional que dispone de un portal de datos sobre indicadores de desarrollo de todos los países del planeta.

4. ANÁLISIS CUALITATIVO: EL CASO DE LOS ESTADOS UNIDOS Y SUS ACUERDOS COMERCIALES

4.1 Estados Unidos dentro del contexto del comercio internacional

La política comercial de Estados Unidos ha evolucionado mucho en los 75 años transcurridos desde la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos (RTAA) de 1934, la cual permitió la liberalización de la política comercial de Estados Unidos en todo el mundo. Este suceso, es acreditado como el inicio de una era política enfocada a la liberalización comercial que subsiste hasta nuestros días.

Desde la Ley, ha habido dos principales centros de toma de decisiones con respecto a la política comercial estadounidense: el presidente o el Poder Ejecutivo y el Congreso de los Estados Unidos. A su vez, estas unidades de toma de decisiones han sido influenciadas tanto por diferentes posiciones políticas, el poder político de los partidos demócratas y republicanos, los individuos dentro de estos partidos, las posturas políticas de varias otras organizaciones no gubernamentales tales como sindicatos, organizaciones empresariales, organizaciones profesionales e individuos dentro de estos grupos, las políticas de otros gobiernos y las percepciones de la opinión pública (Baldwin R. E., 2009).

La USTR (The United States Trade Representative en inglés) es la parte de la oficina ejecutiva del presidente que tiene autoridad para negociar y conducir acuerdos internacionales, pero la Constitución, da la última palabra a las Cámaras del Congreso. La legislación comercial se aprueba mediante los votos de las dos Cámaras del Congreso, compuesto por el Senado y la Cámara de Representantes, y la aprobación del presidente.

Todos los acuerdos de después de la posguerra se han aprobado con la Trade Promotion Authority (TPA), la llamada "fast track", a través de la cual, el Congreso se compromete a establecer una aprobación de los acuerdos comerciales mediante una votación más rápida y sin modificaciones (McBride, 2017).

La TPA otorgada al poder ejecutivo en 2002 ya no tiene validez, no obstante, siguió en vigor en los acuerdos que se habían iniciado antes de su expiración, como es el caso del Acuerdo con Corea del Sur, Colombia y Panamá. Actualmente, la Ley Bipartidista del Congreso sobre Prioridades Comerciales de 2015, ha conferido al poder ejecutivo una TPA para los acuerdos comerciales que entren en vigor antes de julio de 2018 (Secretaría de la OMC, 2017).

Años atrás, la nación estadounidense y sus socios comerciales mantenían unos aranceles elevados y no existía un acuerdo internacional multilateral que estableciera reglas de comercio entre los países, lo que es la actual OMC. Los pocos acuerdos negociados habían sido generalmente negociados sobre una base bilateral, basadas en el sector de los productos manufacturados y la eliminación de aranceles. Actualmente, las negociaciones se engloban dentro de un marco multilateral y se han extendido mucho más allá de su idea inicial. Las

medidas no arancelarias han adquirido mayor importancia a medida que los aranceles han disminuido dando paso a nuevos temas como el establecimiento de reglas relacionadas con la inversión, la propiedad intelectual y el comercio de servicios.

Estados Unidos es miembro del GATT desde 1948 y posteriormente, de la OMC desde 1995. Desde 1985, con la entrada en vigor de su Acuerdo de Libre Comercio con Israel, ha firmado 12 Acuerdos de Libre Comercio. A nivel regional, ha firmado dos acuerdos, el NAFTA (North American Free Trade Agreement) y el CAFTA (Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement), ambos dentro del continente americano.

Tabla 1. Integración económica de Estados Unidos

Bilateral FTA's		Regional FTA's		Multilateral Agreements	
US-Israel	1985	Canada-U.S-Mexico (NAFTA)	1994	OMC Member	1995
US-Jordan	2001	Central America-U.S-Dominican Republic (CAFTA)	2004		
US-South Korea	2012				
US-Morocco	2006				
US-Oman	2009				
US-Panama	2012				
US-Peru	2009				
US-Singapore	2004				
US-Australia	2005				
US-Bahrain	2006				
US-Colombia	2006				
US-Chile	2007				

Fuente: DESTA (Elaboración propia)

Asimismo, mantiene preferencias arancelarias no recíprocas mediante su "General Preferential System" con países en vías de desarrollo mediante Acuerdos preferenciales.

Tabla 2. Sistema de Preferencias Generalizadas de Estados Unidos

General Preferential System (PTA'S)	
Independent countries	<i>Nepal, Nigeria, Pakistan, India...</i>
Non-independent countries and territories	<i>Cook Islands, Gaza Strip and West Bank, Anguila</i>
Least-developed beneficiary developing countries	<i>Malawi, Senegal, Yemen, Somalia</i>
Association of countries (Treated as one country for GSP rule-of-origin requirements)	<i>ANDREAN GROUP, CARICOM, ASEAN...</i>

Fuente: DESTA (Elaboración propia)

Respecto a sus acuerdos con fase de negociación iniciada y aún sin puesta en vigor, nos encontramos con la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (T-TIP en sus siglas en inglés) entre Estados Unidos y la Unión Europea. Ésta, constituiría el área de libre comercio más amplia del mundo, con una cobertura que abarcaría casi el 50% del PIB mundial, el 30% del comercio global de mercancías y el 20% de los flujos de inversión extranjera directa. (Cánovas & Ortiz, 2016). El TPP (Transpacific Partnership en sus siglas en inglés), el cual se encuentra en el mismo estado que el T-TIP, ha sido la mayor negociación de comercio llevada a cabo por la Administración de Obama. Forman parte de este Acuerdo 12 economías: Brunei, Chile, Nueva Zelanda, Singapur, Australia, Malaysia, Perú, Vietnam, Canadá, México, Japón y Estados Unidos. Las negociaciones concluyeron en 2015, con la firma del texto legal en 2016, pero aún no ha sido ratificado por todos los países (Higgot & Richard , 2016).

Ambos tratados han dado un paso para atrás con el actual gobierno del Presidente Donald Trump, que ya en su discurso inaugural el 17 de enero de 2017, dejó clara su posición proteccionista de política comercial: “We must protect our borders from the ravages of other countries making our products, stealing our companies and destroying our jobs.”. A pocos días del inicio de su legislatura, inmediatamente emitió un memorando retirando a los Estados Unidos del TPP y solicitó una renegociación del NAFTA (Freund, 2017). Por lo que respecta al T-TIP, Estados Unidos no ha descartado aún el acuerdo, pero por el momento ha congelado las negociaciones (Bartesaghi, 2017). A su vez, se prevé que los nuevos principios aplicados durante la renegociación del NAFTA, se apliquen a otros acuerdos en puesta en vigor de los Estados Unidos, empezando por el Tratado de Libre Comercio con Corea del Sur (Hoekman & Braga , 2016).

4.2 El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte

El concepto de integración económica en Norte América no fue un factor novedoso en el momento que las negociaciones del NAFTA empezaron. Durante los tres últimos siglos, la política canadiense ha oscilado entre mantener unos lazos estrechos con Estados Unidos y el establecer una distancia de seguridad con el país más poderoso del mundo.

Los lazos económicos han estado totalmente marcados, en primer lugar, con la puesta en vigor del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos en 1988, y posteriormente, bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la inclusión de México.

La relación económica entre Canadá y Estados Unidos tiene una larga historia, la cual se remonta en el año 1854 momento en que ambos países firmaron el Acta de Reciprocidad debido a la decisión británica de retirar el trato preferencial a Canadá sobre el maíz, la cual

logró que el comercio entre Canadá y Estados Unidos se realizara sobre la base de “dutyfree” en una serie de productos (G.Rosas, 1991).

En 1935 y 1938, después de la Gran Depresión, Canadá y Estados Unidos firmaron dos acuerdos bilaterales de comercio, los primeros documentos firmados desde el Acta de Reciprocidad de 1854. Diez años más tarde, después de la Segunda Guerra Mundial, los dos países exploraron nuevamente la posibilidad de crear una zona de libre comercio mediante una negociación secreta, pero el primer ministro canadiense decidió suspender el proceso (G.Rosas, 1991).

Aun así, el antecedente más importante a destacar de la relación comercial entre ambos países, es el Acuerdo bilateral “Auto Pact” de 1965 el cual condujo a la integración de las industrias automotrices de ambos países y liberalizó el comercio al eliminar las tarifas en partes automotrices y vehículos, siempre estableciendo un respeto a las reglas de origen. Si bien aportó grandes beneficios a Canadá, finalmente se descubrió que era contrario a las normas de comercio internacional de la OMC y se canceló en 2001. Para entonces, ya se había logrado su objetivo más importante: una industria integrada de América del Norte con una presencia canadiense mucho más fuerte (Crane, 2017).

