

Capítulo 4

Compitiendo con el dragón: exportaciones latinoamericanas y chinas hacia el mercado estadounidense

por Ernesto López-Córdova, Alejandro Micco y Danielken Molina¹

Sinopsis

¿Hasta qué punto son sensibles las exportaciones latinoamericanas al impacto de la competencia china en los Estados Unidos, su principal mercado? Este capítulo calcula las elasticidades en la sustitución de importaciones estadounidenses y las utiliza para estimar los cambios en la cuota de mercado de América Latina y China en los Estados Unidos teniendo en cuenta tres escenarios: una apreciación sustancial de la divisa china, la plena liberalización comercial a nivel regional en América y la total eliminación de los cupos de importación para los productos textiles que entran en los Estados Unidos. Los dos primeros escenarios de cambio político internacional beneficiarían a las exportaciones latinoamericanas hacia el mercado estadounidense, a diferencia del tercero. Sin embargo, los tres efectos no son tan trascendentales como cabría imaginar en un inicio. Los eventos externos no son suficientes para compensar el balance comercial relativamente pobre de América Latina en relación con China. Los autores sugieren que se preste atención a políticas que podrían impulsar la productividad en la región.

Introducción

El reciente surgimiento de China en la escena económica internacional es un acontecimiento trascendental que está transformado profundamente el mundo en que vivimos. No pasa un solo día sin que los titulares de los medios de comunicación informen sobre cómo el gigante asiático está influyendo en los precios de los productos básicos, los flujos de capital, el equilibrio de la cuenta corriente de varios países y la dinámica de los mercados de bienes alrededor del mundo. Las reacciones a esta influencia de China en la economía global varían desde la esperanza hasta el temor, llegando incluso al más completo de los fatalismos. Algunos observadores ven al país asiático como un vasto y dinámico mercado con un enorme potencial de crecimiento y oportunidades. Otros lo perciben como una amenaza para las industrias de los países con salarios más altos. Sin embargo, existen observadores que sostienen que la mayoría de los países más pequeños pueden hacer frente a la mezcla de amenazas y oportunidades que China representa.

Esta amplia gama de opiniones también se observa en América Latina y el Caribe. Por ejemplo, mientras los países del Cono Sur se han beneficiado en general del aumento de la demanda china y la consiguiente alza de precios de productos como el cobre, el hierro, las semillas de soya y otros productos primarios, los países de América Central y el Caribe se han resentido por la competencia de las exportaciones chinas en el sector textil. Las reacciones también varían notablemente dentro de los propios países de la región. Los productores agrícolas brasileños, por ejemplo, ven con optimismo para sus intereses el ascenso de China, mientras que los manufactureros del país se quejan de la competencia injusta de las compañías exportadoras chinas y reclaman medidas proteccionistas.

Este capítulo mide el alcance que el impacto de China podría tener en los países de América Latina debido a su creciente competencia en los mercados mundiales². Como se destacó en los Capítulos 2 y 3, los Estados Unidos han sido tradicionalmente un socio comercial de los países de la región, de ahí que la competencia en el mercado estadounidense sea tan importante para determinar dicho impacto. Por ello, el análisis de este capítulo se centra en evaluar cómo determinados cambios de la política económica internacional podrían afectar a las exportaciones latinoamericanas hacia los Estados Unidos. La relevancia de este ejercicio es evidente. El déficit comercial exorbitante de los Estados Unidos respecto a China, que excedió los \$200 mil millones en 2005, ha creado tensión entre ambos países y hace que vayan en aumento los sentimientos proteccionistas en contra de China. Algunos analistas, en medio de un continuo

debate sobre la naturaleza del creciente déficit comercial estadounidense y de los desequilibrios globales de la balanza por cuenta corriente, culpan a la política cambiaria china de mantener depreciada su moneda, el renminbi (RMB). En ausencia de una corrección en las políticas chinas que permitan la apreciación del RMB, los responsables políticos estadounidenses han propuesto aplicar un recargo en todas las exportaciones chinas hacia los Estados Unidos. Mientras la apreciación del RMB podría reducir las exportaciones chinas al país, los precios relativos de las exportaciones del resto del mundo bajarían, lo que contribuiría a que las exportaciones latinoamericanas y de otras regiones fueran más atractivas para los consumidores estadounidenses. Una pregunta clave sería, por lo tanto, cuánto ganarían los exportadores latinoamericanos con una revalorización de la divisa china.

Un elemento más para tener en cuenta al evaluar la sensibilidad de las exportaciones latinoamericanas a la competencia china es el énfasis que la actual política comercial de los Estados Unidos da al seguimiento de los tratados de comercio bilaterales celebrados con países de América Latina. Además de tener acuerdos de libre comercio con México (1994) y Chile (2004), los Estados Unidos han firmado recientemente un acuerdo con cinco países de América Central y la República Dominicana; en 2006 concluyeron negociaciones con Colombia y Perú, y actualmente están en conversaciones con el gobierno ecuatoriano. Si bien el ímpetu político para establecer un área hemisférica de libre comercio ha fracasado, vale la pena preguntarse cuánto ayudaría la eliminación de aranceles a las importaciones de países latinoamericanos a competir con los productos chinos en el mercado estadounidense.

Los países de América Latina se han preocupado particularmente por la eliminación de los cupos de importación a los productos textiles y el vestido, en cumplimiento con el acuerdo de la OMC sobre Textiles e Indumentaria (Acuerdo Multifibras, o AMF). Los cupos de importación limitaron en el pasado el acceso de los exportadores asiáticos a los mercados estadounidense y europeo. Los analistas han argumentado que los países latinoamericanos se enfrentan a costos de mano de obra y energía más altos que sus contrapartes chinas, y se verían más ampliamente afectados por la eliminación de los cupos. En enero de 2002 tuvo lugar la tercera etapa de eliminación de cupos, coincidiendo con un pronunciado aumento en las exportaciones chinas de indumentaria y un declive de las ventas latinoamericanas hacia los Estados Unidos. En enero de 2005, se implementó la cuarta y última etapa del acuerdo. ¿Fue el declive de las exportaciones latinoamericanas posterior a 2002 el resultado de la eliminación de cupos? ¿Presagia la eliminación final de cupos aún más problemas para los exportadores latinoamericanos?

Aunque cambios en las políticas económicas internacionales como los descritos anteriormente contribuirían a alterar la balanza entre las exportaciones chinas y latinoamericanas hacia los Estados Unidos, éstas también podrían verse afectadas por cambios en aquellos factores internos que reducen la competitividad global de las empresas latinoamericanas. En evidente contraste con China, el crecimiento de la productividad en América Latina ha sido completamente decepcionante. Dado que sería complicado explicar las causas de tal fenómeno en estas líneas, el presente análisis sólo aspira a intentar evaluar cómo el lento crecimiento de la productividad en América Latina podría explicar las limitaciones exportadoras de la región.

