

Ventajas y desventajas de la firma de tratados de libre comercio

*Advantages and Disadvantages of Entering Free
Trade Agreements*

*Vantagens e desvantagens da assinatura de tratados
de livre comércio*

Santiago Jaramillo

Universidad del Azuay. Cuenca, Ecuador
santiago@es.uazuay.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0003-3100-8913>

Luis Tonon

Universidad del Azuay. Cuenca, Ecuador
ltonon@uazuay.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0003-2360-9911>

<https://doi.org/10.32719/25506641.2023.14.7>

Recibido: 28 de abril de 2022 • Revisado: 5 de agosto de 2022
Aceptado: 7 de diciembre de 2022 • Publicado 1 de julio de 2023

Artículo de investigación

Licencia Creative Commons



Resumen

La razón de esta investigación fue examinar las diferentes contradicciones que existen en la comunidad científica acerca de las ganancias o pérdidas que puede acarrear la firma de tratados de libre comercio (TLC). Al no existir estudios similares en los últimos años, la necesidad de este estudio era sustancial. El objetivo principal de la investigación fue analizar la teoría presentada por parte de los autores acerca de las ventajas y desventajas presentes en la firma de TLC. A través de una revisión de literatura, se seleccionaron 44 fuentes científicas de 2016 hasta 2021 en Scopus, Scielo, Sage y Redalyc. Los resultados revelaron que los países industrializados generalmente son los que perciben mayores ventajas relacionadas al libre comercio, mientras que los países que no se encuentran industrializados presentaron desventajas significativas al momento de firmar TLC. Se determinó que los TLC pueden conllevar tanto ganancias como pérdidas dependiendo del contexto de un país, lo importante es aprender a utilizar esta herramienta correctamente.

Palabras clave: comercio internacional, política comercial, integración económica, libre comercio, convenios internacionales.

JEL: F15 Integración económica.

Abstract

The motive behind this study was to examine the various contradictions in the scientific community regarding earnings or losses caused by entering Free Trade Agreements (FTAs). As no similar studies on this topic have been made in recent years, this study was highly necessary. The main objective of the study was to analyze the theory presented by the authors regarding the advantages and disadvantages in entering a FTA. A literature review helped narrow down 44 scientific sources from years 2016 to 2021 in Scopus, Scielo, Sage and Redalyc. The results revealed that industrialized countries are the ones which generally received greater advantages in regard to free trade while non-industrialized countries had considerable disadvantages at the time of entering a FTA. It was found that FTAs may bring both benefits and losses depending on the context of a country; it is very important to learn to use this tool properly.

Keywords: international trade, commercial policies, economic integration, free trade, international agreements.

JEL: F15 Economic Integration.

Resumo

A razão para essa pesquisa foi estudar as várias contradições existentes na comunidade científica com respeito às ganhos e perdas que a assinatura de tratados de livre comércio (TLC) pode causar. Considerando o fato que não existem estudos similares nos últimos anos, esse estudo tem suma importância. A finalidade principal da pesquisa foi fazer uma análise da teoria apresentada pelos autores sobre as vantagens e desvantagens da assinatura dos TLC. Após uma revisão de literatura, se escolheram 44 fontes científicas

dos años 2016 ao 2021 em Scopus, Scielo, Sage e Redalyc. Os resultados revelaram que os países industrializados geralmente são os que obtêm maiores vantagens em relação ao livre comercio, enquanto países não industrializados tiverem desvantagens significativas ao momento da assinatura de um TLC. Identificou-se que os TLC podem trazer ganhos e perdas dependendo do contexto do país, mas o importante é aprender a usar esse instrumento corretamente.

Palavras chave: comercio internacional, política comercial, integração económica, livre comercio, acordos internacionais.

JEL: F15 Integração económica.

Introducción

El libre comercio puede ser considerado un tema muy común en un mundo globalizado, donde cada vez se habla más sobre esta apertura comercial sin barreras. Sin embargo, la teoría muchas veces no refleja la realidad acerca de si la firma de tratados de libre comercio (TLC) es beneficiosa o no para los países. Existen varias opiniones de expertos acerca del tema, no obstante, estas varían dependiendo del país que se esté analizando, por lo que existe un vacío en el conocimiento acerca de si un TLC acarrea ventajas o desventajas en general.

El libre comercio es una aspiración que data de al menos la primera revolución industrial (Gazol 2016). Si bien la economía clásica aparece en el siglo XVII, según Mochón (2009, 13), su doctrina sostiene “que el libre movimiento de los factores impulsa el crecimiento y el bienestar económico”. En las obras de Smith (1776) y Ricardo (1817) es notorio el fomento del libre comercio y de su influencia en el crecimiento de las naciones. Si bien autores posteriores defendieron la idea del proteccionismo, los neoclásicos retoman los ideales del libre cambio.

Desde la primera mitad del siglo XX se retoman las ideas del libre comercio con el nacimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que tuvo vigencia desde 1948 a 1994. Posteriormente se realizaron ciertas adiciones a través de series de negociaciones nombradas rondas. Sin embargo, con el paso del tiempo aparecieron problemas y deficiencias con respecto a las reglas del GATT, por lo que, con el motivo de

mejorar el sistema, se llevó a cabo la Ronda de Uruguay, la que condujo a la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC 2021).

Uno de los papeles fundamentales de esta organización es conseguir la reducción o la eliminación de las barreras del comercio a través de la firma de acuerdos, y a su vez asegurar que se cumplan las normas impuestas por esta, constituyéndose en un foro para negociaciones comerciales internacionales. Si bien un país al ingresar a la OMC acepta las normas y liberaliza gradualmente su comercio con los demás países miembros, se pueden firmar otros acuerdos comerciales generando mayor grado o velocidad de liberalización de comercio entre socios comerciales concretos. Según la OMC, 349 acuerdos comerciales regionales están en vigencia hasta junio de 2021.

Los acuerdos comerciales tienen como objetivo crear espacios en donde bienes, servicios, capital o trabajo puedan circular de manera libre entre los Estados pertenecientes a estos acuerdos (Duina 2006); para 2013, 15% de los pares de países contaban con un TLC o una unión aduanera entre ellos y casi la mitad del comercio mundial se generaba dentro de estos bloques comerciales (Magee 2017).