A principios de la década de 1980, Canadá volvió a buscar formas de expandir el crecimiento económico con Estados Unidos, impulsado por los temores de un resurgimiento de proteccionismo estadounidense. Ambos países intentaron buscar sectores donde podrían buscar el libre comercio sectorial a través de un acuerdo integral de libre comercio, que, en 1985, Estados Unidos acordó comenzar negociaciones con Ronald Reagan en la presidencia (Crane, 2015). Reagan (1981-1989) firmó el Acuerdo de Libre Comercio de Estados Unidos-Canadá, el primer tratado económicamente significativo firmado por Estados Unidos.

Ronald Reagan también propuso la creación de un acuerdo para que las mercancías circularan libremente a través de México y Estados Unidos, momento en el cual México empezó a tener un papel importante dentro de la política comercial estadounidense. A pesar del vínculo económico y de una gran frontera compartida, ambos países siempre han mantenido una relación cultural y política muy distante. El diseño de políticas que mejorasen las áreas de cooperación entre ambos fue un gran desafío para ambos gobiernos (Wilson, 1988).

A consecuencia de la crisis de la deuda internacional a principios de los 80, México implementó una reforma macroeconómica importante con el objetivo de cambiar su tradicional desarrollo económico, basado en la sustitución de importaciones y el intervencionismo estatal (Brid, 2002). El modelo de liberalización comercial como alternativa para impulsar el crecimiento económico de México, en el cual se adhirió en 1985, fue impuesto por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y otras

instituciones multilaterales. La mayor parte del comercio internacional se liberó previamente a su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1985, aunque la mayoría de las modificaciones exigidas por el GATT ya se habían adaptado anteriormente con el programa de liberalización comercial de 1985 (López, 2005).

La relación comercial entre Estados Unidos y México no nació hasta la década de los 80, durante el Gobierno de Carlos Salinas (1988-1994). El presidente, presentó una postura abierta al libre comercio y argumentó los beneficios que aportaría la apertura de mercado a México, lo que se concretó en uno de los tratados más importantes del mundo, el North American Free Trade Agreement (NAFTA), una adhesión de México a la ya existente relación comercial de Estados Unidos y Canadá (Ortiz & Schiavon, 2001). Finalmente, el NAFTA, entró en vigor el 1 de enero de 1994.

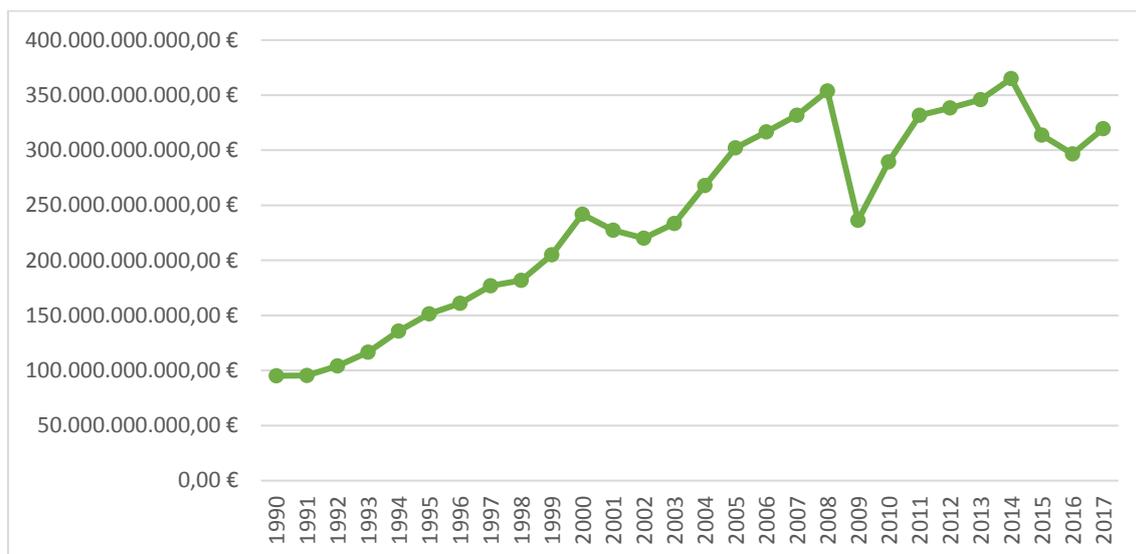
Para México, el propósito principal del acuerdo fue consolidar un conjunto de políticas económicas, algunas de las cuales ya estaban en marcha en la década anterior, incluyendo la liberalización de la industria manufacturera, la inversión extranjera y la propiedad intelectual. La idea era que la continuación y expansión de estas políticas permitirían que México lograra la eficiencia y el progreso económico que no fue posible bajo el desarrollismo, el modelo económico proteccionista que había prevalecido en las décadas anteriores a 1980 (Weisbrot, Merling, Mello, Lefebvre, & Sammut, 2017)

Si echamos un vistazo a los datos comerciales entre los países, observamos que las exportaciones canadienses a Estados Unidos tuvieron un valor de 116 billones de dólares en el momento de la entrada del NAFTA, un valor más alto que las exportaciones de México hacia Estados Unidos, el cual fue de 51 billones de dólares. Esto es así ya que Canadá y Estados Unidos empezaron a liberalizar su comercio mucho antes mediante un gran número de acuerdos de carácter comercial, como el Auto Pact en 1965 o el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos de 1988.

En ambos casos, el crecimiento se ha mantenido constante desde 1994 al 2000, donde hubo una pequeña caída, más pronunciada en el caso de Canadá. Entre 2001 y 2002 se produjo un aumento de las exportaciones más significativo que el anterior, el cual, en ambos casos fue afectado por la crisis mundial de 2009. Después de la crisis, se volvieron a activar las exportaciones con una tendencia creciente y desde entonces hasta la actualidad, han mantenido una variación oscilante en ambos casos.

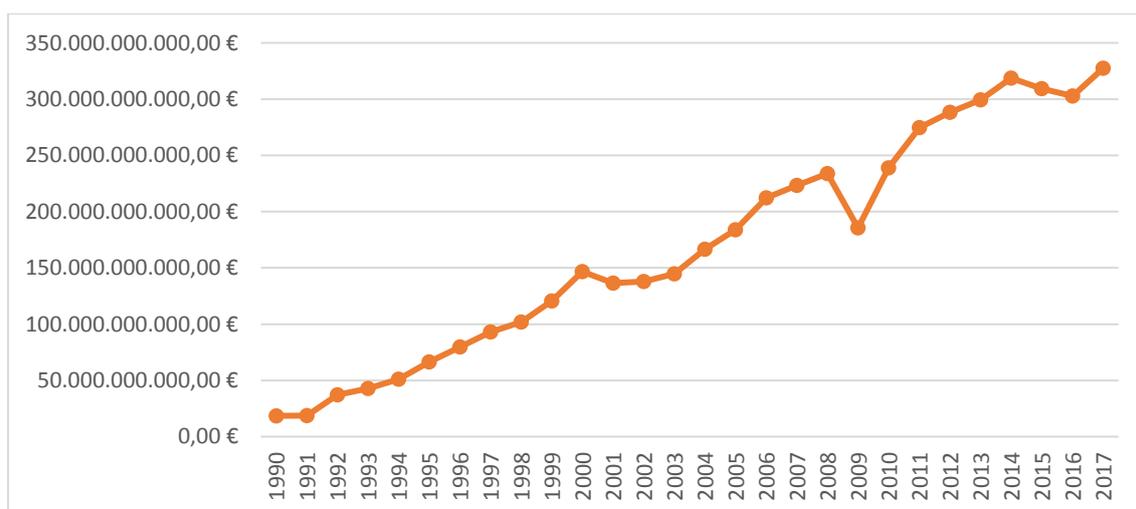
Podemos decir que ambos países mantienen una tendencia similar en cuanto al patrón de exportaciones hacia Estados Unidos, aunque Canadá obtiene un mayor valor.

Gráfico 3. Exportaciones de Canadá a Estados Unidos en \$ (1990-2017)



Fuente: Comtrade

Gráfico 4. Exportaciones de México a Estados Unidos en \$ (1990-2017)



Fuente: Comtrade

Ambos países tienen como producto principal de exportación a Estados Unidos los vehículos y sus partes, por lo que se entiende que el patrón de exportaciones sea similar. En segundo plano, Canadá exporta en mayor valor combustibles minerales, aceites y productos de destilación y México equipos electrónicos. Los dos países coinciden también en el tercer puesto, el cual lo ocupan los reactores nucleares, calderas y maquinaria.