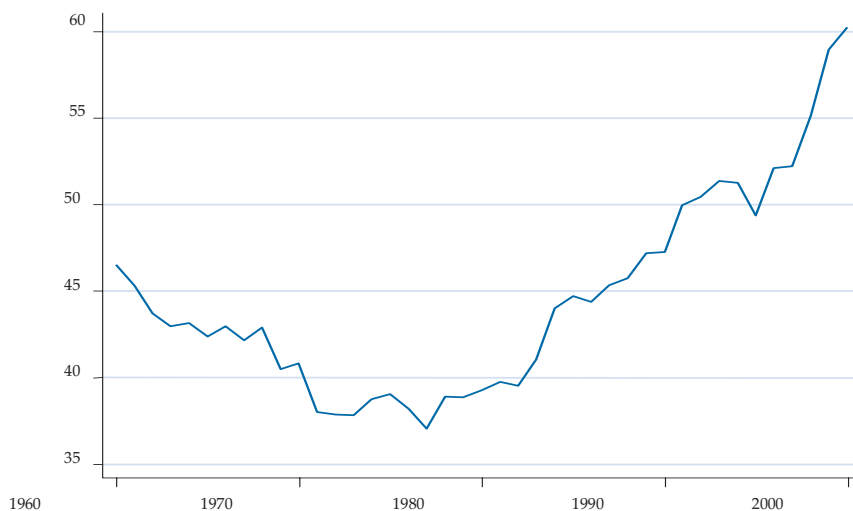
Para estimar de qué forma las exportaciones latinoamericanas se verían afectadas por la competencia china en cada escenario, este capítulo se basa en los cálculos que los autores realizan de la elasticidad de sustitución entre las importaciones procedentes de diferentes países en el consumo de los Estados Unidos. López-Córdova *et al.* (2005) presentan una referencia técnica de la metodología utilizada para obtener tales estimaciones. El análisis hace hincapié aquí en sus aplicaciones políticas.

La evolución de las exportaciones latinoamericanas y chinas hacia los Estados Unidos

Los Estados Unidos han sido el socio comercial más importante de América Latina desde la Segunda Guerra Mundial. En 2000, el comercio³ de la región con los Estados Unidos supuso un 60 por ciento de su comercio total con el resto del mundo, en comparación con menos del 47 por ciento en 1960. Dicho comercio con el vecino del Norte ha venido experimentando un continuo crecimiento desde mediados de la década de los setenta (Gráfica 4.1). Durante las últimas tres décadas, América Latina también ha sido un socio comercial importante para los Estados Unidos, pero con fluctuaciones significativas. Como muestra la Gráfica 4.2, la importancia del comercio total con América Latina disminuyó a finales de la década de los ochenta, si bien ha aumentado desde entonces. La Gráfica 4.2 también destaca la creciente importancia del comercio entre los Estados Unidos y China, que ha pasado de una insignificante fracción del comercio estadounidense a más del 5 por ciento en la actualidad.

Los datos de importación de los Estados Unidos (Cuadro 4.1) muestran el notable crecimiento en el comercio estadounidense con China y los retos que plantea para los países latinoamericanos. De 1990 a 2003, las exportaciones latinoamericanas a los Estados Unidos se incrementaron de \$58 mil millones a

Gráfica 4.1. Comercio de América Latina con los Estados Unidos, 1960-2000

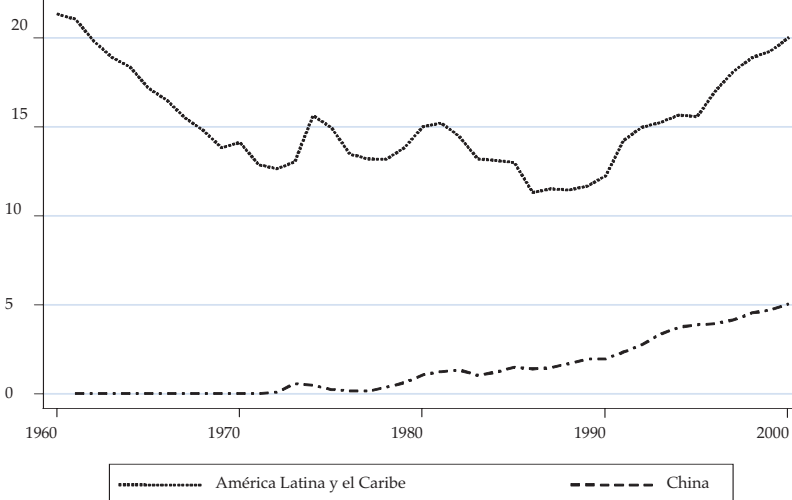


Nota: El comercio total es la suma de las exportaciones e importaciones.

Fuente: Con base en datos del FMI.

Gráfica 4.2. Comercio de los Estados Unidos con China y América Latina, 1960-2000

Cuota de participación en el comercio total de los Estados Unidos



Nota: El comercio total es la suma de las exportaciones e importaciones.

Fuente: Con base en datos del FMI.

\$196 mil millones, y crecieron en términos reales a una tasa anual de 6.9 por ciento. Las importaciones mundiales de los Estados Unidos crecieron al 4.8 por ciento durante el mismo periodo; la participación de América Latina en el mercado de los Estados Unidos aumentó del 13.5 por ciento en 1990 al 17.5 por ciento en 2003. Mientras tanto, las ventas chinas a los Estados Unidos crecieron anualmente a un vertiginoso 16.6 por ciento, alcanzando los \$147 mil millones en 2003. El dinamismo de las exportaciones chinas impulsó su participación en las importaciones de los Estados Unidos, cuadruplicándolas hasta alcanzar el 13.2 por ciento en 2003.

Cuadro 4.1. Elasticidad de las importaciones estadounidenses en relación con el precio de las exportaciones chinas, por región, 2001
(Cambio porcentual en las importaciones estadounidenses por región, en respuesta a un 1 por ciento de reducción en los precios de productos chinos)

	Comercio total	Agricultura	Minería	Total	Productos manufacturados		
					Piel, indumentaria, textiles	Maquinaria y equipo	Otros
Mundial	0.421	0.040	0.000	0.482	1.024	0.414	0.428
América Latina	-0.080	-0.002	-0.001	-0.094	-0.244	-0.085	-0.030
México	-0.084	-0.002	-0.001	-0.093	-0.246	-0.086	-0.046
América Central	-0.104	-0.001	-0.001	-0.129	-0.142	-0.184	-0.035
Caribe	-0.099	-0.003	-0.002	-0.111	-0.207	-0.107	-0.008
Andina	-0.011	0.000	-0.001	-0.045	-0.185	-0.082	-0.009
Sudamérica	-0.110	-0.004	-0.002	-0.097	-0.797	-0.049	-0.015
China	3.690	1.940	0.443	3.679	4.533	3.757	3.021
Resto del mundo	-0.074	-0.004	-0.001	-0.082	-0.383	-0.073	-0.027

Fuente: Cálculos de los autores.