El objetivo de esta investigación es analizar cuáles son estas ventajas y desventajas a la hora de firmar TLC, tomando en cuenta ciertos factores que pueden incidir en la decisión de los países. A través de una revisión teórica, se seleccionaron 44 fuentes obtenidas de diferentes motores de búsqueda, en las cuales se obtuvo la información pertinente para el desarrollo del tema.

El estudio examina, primero, algunas nociones básicas sobre los TLC, su función y algunas pautas para que estos se lleven a cabo o no. En la segunda parte se revisan las ventajas que podrían presentarse al firmar TLC y, en la tercera, se inspeccionan las desventajas de estos. Finalmente se discute y analiza estas ventajas y desventajas en orden de llegar a una conclusión acerca de los TLC.

Marco teórico

Cada país busca diferentes beneficios a la hora de firmar acuerdos comerciales, para algunos constituye la base de las alianzas estratégicas, para países más pequeños son una forma de acceder a los mercados de países más

grandes, es decir, los acuerdos comerciales en todo el mundo son diferentes entre sí (Whalley 1996). Estos acuerdos pueden ser de libre comercio, comercio preferencial o de unión aduanera; por consiguiente, los TLC pueden ser definidos como mecanismos que utilizan los países para abrir sus mercados al eliminar por completo las barreras existentes del comercio (De la Torre 2020).

Hamanaka (2020) señala que las dos etapas para firmar un TLC son el inicio de las negociaciones y la conclusión de las negociaciones; analizó 25 rondas de negociaciones de TLC conducidas en Singapur, para determinar los factores de éxito de las negociaciones. Como resultado, se establecieron tres hipótesis: cuando existieron misiones diplomáticas en los países que se encuentran en negociación, se facilitaron las relaciones y negociaciones bilaterales entre estos, por lo que es más probable que exista una negociación; cuando un país llevó a cabo múltiples negociaciones, normalmente los recursos en negociación son desviados de socios menos importantes a socios más importantes, por lo que las negociaciones no suelen llegar a un acuerdo, y la negociación entre un país con aranceles altos en sus productos y uno con aranceles bajos es difícil y muchas veces se suspende.

Por otra parte, existen ciertos factores económicos y estadísticos que conducen a una mayor probabilidad de que se lleve a cabo un TLC y que este genere ganancias potenciales de bienestar. Estos son: la cercanía de dos socios comerciales, la lejanía de dos socios comerciales continentales en relación con el resto del mundo, las economías más grandes y que presentan mayores similitudes, la mayor diferencia entre el ratio capital-trabajo entre dos países y la menor diferencia entre el ratio capital-trabajo de los países miembros en relación con la del resto del mundo (Baier y Bergstrand 2004).

Sin importar las ganancias o las pérdidas que los TLC puedan provocar, su firma es una práctica común entre los países, ya que cada país busca afuera lo que le resulta muy costoso producir internamente (Gazol 2016). Los TLC pueden presentar tanto ventajas como desventajas a la hora de firmar, sin embargo, existe una contradicción por parte de los autores al momento de hablar de estas. En el siguiente apartado se revisarán algunas.

Ventajas

La teoría señala que el libre comercio evita la pérdida de eficiencia relacionada al proteccionismo, ya que este tipo de mercados fragmentan la producción internacional y atraen a demasiadas empresas a la industria protegida por la reducción de la competencia (Krugman, Obstfeld y Melitz 2012). La liberalización del comercio asigna recursos de empresas menos productivas a empresas más productivas; además, como los trabajadores están asociados con tecnologías más avanzadas, la productividad agregada de toda la economía aumenta (Jung 2021).

Generalmente, cuando se eliminan los aranceles por un TLC suelen aumentar las importaciones de bienes, lo que produce un incremento del consumo interno y la reducción de la producción nacional. Las ganancias que perciben los consumidores superan la pérdida de ingresos por parte de la recaudación de aranceles, lo que conduce a ganancias generales de bienestar. Sin embargo, se debe de tomar en cuenta si se está creando comercio o si se está desviando, ya que en el caso de que ocurra el segundo escenario no se producirán ganancias (Clausing 2001).

Por otra parte, los TLC fomentan mayor comercio e inversión extranjera directa entre los países miembros a través de la liberalización del comercio de bienes y servicios. Estos producen avances en tecnologías, promueven el comercio, generan oportunidades de empleo y ocasionan crecimiento económico. Existe mucho debate, principalmente en los círculos económicos, sobre si los TLC promueven u obstaculizan la liberalización del comercio. Algunos economistas opinan que los TLC son un trampolín para una mayor liberalización del comercio; mientras que otros lo consideran como obstáculos que conducen al proteccionismo (Kayani 2021).

Al momento de eliminar las barreras del comercio se puede provocar un aumento de la productividad, ya sea por una mejor asignación de los factores de producción o por la acogida de tecnologías más avanzadas. Los avances tecnológicos generan una mayor productividad y mano de obra calificada de una manera más intensiva y repercusiones para los mercados de factores. En efecto, se han podido observar incrementos de la demanda relativa de habilidades en los países en desarrollo durante el período de liberalización comercial (Bustos 2011).

La apertura comercial de bienes y servicios produce una creación de comercio, la cual beneficia a los países miembros, sin embargo, también amplía el tamaño del mercado, aumenta la competencia y permite a las empresas alcanzar economías de escala. Estos efectos trabajan entre sí con el fin de reducir los precios internos y aumentar el bienestar general de las personas (Roy y Mathur 2016).

Asimismo, en otro estudio realizado por Yilmazkuday (2021), al aplicar un modelo de gravedad en 174 países en el período de 1948 a 2015, se calcularon las ganancias del comercio en la economía mundial. Estas fueron de alrededor de 1,50% en total, donde los TLC aportaron la mayor parte con 0,80%. La economía mundial podría ganar alrededor de 0,80% si tuviera más TLC, por lo que los tratados podrían impulsar fácilmente el bienestar mundial a través de los beneficios del comercio.

Ventajas específicas según la ubicación

Asia

China potenció su influencia regional y global a través de la firma de TLC (Zelicovich 2017). El objetivo principal de China es obtener una posición central en el mercado con el fin de no responder a salvaguardias especiales. Además, al instituir acuerdos de libre comercio, China puede acceder y controlar algunos de los recursos claves del mundo como el cobre, el petróleo, el hierro y el uranio. En tercer lugar, China espera fortalecer su relación con el Este de Asia para influir en la toma de decisiones en esa región (Kayani 2021).