Tabla 3. Exportaciones de Canadá y México a Estados Unidos por producto (2016)

CANADA EXPORTS TO UNITED STATES (2016)	
Commodity (Naics code)	Value in \$
Vehicles, other than railway, tramway	60.089.033.196,00
Mineral fuels, oils, distillation products	57.561.023.110,00
Nuclear reactors, boilers, machinery	22.299.204.840,00
Commodities not specified according to kind	18.850.834.449,00
MEXICO EXPORT TO UNITED STATES (2016)	
Commodity (Naics code)	Value in \$
Vehicles, other than railway, tramway	60.089.033.196,00
Electrical, electronic equipment	57.561.023.110,00
Nuclear reactors, boilers, machinery	22.299.204.840,00
Optical, photo, technical, medical apparatus	18.850.834.449,00

Fuente: Comtrade

4.3 El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Corea del Sur

El nacimiento de la relación entre Corea y Estados Unidos fue de carácter militar, a través de la intervención en 1950 de Estados Unidos en la Guerra de Corea, en la que ambos, lucharon por la prevención que los norcoreanos invadieran Corea del Sur. La actuación militar dio que en 1953, los dos países celebraran el Mutual Defense Treaty.

En la década de los 60, empezó el rápido crecimiento económico de Corea del Sur. A partir de 1965, Corea se ha transformado, de un país subdesarrollado basado en una economía agricultora a un país líder en el mundo entre los recientemente industrializados (Kwack, 1986). El rápido crecimiento económico en apenas cinco décadas se logró a través de la iniciativa del Presidente Park Chun Hee, la cual consistió en la formación de grandes conglomerados empresariales con un proceso de diversificación productiva, los llamados “chaebols” (Ferris & Kenneth, 2003). Otros factores que influyeron también en el desarrollo económico fueron la creación de una fuerza de trabajo disciplinada y muy cualificada mediante un diseño del sistema educativo a medida de las empresas, la planificación gubernamental, la ayuda brindada por Estados Unidos, el legado modernizador de la política colonial de Japón y la persistencia de elementos de la cultura pre-moderna.

El crecimiento económico también ha ayudado a transformar la República de Corea en una poderosa región que puede influir en la política de los Estados Unidos en el noreste de Asia, particularmente en el enfoque estratégico de Estados Unidos hacia Corea del Norte y China (Manyin, Chanlett-Avery, Nikitin, Williams, & Corrado, 2017).

Los dos Estados discutieron por primera vez la idea de un Acuerdo de Libre Comercio en los años 80. Debido al rápido aumento de las exportaciones de Corea del Sur a los Estados Unidos, la República de Corea se enfrentó a sanciones económicas estadounidenses. Además, como resultado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Corea experimentó una discriminación en el mercado de Estados Unidos. El aumento de la interacción económica ha ido acompañado de números desacuerdos sobre políticas comerciales. La intensidad de estas disputas ha disminuido considerablemente desde finales de los ochenta y principios de los noventa, en parte porque Corea del Sur ha promulgado una serie de reformas radicales orientadas al mercado para recibir un paquete de 58 mil millones de dólares del Fondo Monetario Internacional, tras el colapso de la economía surcoreana en 1997. Este hecho, hizo que el país abriera sus puertas a la inversión extranjera directa haciendo que compañías extranjeras estadounidenses sean accionistas significativas en muchos conglomerados industriales, los llamados “chaebols”, que poseen un 40% del valor de las acciones negociadas en la bolsa de valores de Corea del Sur y aproximadamente un tercio de la Industria bancaria coreana (Saito, 2007).

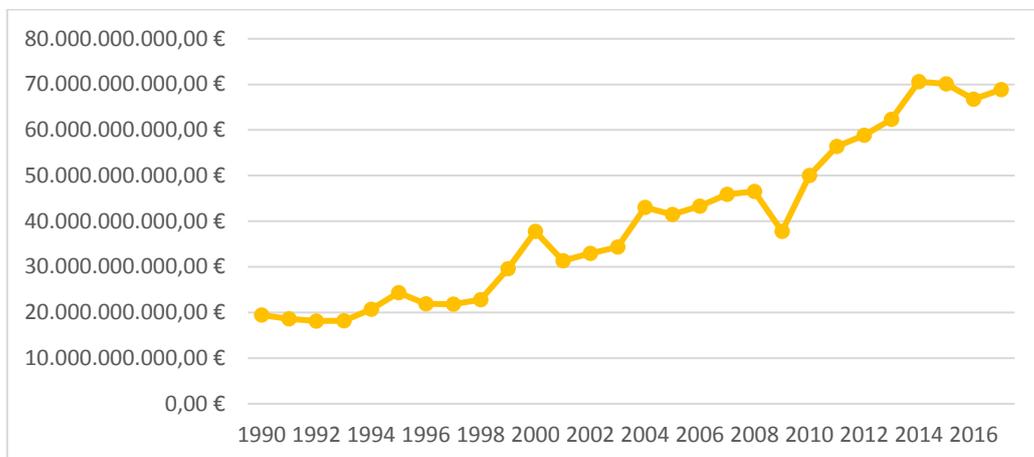
En los años posteriores, las disputas comerciales entre los Estados Unidos y Corea del Sur tuvieron soluciones más hábiles, en parte por las reuniones comerciales trimestrales de la “Trade Action Agenda” que se iniciaron por primera vez en 2001 y dieron a la creación de un diálogo más constructivo en temas de política comercial.

Las relaciones económicas entre los dos países avanzaron hasta tal punto que ambas partes anunciaron en 2006 su intención de iniciar negociaciones para formar un acuerdo de libre comercio. Las negociaciones se llevaron a cabo bajo la Trade Promotion Authority que el Congreso otorgó al presidente bajo la Bipartidisan Trade Promotion Act de 2002. Finalmente, mediante la firma de la legislación aplicable al acuerdo por parte del presidente en 2011 y la aprobación por parte de la Asamblea Nacional de Corea, el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Corea del Sur entró en vigor el 15 de marzo de 2012 (Williams, Jurenas, Platzer, & Manyin, 2014).

Sin embargo, el KORUS fue negociado y firmado el 30 de junio de 2007 por el presidente George W. Bush, pero el presidente no presentó la legislación al Congreso debido a las diferencias con el liderazgo demócrata en cuanto al tratamiento dentro del acuerdo de cuestiones del sector automóvil y agricultor, entre otros asuntos. El 3 de diciembre de 2010, después de una serie de negociaciones, el presidente Obama y el presidente surcoreano anunciaron que habían llegado a un acuerdo para abordar las cuestiones pendientes relacionados con el KORUS (Manyin, Chanlett-Avery, Nikitin, Williams, & Corrado, 2017).

Desde la entrada del acuerdo en vigor el año 2012, la tendencia de las exportaciones ha ido en aumento hasta el año 2014, donde han ido oscilando con subidas y bajadas.

Gráfico 5. Exportaciones de Corea del Sur a Estados Unidos en \$ (1990-2017)



Fuente: Comtrade

El principal producto que exporta Corea del Sur a Estados Unidos son los vehículos y sus partes, seguidamente de los equipos electrónicos. El tercer puesto lo ocupan reactores nucleares, calderas y maquinaria.

Tabla 4. Exportaciones de Corea del Sur a Estados Unidos por producto (2016)

SOUTH KOREA EXPORTS TO UNITED STATES (2016)	
Commodity	Value in \$
Vehicles, other than railway, tramway	22.100.627.858,00
Electrical, electronic equipment	13.744.174.212,00
Nuclear reactors, boilers, machinery	11.093.303.602,00
Mineral fuels, oils, distillation products	2.422.603.019,00
Platics and article thereof	2.122.855.968,00

Fuente: Comtrade

4.4 Diferencias entre ambas relaciones comerciales

Las relaciones económicas entre Estados Unidos y Canadá y el interés en mantener un comercio activo y próspero para ambos países se remontan hasta el siglo XIX. A lo largo de todo este tiempo, ha habido numerosas negociaciones y acuerdos comerciales que llegaron a su punto más importante con la firma del NAFTA en 1994. El interés de liberalizar el comercio y eliminar las barreras arancelarias entre las dos naciones vecinas de una forma definitiva está en el fondo de la firma del acuerdo.

En cuanto al caso de México, las relaciones económicas con Estados Unidos tienen menos historia. No es hasta que México empieza a plantearse en la década de los años 80 un cambio radical de su política económica, vinculado con una mayor democratización del país, cuando surge la posibilidad de firmar un tratado económico a tres bandas.