Aunque el conjunto de América Latina obtuvo resultados bastante buenos en sus exportaciones durante la última década, las cifras totales disimulan diferencias importantes entre los países de la región. La mayor parte del incremento de las exportaciones de América Latina, más del 80 por ciento, provinieron de México, país que aumentó su participación en el mercado estadounidense del 6 al 11.5 por ciento entre 1990 y 2003. A lo largo del mismo periodo, las exportaciones del Caribe, la región andina y otros países sudamericanos crecieron más lentamente que las exportaciones mundiales hacia los Estados Unidos; sólo Centroamérica, junto con México, obtuvieron resultados superiores a la media. Incluso México, a pesar de colindar geográficamente con los Estados Unidos y haber firmado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), no ha sido capaz de

mantener un dinamismo comparable al de las exportaciones chinas. En 2003, China superó a México como el segundo proveedor más importante de los Estados Unidos, situándose tan sólo por detrás de Canadá.

Asimismo, las cifras totales de comercio esconden diferencias en la composición de los sectores de exportación chinos y latinoamericanos hacia los Estados Unidos (Cuadro 4.2). América Latina es un importante proveedor del mercado estadounidense en productos agrícolas y minerales (incluido el petróleo), con participaciones en la demanda de importación estadounidense cercanas al 50 y al 30 por ciento, respectivamente. Casi una cuarta parte del total de las exportaciones de América Latina se compone de productos no manufacturados —cerca de tres cuartas partes provenientes de países andinos—. En el extremo opuesto, México cuenta con la participación más alta de exportaciones manufacturadas hacia los Estados Unidos (86 por ciento), seguido de Centroamérica y Sudamérica (84 por ciento en ambos casos). América Central, en particular, ha experimentado un cambio significativo en la composición de sus exportaciones. En un giro importante hacia la producción de manufacturas, la participación de las exportaciones agrícolas cayó 20 puntos porcentuales. En contraste con América Latina, China es un proveedor relativamente insignificante de exportaciones agrícolas y mineras, mientras que las manufacturas representan más del 99 por ciento de sus exportaciones a los Estados Unidos. Dentro del propio sector manufacturero, observamos también diferencias importantes (Cuadro 4.3). Hacia 2003, la piel (incluido el calzado), los textiles y la indumentaria representaron aproximadamente una quinta parte de todas las exportaciones chinas al

Cuadro 4.2. Revalorización china e importaciones estadounidenses, por región, 2001

(Cambio porcentual en las importaciones estadounidenses por región, en respuesta a la revalorización en un 20 por ciento del RMB)

	Comercio total	Agricultura	Minería	Total	Productos manufacturados		
					Piel, indumentaria, textiles	Maquinaria y equipo	Otros
Mundial	-2.524	-0.239	-0.002	-2.895	-6.145	-2.483	-2.567
América Latina	0.478	0.011	0.005	0.566	1.461	0.508	0.181
México	0.507	0.011	0.005	0.555	1.474	0.517	0.279
América Central	0.626	0.003	0.004	0.774	0.852	1.106	0.208
Caribe	0.592	0.015	0.010	0.667	1.243	0.641	0.050
Andina	0.066	0.002	0.004	0.271	1.111	0.493	0.056
Sudamérica	0.660	0.025	0.010	0.584	4.781	0.295	0.091
China	-22.140	-11.641	-2.661	-22.075	-27.198	-22.544	-18.126
Resto del mundo	0.444	0.023	0.004	0.490	2.300	0.438	0.163

Fuente: Cálculos de los autores.

Cuadro 4.3. Eliminación de aranceles a productos latinoamericanos e importaciones estadounidenses, por región, 2001
(Cambio porcentual en las importaciones estadounidenses, por región, en respuesta a la reducción de aranceles a las exportaciones latinoamericanas, estudiada en función de México en 2001)

	Comercio total	Agricultura	Minería	Total	Productos manufacturados		
					Piel, indumentaria, textiles	Maquinaria y equipo	Otros
Mundial	0.403	0.367	0.004	0.429	3.100	0.104	0.134
América Latina	3.055	0.780	0.024	3.693	20.165	0.790	1.275
México	0.801	0.961	0.000	0.836	2.796	0.678	0.599
América Central	20.869	0.000	-0.005	26.966	36.292	0.607	0.000
Caribe	8.944	-0.126	0.000	9.698	21.117	1.000	0.603
Andina	1.311	-0.016	0.051	5.929	28.845	2.257	0.713
Sudamérica	6.360	1.930	0.010	5.700	36.020	2.115	3.185
China	-0.304	-0.031	-0.003	-0.239	-1.098	-0.045	-0.006
Resto del mundo	-0.134	-0.020	-0.004	-0.155	-1.695	-0.029	-0.023

Fuente: Cálculos de los autores.

mercado estadounidense, en comparación con el 8 y 9 por ciento para México y Sudamérica, y el 75 por ciento para Centroamérica. Más aún, las exportaciones de maquinaria y equipo totalizaron casi la mitad de las ventas chinas a los Estados Unidos, frente a tan sólo el 5 y el 10 por ciento para los países andinos y los centroamericanos, respectivamente, y frente al 76 por ciento para México.

La fortaleza de las exportaciones chinas —y la relativa debilidad de las latinoamericanas— se ha hecho muy evidente desde el año 2000. Durante el periodo 2000-2003, la demanda estadounidense de productos del mundo declinó a una tasa anual de 3.2 por ciento (2.7 por ciento para productos latinoamericanos), y, no obstante, las exportaciones chinas hacia los Estados Unidos se incrementaron al 11.9 por ciento anual (Cuadro 4.1). Las cifras para manufacturas son aún más sombrías para América Latina, ya que muestran una caída anual del 3.9 por ciento en las exportaciones del conjunto de la región, y altas disminuciones del 12 y 17 por ciento para el Caribe y los países andinos, respectivamente (Cuadro 4.3). Las exportaciones chinas de productos de piel, indumentaria y textiles ascendieron un 7.3 por ciento anual, lo que contrasta con las tasas negativas superiores al 8 por ciento observables para México y Sudamérica; para el conjunto de América Latina, tales exportaciones cayeron más del 5 por ciento anual. En lo que se refiere a maquinaria y equipo, mientras que las exportaciones chinas crecieron al 15 por ciento anual, las exportaciones de Centroamérica se contrajeron casi un 18 por ciento por año, aunque el conjunto de la región tuvo un balance ligeramente mejor.