La firma de TLC de China con países como Chile, Perú, Malasia, Singapur, Filipinas, entre otros, ha demostrado que un TLC es una herramienta política y económica fundamental para que el país aproveche el mercado internacional. Esto se debe a que, a través de un modelo de gravedad,¹ los resultados indicaron que se puede promover más del 50% de las exportaciones

1. Es un modelo uniecuacional basado en la teoría de Newton, este explica que los flujos comerciales están relacionados de manera directa por el tamaño de la economías que negocia y de manera inversa por la distancia geográfica entre países.

en el caso de que China firme más tratados, lo que ayudaría a la construcción de un mejor entorno comercial (Guo 2020).

En el estudio de Song y Cieslik (2020) se argumentó que existe una relación positiva entre la firma de TLC y el nivel salarial promedio de las empresas en China, por lo que los TLC pueden ser usados como herramientas para incrementar los niveles salariales promedio de las empresas chinas. No obstante, esto dependerá de la ubicación geográfica en la que se encuentren las empresas, ya que el estudio demostró que los TLC tienen un mayor efecto en los salarios en las regiones fronterizas terrestres que en las regiones costeras. Sin embargo, se encontró que las empresas ubicadas en zonas terrestres prefieren el uso de envíos marítimos, por lo que China debería mejorar sus conexiones de transporte con los países respectivos de los TLC.

La firma del TLC China-Pakistán optimizó el comercio tanto con los países participantes, así como con los países no participantes. Esto debido a que, en el caso de diferentes *commodities*, el TLC condujo a la creación de comercio entre los países miembros y un mayor comercio con países no miembros. Por lo que se puede acotar que el TLC China-Pakistán generó una zona de libre comercio que a su vez potenció el comercio con países externos al TLC (Haq, Saeed y Akram 2021).

El nivel económico de los países juega un rol importante al momento de determinar cuánto gana un país al firmar un TLC. Los resultados muestran que normalmente los países ricos son los beneficiados; los países en vías de desarrollo tienden a experimentar expansiones en los sectores de manufactura debido a la estimulación de los TLC. Sin embargo, en casos como en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), en la cual la mayoría de las naciones son países en vías de desarrollo, los resultados muestran que los beneficios generales mejorarían sustancialmente si se produjera una integración con economías grandes fuera de la ASEAN. Se puede observar, que los rendimientos de los factores podrían debilitar las tasas salariales de los países desarrollados fuera de la ASEAN, lo que podría conducir a una reducción de la brecha salarial con las economías avanzadas que no pertenecen al ASEAN (Ariyasajakorn et al. 2009).

En otro punto, al eliminar los aranceles mediante los acuerdos del TLC ASEAN-India y el TLC Asia-Pacífico se podría experimentar un incremento de las importaciones de productos farmacéuticos en la India, impulsados

mayormente por la creación de comercio más que por la desviación de este y, por lo tanto, mejorando el bienestar. Esta mejora se debe a que las nuevas importaciones reemplazan a la producción nacional la cual tiene un alto costo de producción. Por lo tanto, uno de los principales efectos de la firma del TLC es mejorar el bienestar de los consumidores mediante la reducción del precio de los medicamentos, para así ayudar a elevar la calidad y los estándares de la atención médica, lo cual es el fin principal de la liberación comercial. Por otra parte, los resultados señalan que una reducción arancelaria por parte de la India sobre sus importaciones con los países pertenecientes al TLC podría crear una pérdida de ingresos arancelarios para el gobierno. Sin embargo, la ganancia experimentada en el excedente del consumidor superaría la pérdida de ingresos arancelarios, lo que conduce a una ganancia de bienestar (Archana 2020).

Por otra parte, Su y Zang (2020) demostraron que la firma de TLC y la aplicación de tarifas cero por parte de China tendrá un efecto negativo en el empleo en industrias con ventajas comparativas bajas, aranceles altos y alta intensidad de mano de obra. Sin embargo, para la mayoría de las industrias, este impacto sería menos significativo y el empleo tendría un incremento. Un análisis cuantitativo confirma que la mayoría de las industrias se podrían beneficiar con mayores oportunidades de empleo. En general, con la implementación de la tarifa cero se calculó la creación de un total de 8,05 millones de puestos de trabajo en China. Ahora bien, algunas industrias reducirán su nivel de empleo, por lo que se deben tomar medidas en ciertos casos, como hacer excepciones en industrias sensibles o establecer un período de transición extenso. También, se debe ayudar a conducir la fuerza laboral de los sectores de pérdida hacia sectores de creación de trabajo mediante la reducción del costo de transferencia laboral.

Europa

En un estudio realizado por Juust, Vahter y Varblane (2021), se analizaron las consecuencias en el sector automotriz para el período 2011-2015, debido a la firma del TLC Unión Europea (UE)-Corea del Sur. Los resultados señalaron un aumento del 11 % en el comercio en dicho sector, el cual superó el crecimiento del 6 % en el comercio total de bienes. Examinadas por se-

parado, las exportaciones automotrices y totales de la UE se incrementaron alrededor del 41 y 27%, mientras que los cambios en las exportaciones a la UE por parte de Corea del Sur fueron estadísticamente insignificantes.

América

La firma de un TLC por parte de países como Chile, Colombia, Honduras y Guatemala con Estados Unidos, los cuales contenían capítulos sobre telecomunicaciones, presentaron beneficios a la población al minimizar los costos del sector y no crearon impactos negativos sobre la inversión privada ni sobre la penetración del servicio. Los hallazgos denotan que los TLC firmados con Estados Unidos funcionaron como una fuerza exógena para que los países promuevan reformas sectoriales, las cuales nunca hubieran aparecido si no se firmaban dichos tratados. Por otra parte, el crecimiento de la competencia generó que una intensificación en la demanda de servicios de telecomunicaciones promoviera a una mayor eficiencia (Castillo 2021).