Transcurridos ya unos años desde la firma del NAFTA por parte de los tres países, podemos observar que el patrón de las exportaciones de Canadá y México hacia EEUU es muy similar, con un valor un poco mayor por parte de Canadá; siendo el sector del automóvil el principal protagonista.

En lo que respecta a las relaciones comerciales con Corea del Sur, los Estados Unidos ha tenido un interés en desarrollarlas basado en su política de estrategia militar, nacida después del conflicto armado entre ambas Coreas de 1950. Su deseo de intervenir en el control político, económico y militar de esa parte de Asia; así como el interés de la propia Corea del Sur de desarrollarse económicamente dio lugar a diferentes acuerdos económicos entre ambos países. La llegada de gran cantidad de capital extranjero, sobre todo estadounidense, a la economía surcoreana fue una baza muy importante para la firma del KORUS.

El sector del automóvil de Corea del Sur, igual que en el caso de Canadá y México, es el sector que más exporta a EEUU, si bien con unos valores económicos inferiores en comparación con los dos países del continente americano. Existen varios factores que pueden explicar este último dato, pero seguramente uno de los más importantes sea el factor distancia.

Se puede destacar que la principal diferencia entre los acuerdos comerciales firmados entre EEUU, Canadá y México por un lado; y entre EEUU y Corea del Sur por otro tiene distinta naturaleza. El primer caso se basa en un claro interés político-económico y en el segundo caso entra en juego con mucha fuerza también el interés estratégico y militar; junto al político-económico.

4.5 Política comercial durante la Administración de Barack Obama

La política comercial que los presidentes estadounidenses establecen, afecta a toda la sociedad americana. El presidente, junto al Congreso, debe elaborar una política que promueva el crecimiento económico, teniendo en cuenta todos los factores que puedan afectar tanto de manera positiva como negativa el bienestar económico, social y comercial del país (Council of Foreign Relations, 2017).

Como bien argumenta Umana (2012) las diferencias en intereses políticos pueden tener consecuencias significativas en los flujos comerciales, por lo que es de interés revisar los principales aspectos clave de la política comercial ejercida por el Presidente Barack Obama,

quién fue el 44º presidente de los Estados Unidos desde 2009 hasta 2017. El Presidente hizo realidad la entrada en vigor de los Tratados de Libre Comercio con Colombia, Panamá y Corea del Sur, además de negociar el Transpacífico Partnership (TPP) y promover el Acuerdo T-TIP con la Unión Europea (McBride, 2017).

A causa de la crisis global de 2008, el Presidente centró su atención en estrategias para la reactivación de la economía y así evitar el desarrollo de una recesión económica. Aunque discutiera tópicos relativos al comercio internacional durante las elecciones presidenciales de 2008, la crisis hizo frenar la atención de la Administración en la articulación de una política comercial coherente e hizo que fuera lento alinear la agenda en sus objetivos comerciales. Este retraso en la articulación de su política comercial, junto con el apoyo calificado de Obama para el libre comercio durante la campaña, llevó a algunos a dudar de sus credenciales de libre comercio (Chukwumerije, 2010).

Una de las razones por las que la Administración de Obama tuvo que actuar rápidamente para declarar sus objetivos de política comercial fue la ansiedad económica asociada con esta recesión económica llamada *crisis* que contribuyó a una reacción violenta contra la globalización. La idea de ser una nación cada vez más atenazada por el temor que Estados Unidos perdiera el control como la economía más competitiva del mundo, se juntó con el temor a la pérdida de empleos en el extranjero y salarios limitados a causa de la competencia extranjera (Easton, 2008).

Otro factor que se empezó a sumar a principios del siglo XXI, fue la influencia de nuevos países emergentes en el comercio internacional. Gracias a la globalización y al desarrollo tecnológico, los empleos y las industrias tenían la opción de trasladarse a cualquier otro país con conexión a Internet y trabajadores dispuestos en países emergentes como China, India o Brasil, lo que aumentó aún más la deslocalización de empleos fuera de los Estados Unidos. La visión del presidente ante ello, fue de “abrazar al futuro” y no construir una fortaleza en todo Estados Unidos y consecuentemente, dejar de comerciar, cerrar la inmigración y confiar en las viejas industrias (Obama, 2008).

Obama expresó su preocupación frente al papel de China dentro del contexto mundial y de su influencia en la economía americana. En su opinión, China era un adversario, pero a la vez un socio potencial en la comunidad internacional si seguía las reglas, cosa que insistió durante su Administración (The White House, 2012) (Bipartisan Commission on Presidential Debates, 2012).

Para luchar contra la situación que se vivía en ese momento, los principales objetivos dentro de la política comercial propuesta por Obama fueron:

- Luchar por el comercio justo, mediante presiones a la OMC para hacer cumplir los acuerdos comerciales (Obama, 2008).
- La modificación del NAFTA. Obama creyó que el acuerdo y su potencial fueron sobrevalorados al pueblo estadounidense y que este necesitaba una modificación, juntamente negociada con los líderes de México y Canadá para que el acuerdo se adapte a los trabajadores estadounidenses (Obama, 2008). Según el Presidente, Washington abrió sus puertas al lobbying y a intereses especiales de grandes corporaciones, dando prioridad a la protección de éstas y a sus ganancias y no se preocupó por la degradación medio ambiente o la pérdida de puestos de trabajo. El NAFTA debía ser modificado para incluir acuerdos laborales dentro del Acuerdo (Talbot, 2008).
- De la misma manera, se deberían cumplir las reglas contra China y en el caso del acuerdo comercial con Corea del Sur, el Presidente argumentó lo siguiente en uno de sus debates: “Tenemos un acuerdo comercial en este momento y se están enviando cientos de miles de coches surcoreanos a EE.UU pero nosotros, solo podemos enviar de 4.000 a 5.000 coches a Corea del Sur y eso no es libre comercio. Tenemos que tener un presidente que defienda en nombre de las empresas estadounidenses y los trabajadores estadounidenses y no me disculpo por eso” (Comission on Presidential Debates, 2008).
- Obama también respondió a la ansiedad de Corea del Sur de que su Administración acepte a Corea del Norte como un estado nuclear “mientras no proliferase”. Durante una cumbre con el presidente de Corea del Sur en julio 2009, Obama aseguró a su homólogo sobre la durabilidad de su alianza, incluido el compromiso de garantizar la seguridad de Corea del Sur a través de la disuasión extendida, así como la promesa de continuar el proceso de ratificación del Tratado de Libre Comercio de los Estados Unidos con Corea del Sur. Por lo tanto, mantener la primacía de Estados Unidos en la región de Asia era más importante que conseguir un aumento de los flujos comerciales entre ambos (Williams, Jurenas, Platzer, & Manyin, 2014).
- Impulsar las exportaciones estadounidenses, apoyar a los empleos y nivelar el campo de juego en los mercados en crecimiento de Asia completando negociaciones sobre una asociación Transpacífica. Asimismo, iniciar conversaciones sobre la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión con la Unión Europea, ya que el a través del Atlántico se respaldan millones de empleos (The White House, 2013).

- Trabajar en herramientas como la Trade Promotion Authority bipartidista para proteger a los trabajadores, el medioambiente y abrir nuevos mercados a nuevos productos con el sello "Made in the USA". Respecto a las protecciones laborales y medioambientales, prometió que a través de los acuerdos comerciales extendería mejores normas laborales y ambientales por todo el mundo (The White House, 2014).

Como se ha visto en sus objetivos de política comercial, Obama tuvo la intención de renegociar tanto el NAFTA como el KORUS. El Presidente se opuso al libre comercio cuando se postuló a la presidencia en 2008 e hizo una campaña para renegociar el NAFTA, el acuerdo más exitoso en la historia de los Estados Unidos. Finalmente, no llegó a realizar ningún tipo de renegociación.

Sin embargo, en junio de 2010, Obama empezó a renegociar los términos del Acuerdo de Libre Comercio con Corea del Sur. Los principales cambios que los negociadores realizaron a partir del acuerdo de 2007 fueron los calendarios de eliminación de aranceles, las nuevas reglas en cuanto a la transparencia y el procedimiento de elaboración de normas.

El texto final de KORUS modificó los compromisos iniciales sobre el comercio de automóviles en diciembre de 2010 y posteriormente en un intercambio de textos legales el 10 de febrero de 2011. La administración del gobierno de Obama afirmó que era un paso necesario para aprobar el acuerdo porque el acuerdo comercial original entre Estados Unidos y Corea no fue lo suficientemente amplio como para proporcionar acceso a las compañías automotrices estadounidenses y nivelar el campo de juego para los fabricantes de automóviles de Estados Unidos y sus trabajadores (Williams, Jurenas, Platzer, & Manyin, 2014).