El incremento de los aranceles a los productos chinos, en comparación con los impuestos a los productos de América Latina, no ha desanimado a las exportaciones chinas hacia los Estados Unidos. En 2003, los aranceles medios para las importaciones de manufacturas chinas fueron más del triple de los impuestos a productos latinoamericanos. Las exportaciones mexicanas de productos de piel, textiles e indumentaria pagaron en promedio un 0.8 por ciento *ad valorem*, frente al 9.4 por ciento pagado por las exportaciones chinas. Desde luego, los promedios ocultan diferencias en la composición de las exportaciones provenientes de cada país y por tanto deben ser considerados cuidadosamente. Sin embargo, las disposiciones arancelarias con los Estados Unidos bajo el TLCAN, la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA, por sus siglas en inglés) o la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) otorgan ventajas a algunos países latinoamericanos sobre China. Aunque algunos estudios demuestran que las preferencias arancelarias (por ejemplo, las que se hallan bajo el TLCAN) han conducido a aumentos de las exportaciones hacia los Estados Unidos, resulta que China tiene una ventaja comparativa que es difícil de compensar mediante los bajos aranceles a las exportaciones latinoamericanas.

No se pueden sacar conclusiones causales del impacto de la competencia china en las exportaciones de América Latina de acuerdo con las cifras anteriores. El modesto balance de las exportaciones latinoamericanas desde el año 2000 podría deberse a la desaceleración de la economía de los Estados Unidos o a factores internos que entorpecen la competitividad exportadora de la región. De hecho, Hanson y Robertson (2006), al analizar el caso de México, concluyen que China es responsable sólo de una pequeña fracción de la disminución de las ventas mexicanas hacia los Estados Unidos, y que el grueso de la responsabilidad recae en factores internos que limitan la propia capacidad de exportación del país. Con todo, las estructuras de exportación de China y América Latina son cada vez más similares (Devlin *et al.*, 2005), especialmente para los países latinoamericanos que exportan manufacturas, lo que podría apuntar hacia una mayor vulnerabilidad de la región a la competencia china a largo plazo.

La imagen que obtenemos de las estadísticas comerciales mencionadas anteriormente muestra que China se ha convertido en un competidor directo de los países latinoamericanos hacia el principal destino de exportación de éstos, y tal competencia puede mermar la participación de éstos en el mercado estadounidense. Ése parecería ser el caso de los exportadores de manufacturas, tales como México, Centroamérica y el Caribe, especialmente en industrias de salarios bajos, como la de los productos de piel, textiles e indumentaria.

La pregunta natural es saber cómo los cambios en el clima político modificarían la situación actual. Algunos de los países que parecen más vulnerables a China se encuentran en proceso de establecer acuerdos comerciales que les otorguen un acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos —por ejemplo, el CAFTA⁴— y la región en su conjunto prevé la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Ambas iniciativas podrían ayudar a América Latina a competir más efectivamente con China en los Estados Unidos. Por otra parte, la eliminación de cupos a la importación en enero de 2005 en el marco del AMF presagia un aumento de la presencia china en el consumo de indumentaria y textiles en los Estados Unidos⁵. Más allá de los cambios en el ámbito de la política comercial, otros factores que vienen a la mente son el potencial impacto de la apreciación del RMB en las exportaciones latinoamericanas, o que China siga sobrepasando claramente a América Latina en el crecimiento de la productividad.

Estimación de la sensibilidad de las exportaciones latinoamericanas a la competencia china

El análisis de la competencia entre los productos latinoamericanos y los chinos en el mercado estadounidense calcula en primer lugar las elasticidades de las importaciones de los Estados Unidos. Supóngase que se tiene un grupo de productos y que cada país puede fabricar una variedad diferente de cada uno. Para productos hechos en un sector dado, las importaciones estadounidenses se caracterizan por una elasticidad de sustitución constante (ESC) en función de la demanda. La especificación flexible usada permite preferencias diferentes para cada producto y variedad. También permite la variación temporal de las preferencias para productos de un determinado país, así como en el porcentaje de gasto de los Estados Unidos en cada sector. López-Córdova *et al.* (2005) presentan una descripción completa del marco empírico. Las elasticidades de la importación se calculan mediante el método de cuadrados mínimos en dos etapas y con datos de importación bilateral estadounidense para el periodo 1990-2003. Los datos provenientes de las aduanas del país norteamericano son desagregados de manera armonizada en 6 dígitos, e incluyen las importaciones de más de 150 países de todo el mundo.

Suponiendo que todos los sectores tuvieran la misma elasticidad de sustitución, las estimaciones sugieren que en los Estados Unidos la elasticidad de la demanda de importación intrasectorial es cercana a 5 puntos. Dicho dato se corresponde aproximadamente con los obtenidos en estudios previos —por

ejemplo, con la banda más baja de Romalis (2003) para México—. No obstante, la suposición de que la elasticidad de sustitución es constante entre los diferentes sectores debe ser matizada. A diferencia de estudios anteriores⁶, la presente metodología permite flexibilizar dicha suposición. Los resultados que se presentan a continuación entrañan distintas elasticidades intrasectoriales, las cuales son calculadas para cinco sectores diferentes (agricultura, minería, textiles, fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo, y otros productos de manufactura). Los resultados registrados en López-Córdova *et al.* (2005) muestran que, en el sector de las manufacturas, los productos textiles tienen significativamente más elasticidad de sustitución (siete puntos). Para la agricultura, la elasticidad es de tres puntos, mientras que para la minería es de casi siete, resultado coherente con lo que cabría esperar para un sector de productos básicos como éste. En resumen, las elasticidades intrasectoriales varían significativamente entre los diferentes sectores, y es importante considerar tal heterogeneidad al estimar el potencial efecto de cualquier cambio de las políticas comerciales en los flujos de comercio bilateral.

¿Qué nos dicen las estimaciones de elasticidad acerca de la competencia China-América Latina? El Cuadro 4.1 (ver también Anexo a partir de la página 144) presenta estimaciones sobre cómo la disminución en 1 por ciento del precio en las exportaciones chinas a los Estados Unidos afectaría las ventas, para China y para el resto del mundo. Naturalmente, una reducción en el precio conduciría a un aumento de las exportaciones chinas hacia Estados Unidos, que sería del 3.7 por ciento según estos resultados, mientras las ventas provenientes de América Latina y el resto del mundo caerían en alrededor de un 0.1 por ciento. En general, las importaciones estadounidenses aumentarían sólo un 0.3 por ciento. Tal y como cabría esperar, el mayor impacto lo experimentaría el sector manufacturero, en el que se concentra la oferta de exportación china. A este respecto, las exportaciones de productos de piel, indumentaria y textiles aumentarían un 4.5 por ciento, desplazando drásticamente a las mexicanas (0.2 por ciento) y sudamericanas (0.8 por ciento). Las ventas de maquinaria y equipos centroamericanos disminuirían en 0.2 por ciento, y serían desplazadas por un aumento en las exportaciones chinas del 3.8 por ciento.