África

Según el estudio de Fouda et al. (2021), la firma del African Continental Free Trade Area (AfCFTA) aumentará el bienestar de la población de África central en un 0,69% e incrementará los ingresos en un 2,92%. Si bien en el corto plazo se generarán pérdidas por la disminución de recaudaciones arancelarias, a largo plazo los beneficios generados compensarían dichas pérdidas. En los resultados obtenidos del estudio, sin importar cuál sea el escenario, los beneficios superan las pérdidas arancelarias por parte de los países de África central.

Oceanía

La firma del TLC en 2008 entre Nueva Zelanda y China fue el principal causante de un importante crecimiento de las exportaciones de Nueva Zelanda, este país experimentó un crecimiento en las exportaciones sobre todo de productos básicos hacia China. En el caso de no haberse firmado este trata-

do, las exportaciones totales de productos básicos en 2014 hubieran sido un 22% menor. Por otra parte, el PIB real per cápita en promedio experimentó un decrecimiento del 4% con relación a lo que habría sido si no se firmaba el TLC con China. No obstante, se debe tomar en cuenta que el ingreso real per cápita suele ser una variable de movimiento mucho más lento que las exportaciones (Verevis y Üngör 2021).

Desventajas

La firma de un TLC solo puede acarrear beneficios si se lo acompaña con un marco legal efectivo. Sin embargo, esto muchas veces no sucede, es más, por lo general los países prefieren facilitar el comercio antes que garantizar que las normas de protección ambiental se cumplan. El TLC debe llevarse a cabo con el fin de mejorar el nivel de vida usando de manera óptima los recursos en concordancia con la protección del medioambiente y el desarrollo sostenible, no con la destrucción (Heyl et al. 2021).

La evidencia también sugiere que las personas de países industrializados se oponen a tener como socios comerciales a países no industrializados, prefieren como socios a economías avanzadas, con una fuerza laboral bien educada y un alto nivel de PIB per cápita. Esto se debe principalmente a que se considera a socios no industrializados como una amenaza para su mercado laboral. También, asocian estas economías con malas condiciones de trabajo y sueldos bajos, por lo tanto, desean proteger estas economías de la explotación a los trabajadores. Por último, los países pueden querer una mejor calidad de importaciones provenientes de economías desarrolladas (Tuxhorn 2019).

Otro punto importante es la diferencia de la cantidad de dinero que se destina a la compra de bienes de capital y a la investigación y desarrollo, ya que países desarrollados como Estados Unidos cuentan con un mayor apoyo público en relación con la productividad agrícola (Wang et al. 2012). Asimismo, una preocupación actual se basa en la percepción de que los TLC pasados no generaron los beneficios económicos prometidos por los responsables de la formulación de políticas al momento de su firma (Baier, Yotov y Zylkin 2019).

Desventajas específicas según la ubicación

Asia

Existen argumentos sobre que los TLC o la liberación arancelaria entre la India y la ASEAN fueron los causantes del problema del déficit comercial de la India, sin embargo, el problema real radica en la ineficiencia interna del país. Es el mismo gobierno quien ha indicado que los exportadores indios no cuentan con el suficiente conocimiento sobre los beneficios del libre comercio. La baja calidad del comercio y los cambios en los ingresos de la India fueron los principales causantes de las afectaciones a las importaciones, mas no los cambios en los precios. Por lo que, una eliminación de las barreras arancelarias no impulsa de manera significativa las exportaciones (Singh 2021).

América

En el caso de darse un TLC UE-MERCOSUR, se incrementarían las exportaciones primarias de países como Argentina y Brasil y a su vez beneficiaría a la UE en exportaciones de tecnología a dichos países, esto implicaría una mayor especialización a través del modelo de ventajas comparativas. Sin embargo, el MERCOSUR pudiera salir perjudicado, ya que la especialización de un país basada en la producción de *commodities*, más que beneficios aumentaría la diferencia de niveles de riqueza y desarrollo entre los países. Esto se debe a que al eliminar los aranceles de ciertos sectores latinoamericanos quedarían desprotegidos al competir con sectores más competitivos, así produciendo una caída de las ventas. Otro problema sería la carencia de valor agregado al especializarse en la producción de *commodities*, por lo que no se esperaría mucha creación de trabajo ni desarrollo tecnológico (Villani y Olivera 2017).

En México, la firma del North American Free Trade Agreement (NAFTA) ha generado que la mayor parte de la economía se base en una actividad maquiladora de empresas extranjeras. Esto afecta de manera negativa al país, ya que, si bien las empresas exportadoras se encuentran en el territorio mexicano, los beneficios tienen como destinatarios a personas en el extranjero, mas no a

la población mexicana (Ruiz 2021). Por otra parte, México, al firmar el NAFTA, a través de la inversión extranjera directa, creó la posibilidad de ponerse a la altura de sus vecinos norteamericanos al contar con el acceso a nuevas tecnologías modernas y desarrollar una economía más competitiva; mientras que la firma de este TLC profundizó la brecha tecnológica entre México y sus socios norteamericanos. Esto puede deberse a que, si bien existió una inversión extranjera directa, en México no existen desarrollos de innovación, aprendizaje y emprendimiento (Armas y Rodríguez 2017).

Por otro lado, la firma de TLC con Estados Unidos parece tener un impacto heterogéneo, como en el caso de Chile, donde condujo a un impacto positivo en el PIB per cápita, pero en países como Canadá, Costa Rica, Perú y Panamá no se observó un impacto económico significativo. Por lo que los resultados señalan que el éxito de los TLC depende más de la superioridad de las instituciones que de la geografía o el comercio. En consecuencia, la carencia de fuertes instituciones u otros factores pueden explicar la diferencia de que unos países se beneficien de estos tratados y otros no. Para que un TLC conduzca a un crecimiento de PIB per cápita se deben realizar reformas, las cuales al ser aplicadas deberían orientar la actividad productiva hacia sectores intensivos en innovación y cambios tecnológicos (Colla-De-Robertis y Garduno 2021).

Por otra parte, al eliminar las barreras arancelarias a las importaciones, puede ocurrir un reemplazo de una parte de la producción interna de un país por importaciones de un productor con mayor eficiencia (Magee 2017). Stellián y Danna-Buitrago (2017) argumentan en su estudio que Colombia, en materia de productos agrícolas, no cuenta con la competitividad suficiente como para aprovechar un TLC con Estados Unidos, y que estos productos presentan desventajas sin la presencia de un régimen proteccionista. Esta falta de competitividad se encuentra presente en otros países meramente exportadores de materias primas que no añaden un valor agregado a sus productos.

