

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo
Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

Septiembre 21 de 2016

Comercio Internacional: guías desde el modelo gravitacional

Explicar el comportamiento de los flujos del comercio internacional ha sido una tarea importante para académicos y gobiernos, pero a su vez una tarea compleja. Dicho interés y complejidad ha ido creciendo con la llamada globalización. Recientemente ha surgido una herramienta útil para encarar estos desafíos gracias a los “modelos gravitacionales”.

Su fortaleza radica en “la medición del grado de atracción entre las partes” en función de su tamaño/riqueza y la distancia geográfica de quienes comercian. En efecto, este modelo enfatiza lo obvio: que los países comercian más con sus vecinos (sus mercados naturales, los cuales implícitamente representan menores costos de transporte), pero también nos dice (algo menos obvio) y es que existe una “masa de atracción gravitacional”. El problema de este modelo es que se aparta de la teoría clásica de la ventaja comparativa, donde la función de costos también explica porque unos países conquistan mercados distantes (sin atracción gravitacional), como ha sido el caso de China inundando también Améri-

ca Latina con sus productos y servicios (aun sin la existencia de tratados comerciales).

Recordemos que, a finales del siglo pasado, la idea de la apertura económica mundial terminó impulsando numerosos acuerdos comerciales, cuya primera oleada se concentró en la cercanía geográfica. Por ejemplo, Estados Unidos, México y Canadá impulsaron el Tratado de Libre Comercio (TLC) de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) en 1993. Simultáneamente, en ese mismo año, se unieron formalmente bajo el término de “Unión Europea” (UE) quince países de Europa occidental. En este último caso, la integración trascendió a otros planos más allá del comercial.

Precisamente, la reciente decisión del Reino Unido de abandonar la Unión Europea (*Brexit*), tras el referendo de permanencia llevado a cabo en junio de 2016, ha llevado a que se evalúe la potencial pérdida económica (vía flujos comerciales) de ese país cuando se materialice la retirada de la UE (ver *The Economist*, “Free Exchange: If ain’t

Continúa

Director: Sergio Clavijo

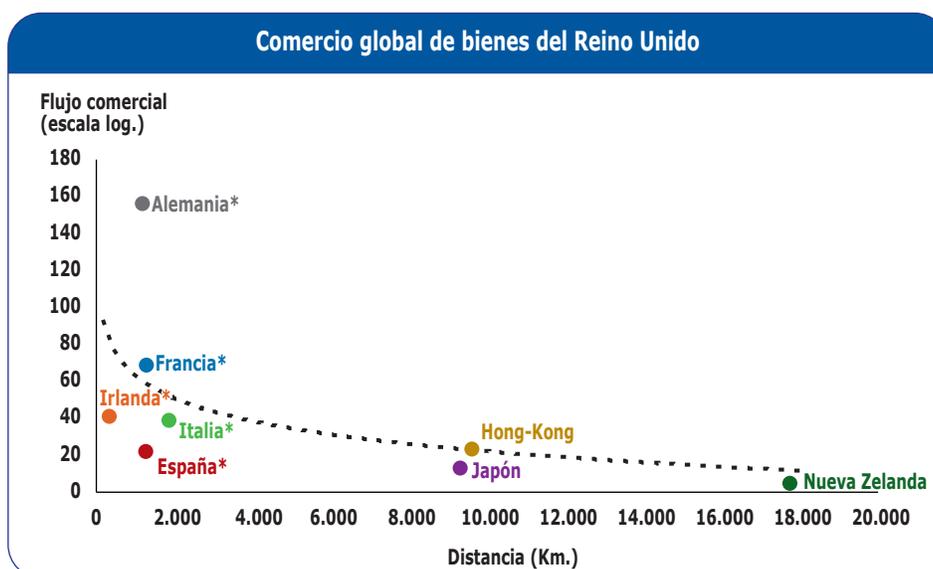
Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

broke, don't Brexit", April 30th of 2016). A pesar de que el Reino Unido ha mantenido flexibilidad en su regulación dentro de la UE (lo que amortiguaría el choque), algunas estimaciones sugieren que el comercio del Reino Unido con la UE es mayor hasta en un 55% de lo que el modelo gravitacional predice. Esto implica que las relaciones comerciales de este país con España, Francia, Italia y Alemania son mucho más estrechas de lo pensado y de allí que se estime que si *Brexit* implica una pérdida de potencial de crecimiento del 1% para la Gran Bretaña, la UE podría perder potencial de hasta el 0.4% (ver gráfico adjunto).

La premisa sobre la cual se basa el modelo gravitacional se cumple, en general, para el caso colombiano. Colombia mantiene una estrecha relación comercial tanto con Estados Unidos y Europa, como con sus vecinos más cercanos (Ecuador, Venezuela y los miembros de la Alianza del Pacífico). El primer bloque de países desarrollados se explica por su alta capacidad adquisitiva y el segundo bloque por su cercanía geográfica. En el caso del comercio con Estados Unidos, se combinan ambos factores, por lo que la suma de exportaciones + importaciones representa cerca del 40% de los flujos comerciales de la última década, tal como lo detallaremos en un próximo escrito.

Aterrizando ahora estas reflexiones, cabe recordar también que Bancóldex lanzó recientemente el Data-Atlas Colombia, una herramienta que ofrece criterios para identificar sectores productivos con el mayor potencial de crecimiento (ver *Comentario Económico del Día* 24 de agosto de 2016). Dicha herramienta ofrece, entre otros, la posibilidad de evaluar la "vecindad productiva" de un sector exportador, permitiendo conocer las posibilidades de que se desarrolle con éxito otro sector exportador. Las posibilidades que ofrece el Data-Atlas Colombia al empresario, permiten conocer a profundidad los sectores exportadores por el lado de la oferta.

No obstante, resultaría aún más provechoso el poder robustecer el análisis dotándolo de información que permita conocer también los determinantes por el lado de la demanda por nuestros productos. En ello sería de gran valía poder contar con proyecciones del potencial que tendrían los distintos sectores exportadores y por destinos. Una posibilidad es adecuar el modelo de comercio gravitacional desarrollado hace ya una década por Cárdenas y García (2005), http://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/11445/947/2/Co_Eco_Junio_2005_Cardenas_y_Garcia.pdf.



*Países pertenecientes a la Unión Europea.

Fuente: *The Economist* con base en ONS, FMI y Banco de Inglaterra.