Como bien argumenta Jeffrey J. Schott (2010), desde un punto de vista económico, el impacto general del nuevo acuerdo difiere poco del trato anterior. Los cambios en los programas arancelarios reducen los beneficios generales del pacto comercial, pero no mucho. Los recortes arancelarios inmediatos en autos y camionetas se han postergado en algunos años, pero los cambios en las políticas y procedimientos regulatorios de Corea en los automóviles deberían ayudar a mitigar los problemas existentes e impedir la introducción de nuevas barreras no arancelarias a las exportaciones estadounidenses a Corea. En términos políticos, el nuevo acuerdo es muy superior porque ha suscitado un nuevo apoyo de la industria de los Estados Unidos y dos sindicatos laborales importantes que aumentan enormemente las perspectivas de ratificación del Congreso. Por lo tanto, en un sentido económico, el nuevo acuerdo es casi tan bueno, pero en términos políticos es mucho mejor.

Además, un amplio número de la comunidad comercial de Estados Unidos respaldó el KORUS con las modificaciones alcanzadas en 2010 y los tres fabricantes de automóviles con sede en Detroit y el sindicato United Auto Workers (UAW) cambiaron sus posiciones de oposición y

apoyaron el acuerdo. Otros sindicatos y algunas organizaciones no gubernamentales se opusieron al acuerdo. Por la parte política, muchos políticos vieron el KORUS como un medio importante para asegurar nuevas oportunidades en el mercado surcoreano, mientras que los opositores argumentaron que no fue lo suficientemente lejos como para romper las barreras comerciales de Corea del Sur o que beneficiaría a las compañías estadounidense sin producir ganancias para los trabajadores estadounidenses (Williams, Jurenas, Platzer, & Manyin, 2014).

Otros observadores sugirieron que el KORUS podría tener implicaciones para la alianza de los Estados Unidos y Corea del Sur, así como también para la política de Estados Unidos en Asia y la política comercial de los Estados Unidos, fortaleciéndose la relación económica bilateral. Si bien los acuerdos de libre comercio generalmente se consideran pactos económicos, su importancia política desde el punto geopolítico también es muy importante y tampoco es explicado desde un enfoque economista (Ariff, 2017).

5. ANÁLISIS EMPÍRICO: APLICACIÓN DEL MODELO DE GRAVEDAD

Como se ha mencionado en la sección 3.3, el modelo de gravedad ha sido una metodología popular para estudiar los efectos en el comercio del sistema de comercio internacional, como la OMC y acuerdos de comercio regional, el efecto de los acuerdos de libre comercio, las uniones monetarias, la volatilidad del tipo de cambio o el “efecto frontera” (Colom, Caballero, & Artal, 2013). Asimismo, el modelo puede incluir otras variables explicativas relacionadas con cuestiones políticas, institucionales, culturales, religiosas o incluso el impacto del comercio en la probabilidad de guerra (Baldwin & Daria , 2006).

Numerosos autores han utilizado el modelo para la estimación de los flujos comerciales dentro del contexto de los acuerdos de libre comercio. Montenegro y Soloaga (2006) estiman económicamente el impacto del NAFTA en los flujos comerciales entre los Estados Unidos y México y los terceros países. Usando un marco tradicional de ecuaciones de gravedad, tratan de ver hasta qué punto los flujos comerciales bilaterales entre los Estados Unidos y los diferentes países difieren de las especificaciones de tipo de gravedad. Derosa (2008) también aplica un modelo de gravedad basado en el comercio bilateral y la inversión extranjera directa entre 170 países de 1976 a 2005. Urata y Misa (2007) estiman un modelo de gravedad para distinguir los impactos en los acuerdos de libre comercio respecto a sus flujos comerciales, tratando temas como la creación y la desviación del comercio.

En particular, la especificación de las ecuaciones del modelo de gravedad que se utilizarán como base para nuestro estudio serán las siguientes:

1. A partir de la ecuación 1, obtendremos el modelo estándar que utilizaremos para la estimación de los flujos comerciales entre los países de estudio. A su vez, introduciremos una variable de tipo “dummy” llamada SINFRONTERA como un proxy para representar la distancia geográfica entre Corea del Sur y Estados Unidos, ya que según el modelo, no compartir frontera con EE.UU reduce el volumen de comercio. Esta variable tomará valor 1 cuando entre los países no haya frontera y valor 0 cuando entre los países haya frontera. Se incluye el parámetro ε como perturbación aleatoria, para recoger todas las otras variables que no se han especificado y suponemos que son independientes de las variables exógenas observables.

El modelo se realiza con un panel de datos conjunto de todos los países:

Ecuación 1

$$Y_{ij} = \beta_0 + \beta_1 PIB País + \beta_2 PIB USA + \beta_3 SinFrontera + \varepsilon$$

2. Una vez analizado el modelo base, se va a analizar el mismo modelo introduciendo nuevas variables en una ecuación ampliada, llamada ecuación 2. Dado que nuestros acuerdos objeto de estudio son el NAFTA y el KORUS, se introducirán dos variables de tipo “dummy” que tomarán valor 1 en los años que el acuerdo está en vigencia y 0 durante los años que el acuerdo aún no estaba en vigor. Para tratar de estudiar la incidencia de variables políticas que influyen en el comercio, se incluirá en la ecuación una variable más de tipo “dummy” que representará el período de la Administración de Barack Obama. Se incluye también, el signo ε como perturbación aleatoria.

Ecuación 2

$$Y_{ij} = \beta_0 + \beta_1 PIB País + \beta_2 PIB USA + \beta_3 SinFrontera + \beta_4 Acuerdo + \beta_5 OBAMA + \varepsilon$$

Dado que se realizará un modelo para cada país, se especifican las ecuaciones de forma más detallada a continuación:

Ecuación 2.1

$$Y_{ij} = \beta_0 + \beta_1 PIB Canada + \beta_2 PIB USA + \beta_3 SinFrontera + \beta_4 NAFTA + \beta_5 OBAMA + \varepsilon$$

Ecuación 2.2

$$Y_{ij} = \beta_0 + \beta_1 PIB Mexico + \beta_2 PIB USA + \beta_3 SinFrontera + \beta_4 NAFTA + \beta_5 OBAMA + \varepsilon$$

Ecuación 2.3

$$Y_{ij} = \beta_0 + \beta_1 PIB Korea + \beta_2 PIB USA + \beta_3 SinFrontera + \beta_4 KORUS + \beta_5 OBAMA + \varepsilon$$

5.1 Datos y método de estimación

La muestra utilizada consiste en el conjunto de datos para cuatro países para un periodo de 27 años (1990-2017), con un total de 81 observaciones. Se ha recurrido a dos fuentes para la obtención de los datos de estudio. Por un lado, se han obtenido los datos de las exportaciones de cada país a Estados Unidos de la base de datos de Comtrade. Por otro lado, los datos sobre el PIB per cápita se han obtenido de la base de datos del Banco Mundial.

Los datos se miden mediante una serie variables las cuales se especifican a continuación:

Y_{ij} : Es la variable dependiente. Corresponde al volumen de mercancías exportadas de Canadá, México y Corea del Sur a Estados Unidos medido en precios contantes y expresado en dólares.

PIB País: Variable explicativa. Representa el PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo de cada uno de los países, medido en dólares.

PIB EEUU: Variable explicativa. Representa el PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo de Estados Unidos, medido en dólares.

Dentro del campo de la econometría, también se utilizan variables cuantitativas con carácter dictómico o binario (en inglés dummy). De esta manera, son de fácil expresión ya que pueden tomar valor 0 o 1. Las variables “dummy” utilizadas son las siguientes:

SINFRONTERA: Variable explicativa de tipo “dummy”. Toma valor 1 cuando no existe frontera entre los países y 0 cuando si existe.

NAFTA: Variable explicativa de tipo “dummy”. Toma valor 1 cuando el acuerdo esté en vigencia y 0 cuando no lo esté.

KORUS: Variable explicativa de tipo “dummy”. Toma valor 1 cuando el acuerdo esté en vigencia y 0 cuando no lo esté.

OBAMA: Variable explicativa de tipo “dummy”. Toma valor 1 con la entrada de Obama a la Administración de Gobierno y 0 cuando no.

Para estimar las ecuaciones anteriores, usaremos una técnica de Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS, Ordinary Least Squares en inglés) en expresión logarítmica. Tradicionalmente, el modelo de gravedad multiplicativa se ha linealizado y estimado utilizando la técnica OLS dado su alto poder explicativo y la simplicidad en la interpretación de resultados (Organización Mundial del Comercio, 2008).