Por ejemplo, Giraldo (2006) menciona que la firma de un TLC entre Colombia y Estados Unidos conduciría a que la producción interna que no pueda adaptarse a la eficiencia de la competencia enfrentaría un desplazamiento debido a la importación de bienes sustitutos. Este efecto tendría repercusiones negativas, ya que causaría la quiebra de pequeños y medianos productores. También alegó que sin importar si existe o no un TLC, el país necesita

que existan cambios internos, como en infraestructura y capital humano, en orden para crear un entorno cultural, social y político más atractivo.

En el caso de Ecuador, al ser un país que prácticamente no genera valor agregado y que sus exportaciones se basan principalmente en materias primas, la firma de nuevos TLC podría acarrear ciertas desventajas. Existen sectores productivos que enfrentarían grandes riesgos, como por ejemplo el agrícola. Esto se debe principalmente a que el país tendría que competir con sectores que cuentan con apoyo por parte del gobierno y con una alta eficiencia y productividad, por lo que podría ocasionar un desplazamiento de ciertas actividades. Esto produciría una competencia desigual en la que el otro país tendría una ventaja absoluta que se vería reflejada en márgenes de ganancia superiores a los del Ecuador (Flores 2006). Este es el caso de muchos países latinoamericanos que han abierto sus puertas al comercio exterior con potencias mundiales, cuyas economías se basan en la exportación de materias primas y dejan a un lado la priorización del desarrollo tecnológico (Altamirano 2019).

África

El AfCFTA generaría un aumento del PIB entre 1 y 3% en la mayoría de los países africanos, también se espera que el comercio aumente en USD 34,6 mil millones para 2022, esto es un aumento del 52,30%. Sin embargo, las proyecciones no toman en cuenta los problemas de los factores endógenos de las economías africanas las cuales presentan un bajo rendimiento en el comercio internacional. Entre los factores endógenos están: bajos niveles de productividad, mala infraestructura y logística comercial, malos marcos regulatorios muchas veces corruptos y la deficiencia de las instituciones de apoyo a la producción y exportaciones. Todos estos factores se deben generalmente a una mala gobernanza de estas economías, reflejada en su bajo rendimiento. Si se espera llevar a cabo este tratado y observar sus beneficios, se deberá reestructurar el sector exportador para aprovechar las cadenas de valor creadas a través de la integración (Ndonga, Laryea y Chaponda 2020).

Metodología

Se utilizó una revisión analítica y descriptiva, con un enfoque cualitativo de la teoría publicada acerca del tema en un intervalo desde 2016 a 2021, no obstante, se utilizaron documentos de mayor antigüedad, debido a la relevancia que aportaron al desarrollo del tema. Se buscaron artículos en revistas científicas en la base de datos Scopus, Scielo, Sage y Redalyc. Se utilizó como término clave *free trade agreements*, arrojando como resultado un total de 41 664 artículos relacionados al tema.

Por consiguiente, se pasó a depurar la búsqueda utilizando filtros, con el objetivo de encontrar el término clave en títulos o resúmenes o *abstracts* y que se limiten a temas de economía o negocios, obteniendo un total de 2789 resultados. Se tomaron en cuenta publicaciones tanto en español como en inglés y sin discriminación del país de procedencia, de las cuales se seleccionaron las fuentes más citadas y de mayor relevancia para el desarrollo del tema.

Con las pautas mencionadas se obtuvo una muestra inicial de 50, de las cuales se descartaron los artículos que no proporcionaban información significativa para la investigación. Finalmente, se utilizaron 44 fuentes, entre las que se encuentran 37 artículos científicos, 5 libros y 2 artículos web, los cuales se encuentran en las referencias finales.

A partir de la muestra, se realizó una revisión general en donde se identificaron ventajas y desventajas globales, para así dar paso a una segmentación geográfica. El criterio de revisión de cada fuente científica se basó en la observación de los puntos positivos y negativos que la firma de un TLC conllevaba al país. A su vez, se reconocieron similitudes y diferencias en los diferentes países. Por consiguiente, se tomaron aquellas ventajas y desventajas que presentaron argumentos específicos y que tuvieron inferencia en el desarrollo del país. Por último, se agruparon las ideas por continentes para obtener una mejor visión del panorama y poder realizar una contrastación detallada.

Discusión

Teóricamente, el libre comercio es beneficioso para el desarrollo de la economía mundial, por lo que la pregunta vendría a ser: ¿si cualquier país a la hora de firmar un TLC obtendría beneficios, por qué no todos lo hacen? Mucho tiene que ver la posición política de cada gobierno, ya que ciertas ideologías políticas no apoyan el libre comercio y mantienen una posición arraigada al proteccionismo sobre su mercado interno, o bien, a algunos gobiernos simplemente no les interesa entablar relaciones comerciales internacionales. Sin embargo, existen otras variables que explican por qué los países toman la decisión de buscar o no el libre intercambio.

Se pueden denotar ciertos factores que facilitan a los países la firma de TLC, como mencionan Baier y Bergstrand (2004), y Hamanaka (2020); algunos de estos son una buena relación diplomática, que no existan conflictos de interés con países que ya cuentan con TLC con el país con el que se va a negociar, la distancia entre estos, que cuenten con economías similares, entre otros. Sin embargo, estos factores no siempre se encuentran presentes y aun así se llega a un acuerdo de libre comercio, por lo que se podría considerar que existen grandes beneficios que motivan a estos países; ahora, la realidad es diferente. Aunque los TLC son instrumentos que pueden acarrear beneficios, deben ser manejados de manera cautelosa, ya que no siempre cumplen con esta premisa. Algunos son los elementos que pueden presentar indicios sobre si un TLC en cierto país presenta ventajas o desventajas.

Un punto para tomar en consideración, y quizá uno de los más importantes, es si los países firmantes de un TLC son industrializados o no. A pesar de que un TLC puede permitir a países no industrializados acceder a mercados de países más grandes, como acota Whalley (1996), esto no siempre es una ventaja. Algunos autores como Clausing (2001) y Yilmazkuday (2021) argumentan que el libre comercio conducirá a ganancias de bienestar mundial; otros, como Bustos (2011), Roy y Mathur (2016) o Kayani (2021) abogan que el libre comercio producirá una mayor productividad, competitividad, avances tecnológicos, crecimiento económico, entre otros. Sin embargo, estas mejoras pueden atribuirse principalmente a economías desarrolladas, las cuales aprovechan al máximo los beneficios de los TLC.