Escenarios políticos

Consideremos cómo las exportaciones de América Latina, China y el resto del mundo hacia los Estados Unidos pueden variar dependiendo de los tres escenarios de aplicación de políticas reseñados anteriormente: revaluación

del RMB, eliminación de los aranceles estadounidenses a las importaciones latinoamericanas y eliminación de los cupos aduaneros en los Estados Unidos a la importación de textiles chinos —los dos últimos suponen un cambio significativo en la propia política comercial de Washington—. Finalmente, el análisis considera los diferenciales en el crecimiento de la productividad como factor determinante en el pobre resultado obtenido por las exportaciones latinoamericanas. La metodología para calcular tales pronósticos se describe en López-Córdova *et al.* (2005).

Revaluación de la divisa china

Se pueden aplicar las elasticidades del Cuadro 4.1 a fin de evaluar las potenciales implicaciones para las importaciones estadounidenses de una revaluación de la moneda china. El análisis sin duda es crudo, ya que asume que la apreciación en la tasa de cambio sólo conduce a cambios en los precios de los productos chinos sin efectos en el equilibrio general de la economía china o del resto del mundo. De hecho, esto supone que la tasa de cambio de otros países permanece sin variación, lo cual es quizá mucho suponer, en especial con respecto a otras naciones asiáticas. También se ignoran los potenciales efectos adversos de la revaluación en la economía china, tales como la alteración del sector financiero.

¿Que pasaría si el RMB se revaluase en un 20 por ciento? Esto no implica que los precios de las exportaciones chinas aumenten en el mismo porcentaje. Las exportaciones chinas representan una gran parte de los insumos importados —alrededor del 70 por ciento del valor de las exportaciones, según algunos autores—. Tomando esa cifra como válida y suponiendo que la revaluación solamente aumenta los precios de los insumos chinos (incluida la mano de obra), representados en las exportaciones (30 por ciento de su valor), una revaluación del 20 por ciento implica un incremento del 6 por ciento en el precio de las exportaciones chinas. El Cuadro 4.2 (ver también Anexo a partir de la página 144) muestra el pronóstico para las importaciones de los Estados Unidos en este escenario.

Tales estimaciones sugieren que una revaluación del RMB en un 20 por ciento reduciría las exportaciones chinas hacia los Estados Unidos en más de una quinta parte, o \$54 mil millones con base en las cifras de comercio en 2005. Las ventas chinas de productos de piel, indumentaria y textiles serían las más sensibles, pues caerían cerca del 27 por ciento. Pero, lo que es más importante, la revaluación del RMB tendría únicamente un modesto impacto en las importaciones totales de los Estados Unidos, las cuales disminuirían tan sólo en

un 2.5 por ciento (\$42 mil millones). Desde que el déficit de la cuenta corriente excedió los \$200 mil millones en 2005, tal vez resulta errónea la perspectiva de que una relajación de la política cambiaria china le daría una oportunidad única a los Estados Unidos para corregir sus desequilibrios externos. Solucionar el desequilibrio global requiere una estrategia multidimensional, que implique quizás una mayor flexibilidad del RMB, además de un mayor dinamismo económico en Europa y un ajuste fiscal en los Estados Unidos.

Una modificación en la política cambiaria de China no reduciría de modo significativo las importaciones de los Estados Unidos porque, como sería de esperar, una apreciación del RMB llevaría a una mejora en la competitividad de exportación en el resto del mundo. En particular, las ventas de América Latina a los Estados Unidos crecerían el 0.5 por ciento, o cerca de \$1.4 mil millones sobre el nivel del 2005. Mientras Centroamérica y Sudamérica serían las más beneficiadas, los países andinos verían un incremento marginal en sus exportaciones dada la relevancia del petróleo en sus canastas de exportación. Las exportaciones de piel, vestimenta y textiles provenientes de esta región crecerían el 1.5 por ciento —el 4.8 por ciento para Sudamérica—. De este modo, el mensaje que surge es que, así como los Estados Unidos no deberían ver una revaluación china como una solución a sus desequilibrios comerciales, América Latina no debería esperar tampoco que esto impulsase significativamente sus ventas al mercado de los Estados Unidos.

La eliminación de aranceles estadounidenses a productos latinoamericanos

¿Qué representaría para las exportaciones de la región una reducción en los aranceles estadounidenses a los productos latinoamericanos? Esta pregunta se plantea desde 1994, cuando los Estados Unidos adoptaron el TLCAN, porque desde entonces este país ha mantenido negociaciones con otros de América Latina para establecer acuerdos similares de libre comercio. En 2004, aprobó un TLC con Chile; luego finalizó la negociación del Acuerdo de Libre Comercio con Centroamérica y República Dominicana (CAFTA), y actualmente sostiene negociaciones con las naciones andinas para acuerdos similares.

El Cuadro 4.3 (ver también Anexo a partir de la página 144) considera la eliminación de aranceles estadounidenses a importaciones de toda América Latina. En el comercio total, las exportaciones de la región aumentan en 3 por ciento, aunque hay una amplia variación entre las diferentes subregiones. Centroamérica experimentaría el mayor aumento, con una expansión de sus embarques a Estados Unidos del 21 por ciento, debido sobre todo al aumento

de las ventas de productos de piel, indumentaria y textiles, que crecen en 36 por ciento. De hecho, para casi todas las exportaciones de América Latina las de más rápido crecimiento serían: el Caribe con 21 por ciento, países andinos con 29 por ciento, y Sudamérica con 36 por ciento. El menor incremento sería para México, cuyos aranceles de exportación hacia los Estados Unidos se redujeron drásticamente en 2003 como resultado del TLCAN.

Estos pronósticos coinciden con otros. Por ejemplo, el reporte de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC, 2004) analiza el impacto potencial del CAFTA en los patrones comerciales estimados para las importaciones estadounidenses originarias de cinco países de Centroamérica contrapartes del tratado (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) y de República Dominicana; se calcula que aumentarían en un 26 por ciento, lo que coincide con el presente pronóstico sobre el Caribe y América Central. Hertel *et. al* (2004) estiman que en el caso del ALCA las importaciones estadounidenses aumentarían un 2.2 por ciento; Watanuki y Monteagudo (2002) calculan esta cifra en 1.1 por ciento; en contraste, la estimación presentada aquí prevé un aumento de sólo 0.4 por ciento.