Además, existen numerosos estudios que utilizan la técnica facilitando el trabajo de posteriores investigadores, a modelo de ejemplo ver (Pujati, 2014) (Bergstrand & Scott, 2004) (Muhammad & Aycil, 2009) (Nguyen, 2016) (Trefler, 2004).

La técnica OLS presenta limitaciones como la heterogeneidad no observada, la presencia de heterocedasticidad en los datos comerciales o la existencia de flujos cero, que hacen que la estimación del logaritmo sea inviable. Por ello, también se han utilizado otras técnicas econométricas como el PPML (Poisson Pseudo Maximum Likelihood) o el FGLS (Feasible Generalised Least Squares) (Gómez, 2012). Sin embargo, conscientes de sus limitaciones, usaremos el modelo OLS ya que no interesa el tamaño del coeficiente de cada variable, sino, la dirección de su efecto.

6. RESULTADOS

Los resultados obtenidos de la primera ecuación, se encuentran en la siguiente tabla:

Tabla 5. Resultados ecuación 1

	Modelo 1	Modelo 2
PIB País	0.485*** (6.51)	0.485*** (6.50)
PIB EEUU	3.771*** (14.10)	3.789*** (14.08)
FRONTERA	-1.539*** (-24.65)	-1.539*** (-24.59)
OBAMA (2009)		-0.121 (-0.77)
_cons	-19.48*** (-7.34)	-19.68*** (-7.36)
<i>N</i>	81	81

t statistics in parentheses

* $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Fuente: Elaboración propia

Podemos observar, en primer lugar, que las predicciones del Modelo de Gravedad se confirman. La variable PIB de los países exportadores resulta tener un alto nivel de significancia al igual que la variable PIB EEUU. Asimismo, los coeficientes son positivos lo que quiere decir que un incremento de un 1% del PIB de los socios comerciales supone que las exportaciones se incrementen un 0,485 por ciento y un incremento de un 1% del PIB estadounidense representa un aumento de las importaciones de un 3,771 por ciento.

La variable SINFRONTERA nos indica que el hecho de no haber una frontera colindante entre Estados Unidos y Corea del Sur. Se genera un impacto negativo debido al aumento de tiempo de transporte como los controles aduaneros o de seguridad. Las fronteras también pueden ser indicadores de otras lenguas y monedas, factores que adicionalmente dificultan el comercio internacional. A su vez, el coeficiente presenta un alto nivel de significancia.

Los resultados de la segunda ecuación se presentan en la siguiente tabla, la cual nos permitirá probar las H₁ y H₂:

Tabla 6. Resultados ecuación 2

	CAN	CAN	MEX	MEX	KOR	KOR
PIB País	-0.112 (-0.08)	0.0132 (0.01)	0.0851 (0.04)	0.0145 (0.01)	0.949*** (2.82)	1.111*** (3.40)
PIB EEUU	3.529** (2.47)	3.423** (2.46)	6.533*** (4.34)	6.589*** (4.13)	0.973 (1.07)	0.591 (0.68)
OBAMA (2009)		-0.146 (-1.49)		-0.0315 (-0.13)		-0.245* (-2.02)
NAFTA (1994)	0.0645 (0.63)	0.0628 (0.62)	0.143 (0.58)	0.145 (0.57)		
KORUS (2012)					0.0858 (0.66)	0.0580 (0.47)
_cons	- 10.56*** (-5.76)	-10.74*** (-6.00)	-45.34*** (-8.49)	-45.26*** (-8.24)	4.334 (0.67)	6.828 (1.10)
<i>N</i>	27	27	27	27	27	27
<i>Adj. R</i> ²	0.95	0.95	0.93	0.93	0.94	0.94

t statistics in parentheses

* $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Fuente: Elaboración propia

En primer lugar, cabe destacar los valores que muestra la R², los cuales son muy positivos. La R² nos indica que las estimaciones del modelo se ajustan bastante bien a la variable real. La regresión de Canadá nos muestra una R² del 95%, la de México de un 93% y la de Corea del Sur un 94%.

Con la introducción de las variables NAFTA y KORUS, concluimos que las variables no son significativas, ya que tienen un p-valor superior al 0.1. En los tres casos, se indica que la entrada en vigor de ambos acuerdos de libre comercio no ha ocasionado un impacto significativo en las importaciones de Estados Unidos.

En el caso del NAFTA una posible explicación a ello probablemente sea el proceso de liberalización comercial que llevaron a cabo ambos países con Estados Unidos años antes que el acuerdo entrara en vigor.

Los vehículos y sus partes, son los principales productos que exporta Canadá a Estados Unidos por lo que en 1965 ambos países ya tenían un acuerdo para liberalizar el comercio dentro del sector automotriz, el llamado "Auto Pact". Además, ambos países ya firmaron un acuerdo de libre comercio en 1988.

Por parte de México, el país dio comienzo a su apertura comercial durante la década de los años 80. La entrada al Gobierno de Carlos de Salinas hizo acelerar el proceso de liberalización comercial dado que el Presidente se mostró con postura abierta al libre comercio, argumentando los beneficios que la liberalización comercial aportaría al país.

Además, la tendencia creciente de las exportaciones que se observa en los gráficos 3 y 4 muestra que el volumen ya tenía una tendencia creciente antes de la entrada en vigor del Acuerdo en ambos países, posiblemente por la apertura comercial que se ocasionó en un momento anterior al acuerdo en ambos casos.

En el caso del KORUS, como bien se muestra en el gráfico 5, el crecimiento de las exportaciones fue sostenido hasta 2014, donde estas sufren una caída. Además, éstas ya mantenían una tendencia creciente años antes de la entrada en vigor del acuerdo, posiblemente en parte por las reuniones comerciales trimestrales de la "Trade Action Agenda" que se iniciaron por primera vez en 2001 y dieron a la creación de un diálogo más constructivo en temas de política comercial entre los dos países.

Respecto a las variables políticas introducidas al modelo, observamos que la entrada de Obama a la presidencia presenta valores negativos para los tres países, aunque el único valor significativo con un p-valor más pequeño que 0.1 es el caso de Corea del Sur. El valor nos indica que las exportaciones coreanas a Estados Unidos disminuyen en un -0,245 por ciento durante el período de la Administración de Barack Obama, siempre y cuando se mantuviesen constantes todas las demás variables. Sin embargo, las exportaciones en 2009 aumentaron dado que el efecto de la variable del PIB correspondiente a Corea del Sur es mucho más significativa que la variable Obama.

No extraña nada que el valor presente signo negativo porque Obama fue el principal impulsor de la renegociación del KORUS de 2010 impulsada por el sector automotriz, dadas las presiones al Congreso de este potente lobby estadounidense. Asimismo, Obama proclamó en numerosas ocasiones su desconformidad con el acuerdo, proclamando que existía un desnivel en el campo de juego para los fabricantes de automóviles estadounidenses.

La importancia de mantener un acuerdo comercial con Corea del Sur, con un alto valor estratégico sobre la región asiática, especialmente por las tensiones con Corea del Norte y el creciente papel protagonista de China en el comercio mundial, fue una de las razones por las que también Obama impulsó las modificaciones del acuerdo en 2010, junto con las presiones de la industria automotriz y sus respectivos sindicatos de trabajo.

Las únicas variaciones significativas del PIB que se han derivado con la inclusión de las nuevas variables se muestran en los casos de Estados Unidos y Corea:

- En el caso de Estados Unidos, el PIB presenta valores significativos en la regresión con datos de Canadá, aumentando un 3,539 por ciento las exportaciones si aumenta el PIB en un 1% con la inclusión del NAFTA y en un 3,423 por ciento con la entrada a la presidencia por parte del Presidente Barack Obama. En la regresión con México, el aumento del PIB en un 1%, hace aumentar las exportaciones en un 6,533 por ciento con la inclusión del NAFTA y en un 6,589 por ciento con la entrada de Barack Obama en la presidencia.
- Corea del Sur, presenta un coeficiente significativo respecto a su PIB con la inclusión tanto del KORUS como de la entrada en la presidencia de Barack Obama, aumentando las exportaciones en un 0,949 por ciento y en un 1,111 por ciento respectivamente si el PIB aumenta un 1%.

7. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha examinado, mediante un Modelo de Gravedad, si la política comercial establecida por la entrada de la Administración de Obama al Gobierno de Estados Unidos tiene un impacto significativo en las importaciones de Estados, dentro del contexto de dos acuerdos de libre comercio: el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte formado por Estados Unidos, Canadá y México y el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Corea del Sur. Además, si la entrada en vigor de ambos acuerdos, ha supuesto un impacto significativo en los flujos de exportación de Canadá, México y Corea del Sur a Estados Unidos.