Cuando se afirma que los TLC generan trabajo, se hace referencia a las economías donde llegan materias primas que van a entrar en la cadena de producción, lo cual genera plazas de empleo en estos sectores. Cuando se importan productos terminados, la creación de empleo no es muy relevante, ya que el producto va directo al consumidor para ser utilizado. Sin bien este es el caso de muchos países que no se encuentran industrializados, economías grandes como Estados Unidos también sufren estas consecuencias, donde mucha de su producción es desplazada por productos chinos terminados, lo cual produce pérdidas de plazas de empleo. Esto se debe principalmente por la existencia de *dumping* de precios, donde la capacidad productiva y los precios bajos, como es el caso de China, generan que el mercado se inunde con productos de este país y que el mercado nacional pierda competitividad.

Por ejemplo, China ha aprovechado el libre comercio para acceder y controlar recursos clave del mundo, obtener una importante influencia tanto regional como global, o como herramienta para incrementar los niveles salariales promedio (Zelicovich 2017; Song y Cieslik 2020; Kayani 2021). No obstante, esto se debe a los grandes esfuerzos que ha realizado este país a lo largo del tiempo para formular políticas y marcos que se acoplen a una economía de libre mercado, así como una gran reestructuración para impulsar el desarrollo de tecnología e infraestructura y aumentar su competitividad y productividad.

Al contrario, en algunos países latinoamericanos, africanos o asiáticos, los cuales no se encuentran industrializados, se presentan ciertas falencias y no se han podido aprovechar las oportunidades del libre comercio en su totalidad. Esto se debe principalmente a la falta de innovación de muchos de estos países, la carencia de competitividad suficiente para hacer frente a productos extranjeros de economías desarrolladas, la poca cantidad de inversión que se destina a la investigación y desarrollo, los bajos niveles de productividad, una mala infraestructura comercial, mala logística comercial, la presencia de corrupción, etc. (Wang et al. 2012; Armas y Rodríguez 2017; Stellian y Danna-Buitrago 2017; Ndonga, Laryea y Chaponda 2020).

Por tanto, las economías que no se encuentran desarrolladas y que su sistema exportador, como menciona Altamirano (2019), se basa principalmente en materias primas y *commodities*, sin valor agregado y las cuales no priorizan el desarrollo tecnológico, afrontan un gran riesgo. Como discute

Magee (2017), al eliminarse las barreras arancelarias se puede provocar un reemplazo de la producción nacional de un país. Esto se debe a que ciertos sectores de la economía deberán competir con industrias internacionales con alta productividad y eficiencia, lo cual a su vez podría generar repercusiones graves e incluso conducir a la quiebra de algunas pequeñas empresas (Flores 2006).

Ahora bien, si el libre comercio también afecta a países industrializados, ¿por qué estos participan del libre comercio? Pues depende de la perspectiva. El comercio es un negocio lucrativo para algunas economías, ya que exportan más de lo que importan, y esto trae bienestar a mucha gente, pero lo hace incrementando la brecha entre ricos y pobres. Se podría decir que los países ricos invierten en los pobres y se aprovechan de las materias primas, mientras que estos se protegen del libre comercio a través de las altas subvenciones y aranceles elevados, de esta manera se podría afirmar que el libre comercio auténtico no existe. Los países industrializados apoyan el libre comercio solo en los sectores en los que son altamente competitivos. Si bien el proteccionismo sale caro, sin este no se podría competir dentro del mismo país. Por ejemplo, el sector agrícola necesita proteccionismo tanto en países industrializados como en los países pobres, es aquí donde se habla de un proteccionismo positivo.

Entonces, si bien el libre comercio evita la pérdida de eficiencia relacionada al proteccionismo (Krugman, Obstfeld y Melitz 2012), algunas economías deberán en cierta medida mantener una posición de proteccionismo, en orden de proteger sus mercados internos más vulnerables. Lo que llevaría a un análisis por parte de cada país, en el que se deberá poner en una balanza si los beneficios son superiores a las desventajas que podría ocasionar la firma de TLC. Sin embargo, hay ciertas cosas que no pueden producirse nacionalmente, por lo que los países necesitan del comercio internacional. Por consiguiente, las naciones que entran al libre comercio deberían primero consolidar la economía nacional antes de abrirse a mercados internacionales. Este fue el caso de las naciones industrializadas; si bien algunas de estas se benefician del libre comercio debido a que tuvieron la capacidad de consolidarse antes que la mayoría de los países no industrializados, antes de esto eran países altamente proteccionistas.

Por lo tanto, ¿solo los países ricos se benefician del libre comercio? La respuesta es sí y no. La ambigüedad recae en que existe la posibilidad de que países no industrializados a través de cambios internos, reformas y un marco político y legal sólido, puedan obtener beneficios a la hora de firmar tratados de libre comercio. Así como existe la posibilidad de que países ricos pierdan debido al libre comercio si no se implementa de una manera adecuada (Colla-De-Robertis y Garduno 2021; Giraldo 2006; Heyl et al. 2021). Ahora bien, si un país no aplica estos cambios y reformulaciones, la probabilidad de obtener desventajas es mayor que la de percibir beneficios. Por lo que debería preguntarse si la OMC realmente se preocupa por todos o solo vela por el bienestar de los países industrializados y sus grandes consorcios.

Conclusiones

Un TLC es una herramienta útil y efectiva cuando se aplica adecuadamente y en un contexto apropiado. En el caso de países desarrollados, se pueden contemplar ventajas significativas que acarrea la firma de TLC, como la creación de trabajo, aumento de la productividad, incremento de las exportaciones, entre otros. Sin embargo, el problema radica principalmente en países no industrializados, donde aparecen externalidades negativas, competencia inequitativa, reemplazo de la producción nacional, entre otros.