Los resultados presentados aquí resaltan la importancia que reviste el comercio preferencial entre los Estados Unidos y América Latina, a fin de aumentar las exportaciones de la región. Por otro lado, se revelan pequeñas reducciones de las exportaciones chinas y del resto del mundo hacia los Estados Unidos, alrededor de 0.3 y 0.1 por ciento, respectivamente. Cabría esperar que las exportaciones más reducidas fueran las de productos de piel, indumentaria, textiles y manufacturas en general. Mientras que la caída en las exportaciones chinas y del resto del mundo debería despertar inquietud acerca de los efectos de la desviación comercial de los tratados de libre comercio, los aumentos generales de las importaciones estadounidenses (alrededor del 0.4 por ciento) sugieren que el ALCA generaría suficientes oportunidades de comercio para superar cualquier desviación.

Eliminación del cupo textil

En América Latina, los sectores que más han resentido la competencia china han sido el textil y el de indumentaria. El Cuadro 4.4 muestra que de 2000 a 2004 la participación de China en las importaciones estadounidenses de indumentaria aumentó del 13.2 por ciento al 18.6 por ciento, mientras que la participación de América Latina en dicho mercado disminuyó del 30.8 al 26.3 por ciento. El aumento en la participación china y la pérdida latinoamericana se producen pese a una mayor disminución en los aranceles estadounidenses a

Cuadro 4.4. Importaciones estadounidenses de indumentaria y aranceles medios, por origen

	Volumen (\$ millones)				Distribución regional (porcentaje)				Aranceles medios (porcentaje)			
	1997	2000	2003	2004	1997	2000	2003	2004	1997	2000	2003	2004
Mundial	47,084	62,928	66,499	70,533	100.0	100.0	100.0	100.0	12.6	12.1	11.2	10.9
América Latina	13,669	19,376	18,150	18,517	29.0	30.8	27.3	26.3	5.6	5.5	3.4	3.3
México	5,317	8,704	7,178	6,930	11.3	13.8	10.8	9.8	1.0	0.4	0.7	0.7
América Central	4,781	6,702	7,159	7,560	10.2	10.7	10.8	10.7	8.9	9.9	6.0	6.0
Caribe	2,871	2,987	2,540	2,481	6.1	4.7	3.8	3.5	6.9	7.5	2.5	2.3
Andina	575	844	1,062	1,331	1.2	1.3	1.6	1.9	13.1	14.7	4.1	1.8
Sudamérica	125	140	211	215	0.3	0.2	0.3	0.3	10.3	12.9	14.1	12.3
China	7,279	8,307	10,997	13,106	15.5	13.2	16.5	18.6	11.8	10.5	10.0	9.5
Resto del mundo	26,136	35,245	37,352	38,909	55.5	56.0	56.2	55.2	16.6	16.1	15.3	14.9

Nota: Los aranceles medios son los derechos calculados divididos por el valor de las importaciones.

Fuente: Datos actuales de los Estados Unidos, cálculos de los autores.

las importaciones de América Latina en relación con los productos chinos. Una posible explicación para el aumento de la presencia de indumentaria china durante este periodo sería la eliminación en 2002 de un número de cupos en las importaciones de este tipo en el marco del AMF. Los cupos vinculantes del AMF limitaron las exportaciones de indumentaria y la consecuente participación del mercado exportador tanto en China como en otras naciones asiáticas. Durante la Ronda de Uruguay, los países acordaron levantar gradualmente tales cupos y eliminarlos totalmente en enero de 2005. La implementación de la etapa final para la eliminación de cupos en los Estados Unidos y en otras partes ha generado una aprehensión generalizada en América Latina; se teme que la oleada de exportaciones chinas hacia los Estados Unidos continúe mermando las exportaciones de la región hacia ese mercado.

Estudios anteriores han intentado predecir el impacto de la eliminación de los cupos AMF en las exportaciones de América Latina y ofrecen un panorama poco alentador para la región. Nordas (2004), por ejemplo, encontró que la participación de China en el mercado de la indumentaria de los Estados Unidos pasaría del 16 al 50 por ciento; por el contrario, la participación de México caería del 10 al 3 por ciento, y en el resto de América Latina la reducción sería del 16 al 5 por ciento. ¿La metodología basada en la elasticidad proporciona predicciones negativas similares? Para aplicar este marco al análisis del impacto potencial que la eliminación de cupos AMF podría tener en las exportaciones hacia los Estados Unidos, se requiere alguna medida sobre cuánto cambiaría el precio relativo de las exportaciones chinas y latinoamericanas sin los cupos. Para ese propósito, pueden utilizarse estimaciones del arancel de exportación equivalentes a los cupos, y aplicar las elasticidades de sustitución estimadas para comprender las implicaciones de los consecuentes cambios de precios relativos. Según la USITC (2002), el arancel de exportación equivalente al cupo para la venta de indumentaria china a los Estados Unidos fue aproximadamente del 21 por ciento. Al estimar las elasticidades de sustitución, López-Córdova *et al.* (2005) suponen que todas las exportaciones de indumentaria chinas estuvieron sujetas a este arancel equivalente de exportación, además de los derechos usuales aplicados en los Estados Unidos.

La columna 1 del Cuadro 4.5 presenta el pronóstico del impacto de la eliminación de cupos sobre las importaciones estadounidenses. Las exportaciones chinas aumentan en un impresionante 75 por ciento, mientras se registran caídas en las demás regiones. Las importaciones estadounidenses crecen en un modesto 2.2 por ciento. América Latina se ve innegablemente afectada, pero los pronósticos son más reservados que la aparente percepción general —entre el 7 y el 8 por ciento, salvo un 17 por ciento para Sudamérica—.

Cuadro 4.5. Eliminación de cupos AMF e importaciones estadounidenses de indumentaria, por región, 2003

	Usando elasticidades de sustitución		Con base en resultados de diferencia-en-diferencias	
	Importaciones (cambio %)	Cambio en participación de mercado (puntos porcentuales)	Cambio en participación de mercado (puntos porcentuales)	Valor p de la estimación
Mundial	2.2	0.0	--	--
América Latina	-7.7	-2.6	-2.5	0.3
México	-8.2	-1.1	-2.2	0.3
América Central	-7.0	-1.0	-1.8	0.3
Caribe	-7.8	-0.4	-0.3	0.8
Andina	-7.3	-0.1	0.4	0.4
Sudamérica	-17.0	-0.1	-0.6	0.4
China	74.9	11.8	25.3	0.0
Resto del mundo	-14.4	-9.1	-24.4	0.0

Fuente: Cálculos de los autores.

La columna 2 muestra el pronóstico para el cambio en la participación del mercado (en puntos porcentuales) de cada región. La participación de China aumenta en 11.8 puntos, la de América Latina disminuye 2.7 puntos, y la del resto del mundo cuenta para el balance.