Por lo tanto, el principal objetivo ha sido comprobar si la política comercial de Barack Obama ha tenido un impacto significativo en las exportaciones de Canadá, México y Corea del Sur hacia Estados Unidos y si la entrada en vigor de ambos acuerdos ha provocado un impacto significativo en estos flujos comerciales.

Para ello, se ha utilizado una metodología dividida en un análisis cualitativo y cuantitativo. En el análisis cualitativo, se han recogido los antecedentes del proceso de liberalización comercial de Estados Unidos, así como los principales objetivos de política comercial de Barack Obama y las acciones llevadas a cabo por el Presidente durante su Administración a ambos acuerdos. Además, se ha plasmado la relación comercial entre los países objeto de estudio con Estados Unidos, acompañada de datos comerciales referentes a las exportaciones de cada uno de ellos a la nación estadounidense y los principales productos comerciados.

El método econométrico utilizado para el análisis cuantitativo ha sido el Modelo de Gravedad. Mediante la especificación de una ecuación ampliada del modelo de gravedad, se han utilizado datos de cuatro países en un periodo de 27 años (1990-2017). Para estimar el impacto que ha tenido la entrada a la presidencia Obama y la entrada en vigor de los dos acuerdos de libre comercio, se han introducido variables de tipo “dummy” al modelo.

Para la obtención de los resultados de los objetivos establecidos, se han establecido dos hipótesis para probar mediante los coeficientes obtenidos de la ecuación de gravedad. Los datos cualitativos de este trabajo, han servido para darle un sentido a la interpretación y resultado de los coeficientes.

La primera hipótesis ha probado si la entrada en vigor de ambos acuerdos ha tenido un impacto significativo en las exportaciones des de Canadá, México y Corea del Sur a Estados Unidos, mediante la inclusión de dos variables al modelo: NAFTA y KORUS. Concluimos que los coeficientes obtenidos no son significativos, por lo tanto, la prueba no es significativa y rechazamos la hipótesis.

En el caso del NAFTA, la temprana liberalización comercial de México durante los años 80 y el gran número de pactos comerciales anteriores entre Estados Unidos y Canadá hicieron que el efecto del acuerdo no fuera tan potente, además de provocar que se creara una tendencia creciente de las exportaciones de Canadá y México hacia Estados Unidos antes de la entrada en vigor del acuerdo.

Transcurridos ya unos años desde la firma del NAFTA por parte de los tres países, observamos que el patrón de las exportaciones de Canadá y México hacia EEUU es muy similar, con un valor un poco mayor por parte de Canadá, siendo el sector del automóvil el principal protagonista

En el caso del KORUS, también se venía de una tendencia creciente de las exportaciones coreanas a Estados Unidos, posiblemente en parte por las reuniones comerciales trimestrales de la "Trade Action Agenda" que se iniciaron por primera vez en 2001 y dieron a la creación de un diálogo más constructivo en temas de política comercial. Además, las exportaciones disminuyeron durante el periodo 2014-2016.

El sector del automóvil de Corea del Sur, igual que en el caso de Canadá y México, es el sector que más exporta a EEUU, si bien con unos valores económicos inferiores en comparación con los dos países del continente americano. Existen varios factores que pueden explicar este último dato, pero seguramente uno de los más importantes sea el factor distancia como nos demuestra la ecuación de gravedad.

Se puede destacar que la principal diferencia entre los acuerdos comerciales firmados tiene distinta naturaleza. El NAFTA se basa en un claro interés político-económico y en el KORUS entra en juego con mucha fuerza también el interés estratégico y militar, junto al político-económico. Además, la llegada de gran cantidad de capital extranjero, sobre todo estadounidense, a la economía surcoreana fue una baza muy importante para su firma.

La segunda hipótesis ha probado si la política comercial establecida por la Administración de Barack Obama ha tenido un impacto significativo en el volumen de las exportaciones des de Canadá, México y Corea del Sur a Estados Unidos. El único coeficiente significativo se ha dado en el caso del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Corea del Sur, con un signo negativo en el coeficiente respecto a la variable OBAMA. Por lo tanto, solo se acepta la hipótesis específicamente para el caso de Corea del Sur ya que en los otros dos países, la prueba no ha sido significativa.

Obama tuvo la intención de renegociar el NAFTA e incluir un acuerdo sobre temática laboral dentro del texto legal, cosa que al final no llegó a realizar.

Sin embargo, no sorprende que la variable OBAMA sea negativa para el caso de Corea del Sur, dado que una de las razones por las que el Presidente tuvo que actuar en sus objetivos de política comercial fue la ansiedad económica asociada a la recesión de la economía llamada *crisis*, que contribuyó a una reacción violenta contra la globalización.

Obama fue el principal impulsor de la renegociación del KORUS 2010, dada su disconformidad con el acuerdo a causa de la desigualdad de condiciones en los intercambios comerciales. Asimismo, la influencia por parte de la industria automotriz y los principales sindicatos laborales del sector suscitó un nuevo apoyo importante que aumentó enormemente las perspectivas de ratificación del Congreso. En un sentido económico el acuerdo no difiere mucho del anterior, sin embargo, en términos políticos es mucho mejor.

Además, el principal producto que exporta Corea del Sur a Estados Unidos son los automóviles, una razón más para que el sector automotriz mostrará su total resignación.

Cabe añadir también, el interés por mantener un valor estratégico sobre la región asiática, especialmente por las tensiones con Corea del Norte y el creciente papel protagonista de China en el comercio mundial. El acuerdo comercial con Corea del Sur puede brindar todos los aspectos anteriormente mencionados, una razón más por la que Obama interesó impulsar las modificaciones del acuerdo.

Para finalizar, como futuras líneas de investigación, se cree que sería interesante introducir al modelo una variable "dummy" que recoja los efectos de la política comercial proteccionista ejercida por el actual Donald Trump. La comparación entre ambas Administraciones, puede ser muy interesante para contrastar como dos enfoques totalmente diferentes, en lo que respecta la política comercial, afectan a los flujos comerciales. Por falta de datos, no se ha incluido en este estudio, ya que el Presidente solo lleva un año tomando la Presidencia de Estados Unidos, una trayectoria muy pobre para aportar conclusiones relevantes.

Otra idea interesante, sería incluir al modelo las exportaciones de Estados Unidos tanto a México y a Canadá, como a Corea del Sur para ver el efecto contrario y ver si realmente la política comercial establecida por la Administración de Gobierno beneficia a la nación con un aumento de las exportaciones estadounidenses.

Referencias

- Anderson, J. E. (2010). *The Gravity Model*. National Bureau of Economic Research.
- Ariff, S. (2017). *The Political Economy of Free Trade Agreements (FTA)*. Malaysian Institute of Economic Research (MIER).
- Badia, J. F. (1977). *Grupos de presión, de promoción y de presión*. Revista de Estudios Políticos.
- Baier, S. L., & Bergstrand, J. H. (2008). *Estimating the effects of free trade agreements on international trade flows using matching econometrics*. Journal of International Economics.
- Baldwin, R. E. (2009). *U.S. Trade Policy since 1934: An uneven path toward greater trade liberalization*. National Bureau Of Economic Research.
- Baldwin, R., & Daria, T. (2006). *Gravity for Dummies and Dummies for Gravity Equations*. National Bureau Of Economic Research.
- Bartesaghi, I. (2017). *El gobierno de Donald Trump: expectativas y realidades*. Universidad Católica de Uruguay.
- Bentley, A. (1908). *The Process of Government: A Study of Social Pressure*.
- Bergstrand, J. H., & Scott, L. B. (2004). *Do Free Trade Agreements Actually Increase Members' International Trade?*
- Berry, J. M., & Wilcox, C. (2008). *The Interest Group Society* (5th edition ed.). Longman.
- Beyme, K. V. (1998). *Interest Groups in Parliamentary Decisions in the German Bundestag*. Volume 33, Issue 1.
- Bipartisan Commission on Presidential Debates. (2012). Third Obama-Romney Presidential debate. Boca Raton, Florida.
- Bolarinwa, O., & Awokuse, T. (2011). *Does foreign lobbying influence US trade policy?*
- Brid, J. C. (2002). *Liberalización comercial y la demanda de importaciones en México*. Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- Cánovas, G. V., & Ortiz, F. C. (2016). *El Acuerdo Transatlántico para el comercio y la inversión (TTIP): Orígenes, motivaciones y potenciales impactos en las relaciones entre EE.UU y la Unión Europea*. Foro Internacional .
- Canals, C. (2017). *¿Qué hay detrás de la desaceleración del comercio internacional ocurrida tras la crisis financiera?* Caixa Bank Research.
- Castillo, J. M., & Colom, J. B. (2000). *Evaluación del impacto de la integración en los flujos comerciales agrarios de España*. Estudios Agrosociales y Pesqueros.
- Chukwumerije, O. (2010). *Obama's Trade Policy: Trends, prospects and portends*.
- Colom, J. B., Caballero, M. O., & Artal, A. T. (2013). *Evaluación del Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea mediante un Modelo Gravitacional*. Economía Mexicana. Nueva Época.
- Commission on Presidential Debates. (2008). Third presidential debate: John McCain vs. Barack Obama at Hofstra University . Nueva York.
- Council of Foreign Relations. (2017). *Trade and the U.S Presidential Election*.