Como se pudo observar, para gozar de los beneficios de un TLC deben darse cambios; la búsqueda primordial de las economías debe ser una reestructuración de la matriz productiva, en la que la exportación principalmente de materia prima debe dejarse a un lado, para así buscar añadir valor agregado a los productos nacionales a través de la innovación y la productividad en orden de aumentar su competitividad con relación a los mercados extranjeros desarrollados. A su vez, deben existir cambios culturales y sociales, una mejora en la educación, reformas políticas, entre otras; todas estas adaptadas a un marco donde el libre comercio sea considerado como un instrumento que da cabida a beneficios y desarrollo. Sin estos cambios, difícilmente el libre comercio presentará ventajas en dichos países.

Ahora bien, esto no significa que los países industrializados se han abierto por completo al libre comercio, estas naciones han utilizado sabiamente

un instrumento complejo como es un TLC. Los países industrializados solo utilizan esta herramienta para obtener ventajas donde saben que existen ganancias potenciales. Cuando existe la necesidad de proteger ciertos mercados vulnerables, toman medidas proteccionistas, lo cual ha generado que se produzcan subvenciones por parte del gobierno, o que se establezcan altas tasas arancelarias para que los productores nacionales puedan competir. Sin embargo, las grandes posibilidades que puede presentar el libre comercio viven en el pensamiento de la mayoría de las naciones del mundo. Es por esto que la liberación del comercio ha sido una búsqueda persistente a lo largo del tiempo, con el fin de llegar a un bienestar y desarrollo mundial. De todos modos, debe existir un balance entre proteger a los más desfavorecidos e impulsar a los que tienen la capacidad de competir.

Una limitante al estudio fue la poca cantidad de artículos científicos que existen acerca de las ventajas o desventajas existentes sobre los TLC en países no industrializados en los últimos cinco años; se pudo observar que la mayoría de información disponible principalmente habla sobre China. Otra dificultad que se afrontó fue el sesgo que presentan los autores sobre sus ideas acerca de los beneficios o pérdidas que presentan los TLC.

Finalmente, esta investigación podría generar información que sirva de referencia para futuros estudios sobre el tema, y que exista la posibilidad de seguir profundizando tanto sobre los efectos de los tratados de libre comercio y sus consecuencias en el mundo, como el del papel real de la OMC. Además, la información puede ser usada para producir una hipótesis en la cual el investigador pueda plantear si es beneficioso aplicar un modelo de libre comercio según el contexto y realidad específica de un país, a través del análisis de ciertos indicadores económicos.

Referencias

- Altamirano, Aizailadema. 2019. “Las letras pequeñas de los tratados de libre comercio”. *Ecología Política* 58: 64-68. <https://www.ecologiapolitica.info/?p=12977>.
- Archana, Vani. 2020. “Does Trade Liberalization Improve Public Health? The Effect of Free Trade Agreements and Multilateralism in Pharmaceutical Sector in India”. *International Journal of Health Services* 50 (2): 137-146. <https://doi.org/10.1177/0020731419896693>.

- Ariyasajjakorn, Danupon, James Gander, Somchai Ratanakomut y Stephen Reynolds. 2009. "ASEAN FTA, Distribution of Income, and Globalization". *Journal of Asian Economics* 20 (3): 327-335. <https://doi.org/10.1016/j.asieco.2009.02.009>.
- Armas, Enrique, y José Rodríguez. 2017. "Foreign Direct Investment and Technology Spillovers in Mexico: 20 Years of NAFTA". *Journal of Technology Management and Innovation* 12 (3): 34-47. <https://doi.org/10.4067/S0718-27242017000300004>.
- Baier, Scott, y Jeffrey Bergstrand. 2004. "Economic Determinants of Free Trade Agreements". *Journal of International Economics* 64 (1): 29-63. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(03\)00079-5](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(03)00079-5).
- Baier, Scott, Yoto Yotov y Thomas Zylkin. 2019. "On the Widely Differing Effects of Free Trade Agreements: Lessons from Twenty Years of Trade Integration". *Journal of International Economics* 116: 206-226. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2018.11.002>.
- Bustos, Paula. 2011. "Trade Liberalization, Exports, and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinian Firms". *American Economic Review* 101 (1): 304-340. <https://doi.org/10.1257/aer.101.1.304>.
- Castillo, José. 2021. "The Impact of Free Trade Agreements in National Markets: Evidence from the Telecommunications Sector in Latin America". *Review of International Economics* 29 (4): 860-903. <https://doi.org/10.1111/roie.12512>.
- Clausing, Kimberly. 2001. "Trade Creation and Trade Diversion in the Canada - United States Free Trade Agreement". *Canadian Journal of Economics* 34 (3): 677-696. <https://doi.org/10.1111/0008-4085.00094>.
- Colla-De-Robertis, Esteban, y Rafael Garduno. 2021. "The Effect of a Free Trade Agreement with the United States on Member Countries' per Capita GDP: A Synthetic Control Analysis". *Regional Science Policy & Practice* 13 (4): 1129-1145. <https://doi.org/10.1111/rsp3.12402>.
- De la Torre, Martín. 2020. "Chinese Trade Bilateralism and Latin America: The Case of China-Chile Free Trade Agreement". *México y la cuenca del Pacífico* 9 (27): 109-128. <https://doi.org/10.32870/mycp.v9i27.687>.
- Duina, Francesco. 2006. *The Social Construction of Free Trade: The European Union, NAFTA, and Mercosur*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Flores, Rubén. 2006. "Los tratados de libre comercio impulsados por EUA como una respuesta al fracaso de DOHA. El caso andino". *Historia Actual Online* 4 (11): 111-120.
- Fouda, Simon, Adama Coulibaly, Mama Keita y Antonio Pedro. 2021. "Potentials of the African Continental Free Trade Area: A Combined Partial and General Equilibrium Modeling Assessment for Central Africa". *African Development Review* 33 (3): 452-465. <https://doi.org/10.1111/1467-8268.12594>.
- Gazol, Antonio. 2016. "Libre comercio: tratados y nuevo orden. Un balance". *Economía UNAM* 13 (38): 122-130. <https://doi.org/10.1016/j.eunam.2016.05.006>.
- Giraldo, Francisco. 2006. "Antecedentes y posibles ventajas y desventajas del tratado de libre comercio (TLC) para un país como Colombia". *Apuntes del CENES* 26 (42): 85-110.