Debido a que estos resultados contrastan claramente con hallazgos anteriores, se debe evaluar si son o no razonables. Una estrategia alternativa para medir el impacto de la eliminación de los cupos en la participación de mercado para cada región es emplear el método de la diferencia-en-diferencias a fin de comparar los cambios en las participaciones de mercado del año 2000 a 2003, en líneas de aranceles que habían eliminado los cupos de importación en 2002 (el grupo tratado), con aquéllos en líneas de aranceles con cupos eliminados en 2005 (el grupo de control); para más información, consúltese el apéndice C de López-Córdova *et al.* (2005). Las columnas tres y cuatro del Cuadro 4.5 presentan las conclusiones junto con los resultados basados en la elasticidad. Para América Latina y el Caribe, estas estimaciones son sorprendentemente similares a los resultados anteriores —una pérdida en la participación de mercado cercana a los 2.5 puntos porcentuales—; sin embargo, no se puede rechazar la hipótesis de que el impacto en la participación de mercado sea nulo, lo cual es cierto para todas las subregiones de América Latina. Por el contrario, las estimaciones para China y el resto del mundo son sustancialmente mayores (en términos absolutos). En general, el método de la diferencia-en-diferencias sugiere que las ganancias en la participación china del mercado no han sido a expensas de América Latina, sino principalmente del resto del mundo. Si bien el impacto es pequeño, la reciente adopción de

medidas de salvaguardia en contra de las exportaciones chinas hacia los Estados Unidos debería dar un respiro a los países de América Latina en vista de la competencia china⁷.

El crecimiento de la productividad y las exportaciones chinas

Hasta ahora los diferentes escenarios han mostrado que el desempeño relativamente bajo de América Latina, en comparación con el de China, al exportar al mercado estadounidense tiene poco que ver con una subvaloración del RMB o con el mayor acceso de los productos chinos, tal vez derivado de la eliminación de los cupos AMF. Más aún, mientras que las preferencias arancelarias de los Estados Unidos en el contexto de un acuerdo de comercio regional ayudarían a los exportadores latinoamericanos a competir contra China y otros países, América Latina no debería confiarse en el acceso preferencial como una solución a largo plazo a sus retos de competitividad. México, que obtuvo el acceso al mercado de los Estados Unidos por medio del TLCAN en 1994, pero que ha visto recientemente la merma en su ventaja arancelaria, debería servir de ejemplo.

Los países latinoamericanos deberían prestar especial atención al crecimiento de la productividad como la vía para sostener su dinamismo exportador. La mejora en la productividad permite a un país elaborar bienes a un costo menor y, en consecuencia, competir con más efectividad en los mercados mundiales. Lamentablemente, América Latina se ha rezagado en esta área; el reto que enfrenta se hace evidente al compararla con China. El desempeño de la productividad china ha sido impresionante desde que emprendió la liberalización económica. El crecimiento de la productividad total de factores (PTF) anual estima un rango de un mínimo del 1.4 por ciento a un máximo del 4 por ciento (Moreira, 2004). En contraste, el crecimiento de la productividad latinoamericana ha sido modesto, cuando no decepcionante. Durante las décadas de los ochenta y los noventa, el crecimiento de la PTF fue negativo para la región en su conjunto (Loayza *et al.*, 2002). López-Córdova y Moreira (2004) estiman que el crecimiento de la PTF a finales de los noventa fue del 1.1 por ciento para México y del 2.7 por ciento para Brasil.

Dadas las profundas diferencias en el desempeño de la productividad entre China y América Latina, es razonable cuestionarse cuánto de la creciente brecha en el desempeño de la exportación de ambas regiones podría explicarse por la pobre productividad latinoamericana. Si bien ofrecer una respuesta rigurosa a esta pregunta va más allá de las capacidades de la metodología aquí

Cuadro 4.6. Diferenciales en el crecimiento de la productividad China-América Latina e importaciones estadounidenses, por región, 2001

(Cambios en las importaciones de los Estados Unidos en respuesta a un 2 por ciento de crecimiento en la brecha de la PTF entre China y América Latina)

	Comercio total	Agricultura	Minería	Productos manufacturados			
				Total	Piel, indumentaria, textiles	Maquinaria y equipo	Otros
Mundial	0.841	0.080	0.001	0.965	2.048	0.828	0.856
América Latina	-0.159	-0.004	-0.002	-0.189	-0.487	-0.169	-0.060
México	-0.169	-0.004	-0.002	-0.185	-0.491	-0.172	-0.093
América Central	-0.209	-0.001	-0.001	-0.258	-0.284	-0.369	-0.069
Caribe	-0.197	-0.005	-0.003	-0.222	-0.414	-0.214	-0.017
Andina	-0.022	-0.001	-0.001	-0.090	-0.370	-0.164	-0.019
Sudamérica	-0.220	-0.008	-0.003	-0.195	-1.594	-0.098	-0.030
China	7.380	3.880	0.887	7.358	9.066	7.515	6.042
Resto del mundo	-0.148	-0.008	-0.001	-0.163	-0.797	-0.146	-0.054

Fuente: Cálculos de los autores.

expresada, uno podría aventurarse a hacer una estimación. Entre 2000 y 2003, la diferencia anual en las tasas de crecimiento de las importaciones manufacturadas estadounidenses, provenientes de China y América Latina, fue de 15.9 puntos porcentuales. Supongamos que la brecha en el crecimiento de la productividad entre China y América Latina de 2000 a 2003 se mantuvo cercana a los 2 puntos porcentuales por año, y que cada punto en el crecimiento de la PTF se traslada a las disminuciones de los precios de exportación en un uno a uno. Entonces, los resultados en el Cuadro 4.6 sugerirían que el rápido crecimiento de la productividad en China registraría 7.4 puntos porcentuales —o ligeramente menos de un medio— de las diferencias en las tasas anuales de crecimiento de las exportaciones hacia los Estados Unidos. Un ejercicio similar para el sector de la piel, la indumentaria y los textiles sugiere que 9.1 puntos de la brecha de 12.4 puntos porcentuales entre las exportaciones de China y América Latina se explican como resultado del crecimiento más rápido de la productividad en China.

A pesar de que este ejercicio es más bien aproximado y requiere una interpretación cuidadosa, se destaca la necesidad de que los países de la región emprendan una evaluación introspectiva de los factores que podrían estar reteniendo el crecimiento de la productividad. Los países de América Latina están continuamente rezagados frente a otras regiones en la integridad de sus instituciones, la calidad y disponibilidad de su infraestructura, el gasto en investigación y desarrollo, así como en el número disponible de trabajadores cualificados. Éstos son, entre otros, los factores que la región debe atender a

fin de participar exitosamente en los mercados mundiales y competir de manera efectiva con China y otros países.