- Crane, D. (2015). *Canada–US Economic Relations*. The Canadian Encyclopedia.
- Crane, D. (2017). *Canada-US Auto Pact*. The Canadian Encyclopedia.
- Derosa, D. A. (2008). *Gravity Model Analysis*. Peterson Institute for International Economics .
- Easton, N. (2008). *America Sours on Free Trade* . CNN Money.
- Ferris, S. P., & Kennet, K.A. (2003). *The costs (and benefits?) of diversified business groups: The case of Korean chaebols*.
- Finer, S. E. (1958). *The Anonymus Empire*. University College of North Sttafordshire.
- Freund, C. (2017). *Trump's Confrontational Trade Policy*. Intereconomics.
- Freund, C., & Ornelas, E. (2010). *Regional Trade Agreements*. Annual Review of Economics.
- G.Rosas, M. C. (1991). *El acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos: su importancia para México*. Nueva Época: Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales.
- Garuz, J. T. (2006). *La política comercial y el comercio internacional: El biteralismo, el multilateralismo y el sistema GATT-OMC en perspectiva histórica*. Boletín Económico del ICE N° 2880.
- Gauthier, A., & Tremblay, P. (2016). *21st Century Trade Agreements: From NAFTA to the TPP*. Canada's Library of the Parliament.
- Grossman, G. M., & Elhanan, H. (1992). NBER Working Paper.
- Grossman, G. M., & Elhanan, H. (2000). *Special Interest Groups and Economic Policy*. NBER Working Paper
- Gómez, E. H. (2012). *Comparing alternative methods to estimate gravity models of bilateral trade*. University of Granada.
- Hafner-Burton, E. M., Kousser, T., & Victor, D.G. (2015). *Lobbying at the Water's Edge: The Corporate Foreign Policy Lobby*.
- Higgot, R., & Stubbs, R. (2016). *The Trans-Pacific Partnership: For, Against and Prospects*. E-International Relations.
- Hoekman, B., & Braga , C. P. (2016). *Future of the Global Trade Order*. European University Institute (EUI) y IMD.
- Karlaftis, M. G., Kepaptsoglou, K., & Temsamboulas, D. (2010). *The Gravity Model Specification for Modeling International Trade Flows and Free Trade Agreement Effects: A 10-Year Review of Empirical Studies*. The Open Economics Journal.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2012). *Economía Internacional: Teoría y Política* (9a ed.). Madrid: Pearson.
- Kwack, S. Y. (1986). *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growht in South Korea and Taiwan*. Institute for Contemporary Studies (ICS Press).
- Leamer, E. E., & Levinsohn, J. (1994). *International Trade Theory: The Evidence*. National Bureau of Economic Research, NBER Working Papers 4940.
- Limão, N. (2016). *Preferential Trade Agreements*. The National Bureau of Economic Research.

- López, P. P. (2005). *Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México*. Economía UNAM .
- Madock, R. (1986). *Liberalismo económico e intervención estatal: ¿La mano o la pata invisible?* Lecturas de Economía. No 21., Centro de Investigaciones Económicas (CIE).
- Manyin, M. E., Chanlett-Avery, E., Nikitin, M. B. D., Williams, B. R., & Corrado, J. R. (2017). *U.S.-South Korea Relations*. Congressional Research Service Reports.
- Mathiot, A. (1952). *Les « Pressure groups » aux États-Unis*.
- McBride, J. (2017). *The Trans-Pacific Partnership and U.S. Trade Policy*. Council of Foreign Relations.
- Montenegro, C. E., & Soloaga, I. (2006). *NAFTA's Trade Effects: New evidence with a gravity model*. Estudios de Economía.
- Muhammad, K., & Aycil, Y. (2009). *Impact of Regional Trade agreements: Trade creation in Western Hemisphere*. Université Paris-Dauphine .
- Nguyen, S. T. (2016). *Impact of ASEAN : China free trade area on trade*. University of Richmond.
- Obama, B. (2008). *Change we can believe in*. Edinburgh: Canongate.
- Obama, B. (2008). *The Blueprint for change: Barack Obama's Plan for America* (1ª ed.). Campaign Booklet.
- OECD: The observatory of Economic Complexity. (2016). *Profile of Country: United States*.
- Olmos, J. R. (2006). *La política comercial y el tratado de libre comercio con los Estados Unidos*. Perspectiva Internacionales.
- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard University Press.
- Organización Mundial del Comercio. (2008). *Gravity Models: Theoretical Foundations and related estimation issues*. ARTNet Capacity Building Workshop for Trade Research - World Trade Organization.
- Ortiz, A., & Schiavon, J. A. (2001). *Apertura comercial y reforma institucional en México (1988-2000): Un análisis comparado del TLCAN y el TLCUE*. Foro Internacional .
- Plummer, M. G., Cheong, D., & Hamanaka, S. (2010). *Methodology for Impact Assessment of Free Trade Agreements*. Asian Development Bank.
- Pujiati, R. (2014). *The Impact of Free Trade Agreements on Commodity Trade*. Georg-August-University of Göttingen, Department of Agricultural Economics and Rural Development.
- Pujiati, R. (2014). *The impact of Free Trade Agreements on commodity trade flows (Case Study: International Palm Oil Trade)*. Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung Georg-August-University of Göttingen.
- Rivas, O. D. M., Duarte, N. A., & Marcia, Guillermo (2015). *Un Modelo de Gravedad Aplicado a las Exportaciones en Nicaragua*. Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas.
- Rodrik, D. (2018). *What Do Trade Agreements Really Do?* . Journal of Economic Perspectives.
- Saito, Y. (2007). *South Korea-U.S Economic relations and bilaterl free trade negotiations*. U.S-Korea Institute.

- Scott, J. J. (2010). *KORUS FTA 2.0: Assessing the Changes*. Peterson Institute for International Economics.
- Secretaría de la OMC. (2017). *Examen de las Políticas Comerciales: Estados Unidos*. Organización Mundial del Comercio.
- Steinberg, F. (2006). *La economía política del proteccionismo*. Working Paper 6/2006, Departamento de Análisis Económico de la Universidad Autónoma de Madrid.
- Talbott, J. R. (2008). *Obamanomics: How bottom-up economic prosperity will replace trickle-down economics* (1ª ed.). Seven Stories Press.
- The White House. (2012). State of the Union address to Congress, plus the Republican Response and the Tea Party response: Jan 24, 2012.
- The White House. (2013). State of the Union address to Congress, plus the Republican Response: February 12, 2013.
- The White House. (2014). State of the Union address to Congress, plus the Republican Response: January, 28 2014.
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*.
- Trefler, D. (2004). *The Long and Short of the Canada-U. S. Free Trade Agreement*. American Economic Review.
- Truman, D. (1951). *The Government Process*.
- Umana, C. D. (2012). *Political Proximity and International Trade*. Sciences Po Paris.
- Urata, S., & Misa, O. (2007). *The Impacts of Free Trade Agreements on Trade Flows: An Application of the Gravity Model Approach*. Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI).
- Uribe-Etxebarria, A. M. (2006). *El Efecto Frontera*. Boletín Económico del ICE .
- USITC. (2008). *U.S. Trade Policy since 1934*. United States International Trade Commission.
- Veseth, M., & Dillman, B. (2015). *Introduction to International Political Economy*. Proyecto de la Enciclopedia Internacional de la UNESCO.
- Villarreal, M. A., & Fergusson I. (2017). *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*. Congressional Research Service Reports.
- Weisbrot, M., Merling, L., Mello, V., Lefebvre, S., & Sammut, J. (2017). *¿El TLCAN ayudó a México? Una actualización 23 años después*. Center for Economic and Policy Research.
- Williams, B. R., Jurenas, R., Platzer, M. D., & Manyin, M. E. (2014). *The U.S.-South Korea Free Trade Agreement: Provisions and Implementation*. Congressional Research Service Reports.
- Wilson, E. (1988). *A Review of 150 years of US-Mexican Relations*. The Heritage Foundation.