- Guo, Chuandao. 2020. “Export Effect of FTA-Based on Smart Economy”. *Journal of Physics: Conference Series* 1533 (4): 1-6. <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1533/4/042062>.
- Hamanaka, Shintaro. 2020. “Why Breakup? Looking into Unsuccessful Free Trade Agreement Negotiations”. *International Politics* 57 (4): 634-662. <https://doi.org/10.1057/s41311-019-00195-7>.
- Haq, Mirajul, Javeria Saeed y Muhammad Akram. 2021. “Exploring the Advantages and Disadvantages of the China-Pakistan Free Trade Agreement”. *China and World Economy* 29 (3): 83-103. <https://doi.org/10.1111/cwe.12364>.
- Heyl, Katharine, Felix Ekaradt, Paula Roos, Jessica Stubenrauch y Beatrice Garske. 2021. “Free Trade, Environment, Agriculture, and Plurilateral Treaties: The Ambivalent Example of Mercosur, Ceta, and the Eu–Vietnam Free Trade Agreement”. *Sustainability* 13 (6): 1-24. <https://doi.org/10.3390/su13063153>.
- Jung, Jaewon. 2021. “Economic Transformation and Sustainable Development through Multilateral Free Trade Agreements”. *Sustainability* 13 (5): 1-18. <https://doi.org/10.3390/su13052519>.
- Juust, Mathias, Priit Vahter y Urmas Varblane. 2021. “Trade Effects of the EU-South Korea Free Trade Agreement in the Automotive Industry”. *Journal of East-West Business* 27 (1): 1-29. <https://doi.org/10.1080/10669868.2020.1732511>.
- Kayani, Farrukh. 2021. “China’s Mushrooming Free Trade Agreements: New Zealand and China’s Upgraded Free Trade Agreement”. *Wseas Transactions on Business and Economics* 18: 884-893. <https://doi.org/10.37394/23207.2021.18.84>.
- Krugman, Paul, Maurice Obstfeld y Marc Melitz. 2012. *Economía internacional teoría y política*. Madrid: Pearson Education.
- Magee, Christopher. 2017. “The Increasing Irrelevance of Trade Diversion”. *Kyklos* 70 (2): 278-305. <https://doi.org/10.1111/kykl.12138>.
- Mochón, Francisco. 2009. *Economía, teoría y política*. Madrid: McGraw-Hill.
- Ndonga, Dennis, Emmanuel Laryea y Murendere Chaponda. 2020. “Assessing the Potential Impact of the African Continental Free Trade Area on Least Developed Countries: A Case Study of Malawi”. *Journal of Southern African Studies* 46 (4): 773-792. <https://doi.org/10.1080/03057070.2020.1767888>.
- Organización Mundial del Comercio (OMC). 2021. “Regional Trade Agreements.” Accedido febrero de 2021. https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm.
- Ricardo, David. 1817. *The Principles of Political Economy and Taxation*. Nueva York: Dover Publications.
- Roy, Amrita, y Somesh Mathur. 2016. “Brexit and India–EU Free Trade Agreement”. *Journal of Economic Integration* 31 (4): 740-773. <https://doi.org/10.11130/jei.2016.31.4.740>.
- Ruiz, Pablo. 2021. “¿Quién ganó y quién perdió con el TLCAN? Resultados del comercio bilateral México-Estados Unidos sobre la producción, el empleo y la distribución del ingreso”. *El Trimestre Económico* 88 (352): 1099-1120. <https://doi.org/10.20430/ete.v88i352.1272>.

- Singh, Loitongbam. 2021. "Impact of India-ASEAN Free Trade Agreement: An Assessment from the Trade Creation and Trade Diversion Effects". *Foreign Trade Review* 56 (4): 400-414. <https://doi.org/10.1177/00157325211021503>.
- Smith, Adam. 1776. *The Wealth of Nations*. Ware: Wordsworth Editions.
- Song, Tao, y Andrzej Cieslik. 2020. "The Effects of Free Trade Agreements on Regional Wages in China". *Economic Systems* 44 (3): 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2020.100772>.
- Stellian, Rémi, y Jenny Danna-Buitrago. 2017. "Competitividad de los productos agropecuarios colombianos en el marco del tratado de libre comercio con los Estados Unidos: análisis de las ventajas comparativas". *Revista de la CEPAL* (122): 139-163. <https://doi.org/10.18356/7fc7c097-es>.
- Su, Qingyi, y Chengwei Zang. 2020. "How Will the Implementation of Zero Tariffs Affect Employment in China?". *China and World Economy* 28 (2): 123-142. <https://doi.org/10.1111/cwe.12324>.
- Tuxhorn, Kim. 2019. "Mass Support for Free Trade Agreements and Factor Endowment". *International Journal* 74 (4): 537-558. <https://doi.org/10.1177/0020702019897271>.
- Verevis, Samuel, y Murat Üngör. 2021. "What has New Zealand Gained from the FTA with China?: Two Counterfactual Analyses". *Scottish Journal of Political Economy* 68 (1): 20-50. <https://doi.org/10.1111/sjpe.12260>.
- Villani, Davide, y Margarita Olivera. 2017. "Potenciales impactos económicos en Argentina y Brasil del acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea". *Ensayos de Economía* 27 (50): 103-126. <https://doi.org/10.15446/ede.v27n50.66524>.
- Wang, Ling, Eldon Ball, Lilyan Fulginiti y Alejandro Plastina. 2012. "Accounting for the Impacts of Public Research, R & D Spill-Ins, Extension, and Roads in U.S. Regional Agricultural Productivity Growth, 1980-2004" En *Productivity Growth in Agriculture: An International Perspective*, editado por Keith Fuglie, Ling Wang y Eldon Ball, 13-31. Cambridge: CAB International.
- Whalley, John. 1996. "Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements?" En *The Regionalization of the World Economy*, editado por Jeffrey Frankel, 63-90. Chicago: University of Chicago Press.
- Yilmazkuday, Hakan. 2021. "Decomposing the Gains from Trade Through the Standard Gravity Variables". *International Economic Journal* 35 (1): 13-45. <https://doi.org/10.1080/10168737.2020.1855461>.
- Zelicovich, Julieta. 2017. "China, los tratados de libre comercio y la gobernanza global del comercio internacional en el siglo XXI". *Estudos Internacionais: Revista de Relações Internacionais Da PUC Minas* 4 (3): 113-130. <https://doi.org/10.5752/P.2317-773X.2016v4n3p113>.