Comentarios finales

El ascenso de China en los mercados mundiales ha sido motivo de aprehensión en América Latina. Mientras su gran tamaño y su abundancia de mano de obra hacen del país asiático un competidor formidable, los escenarios aquí considerados sugieren que los países latinoamericanos no deberían esperar que cambios en las políticas económicas a nivel internacional den un gran y duradero impulso a su capacidad para competir en los mercados mundiales. Primero, si bien una apreciación del renminbi (del 20 por ciento) tendría un impacto significativo en las ventas chinas a los Estados Unidos, y reduciría las exportaciones de China en más de una quinta parte, las exportaciones latinoamericanas se incrementarían solamente un 0.5 por ciento. Más aún, como producto del análisis, el impacto en las importaciones totales sería modesto, tal es así que la revaluación de la moneda china no repercutiría significativamente en los desequilibrios externos de los Estados Unidos en la ausencia de cambios adicionales en la economía internacional. Segundo, la eliminación de los cupos AMF conduciría a un agudo incremento en las ventas a los Estados Unidos (75 por ciento), pero América Latina vería disminuir su participación de mercado en los Estados Unidos en cerca del 10 por ciento solamente (2.5 puntos porcentuales). La ganancia de China sería sobre todo a expensas de otras regiones del mundo. Tercero, el libre comercio hemisférico aumentaría las exportaciones latinoamericanas hacia los Estados Unidos en cerca del 3 por ciento, con un impacto especialmente significativo en las exportaciones centroamericanas (un incremento del 21 por ciento). No obstante, las preferencias arancelarias no representan una solución de largo plazo para el modesto desempeño de la exportación de América Latina, siempre que los Estados Unidos negocien acuerdos comerciales con otros países (por ejemplo, Tailandia), o que haya más reducciones a los aranceles NMF (nación más favorecida). Por último, un cálculo aproximado sugiere que el rezago en el crecimiento de la productividad es el principal culpable del pobre desempeño de la exportación de la región. Esto explica cerca de la mitad de la brecha en el crecimiento de la exportación entre China y América Latina en años recientes. A la luz de estos resultados, lo importante es prestar la debida atención a los factores que pueden afectar el desempeño de la productividad latinoamericana.

Notas

1. Ernesto López-Córdova es economista del Banco Interamericano de Desarrollo (BID); Alejandro Micco era economista del Departamento de Investigación del BID y posteriormente del Banco Central de Chile en el momento en que participó en la elaboración de este documento; Danielken Molina es economista de la Universidad de California en San Diego. Las opiniones aquí expresadas son de los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista del BID o del Banco Central de Chile.
2. Ver Devlin *et al.* (2005).
3. “Comercio” aquí significa la suma de importaciones y exportaciones.
4. Acuerdo de Libre Comercio entre Centroamérica, la República Dominicana y los Estados Unidos (CAFTA, por sus siglas en inglés).
5. En noviembre de 2005, los Estados Unidos adoptaron salvaguardas sobre los productos textiles chinos, planeadas para entrar en vigor en el 2008.
6. Romalis (2004) afirma en su estudio que “...existe una variación arancelaria insuficiente para poder obtener estimaciones de elasticidad de sustitución significativas pormenorizadas por industria”.
7. Ver la nota número 5.

Cuadro A4.1. Importaciones estadounidenses y promedio arancelario, por origen

	Importaciones estadounidenses											
	Volumen (\$ millones)			Distribución (por ciento)			Crecimiento anual real (por ciento)			Promedio arancelario (por ciento)		
	1990	2000	2003	1990	2000	2003	1990-2000	1990-2003	2000-2003	1990	2000	2003
Mundial	431,318	1,153,203	1,116,347	100.0	100.0	100.0	7.3	4.8	-3.2	4.6	2.5	2.1
América Latina	58,286	198,906	195,848	13.5	17.3	17.5	10.0	6.9	-2.7	3.0	1.3	0.8
México	25,872	124,408	128,430	6.0	11.1	11.5	14.2	10.2	-2.2	2.8	0.8	0.4
América Central	2,704	11,824	11,654	0.6	1.0	1.0	12.7	9.0	-2.7	5.0	5.2	4.4
Caribe	4,494	9,770	9,913	1.0	0.8	0.8	5.1	2.9	-4.1	4.9	3.3	2.2
Andina	14,670	29,295	25,011	3.4	2.5	2.2	4.2	1.5	-7.2	1.4	0.7	0.5
Sudamérica	10,546	19,609	21,560	2.4	1.7	1.9	3.5	2.9	1.0	4.3	2.4	1.6
China	14,254	98,267	146,989	3.3	8.5	13.2	18.0	16.6	11.9	7.8	4.7	3.6
Resto del mundo	358,778	855,030	773,510	83.2	74.2	69.3	6.1	3.3	-5.4	4.7	2.6	2.2

Notas: El crecimiento anual real se calcula usando el IPC de los Estados Unidos como deflador. Los promedios arancelarios se calculan dividiendo los impuestos por el valor de las importaciones.

Fuentes: Cálculos de los autores basados en datos de aduanas de los Estados Unidos.

Cuadro A4.2. Importaciones estadounidenses y promedio arancelario, por origen y sector

	Importaciones estadounidenses															
	Volumen (\$ millones)		Distribución regional (por ciento)			Como porcentaje de las importaciones de la región			Crecimiento anual real (por ciento)			Promedio arancelario (por ciento)				
	1990	2000	2003	1990	2000	2003	1990	2000	2003	1990-2000	1990-2003	2000-2003	1990	2000	2003	
Agricultura																
Mundial	10,350	17,621	18,266	100.0	100.0	100.0	2.4	1.5	1.6	2.6	1.8	-1.0	3.6	1.4	0.7	
América Latina	5,243	8,499	8,848	50.7	48.2	48.4	9.0	4.3	4.5	2.1	1.4	-0.9	2.9	0.6	0.3	
México	3,152	3,491	3,491	18.1	17.9	19.1	7.2	2.5	2.7	2.5	2.2	1.2	5.2	0.6	0.2	
América Central	988	1,820	1,706	9.6	10.3	9.3	36.6	15.4	14.6	3.4	1.6	-4.3	0.7	0.1	0.1	
Caribe	142	163	170	1.4	0.9	0.9	3.2	1.7	1.8	-1.4	-1.3	-0.9	0.6	0.0	0.0	
Andina	1,188	1,611	1,622	11.5	9.1	8.9	8.1	5.5	6.5	0.3	-0.2	-2.0	2.2	0.2	0.1	
Sudamérica	1,052	1,173	1,860	10.2	9.9	10.2	10.0	8.9	8.6	2.4	1.8	-0.2	2.1	1.6	0.7	
China	105	298	401	1.0	1.7	2.2	0.7	0.3	0.3	8.0	8.0	8.0	2.4	28.5	1.8	
Resto del mundo	5,003	8,824	9,017	48.3	50.1	49.4	1.4	1.0	1.2	3.0	1.9	-1.5	4.3	1.2	1.0	
Minería																
Mundial	49,326	104,516	126,384	100.0	100.0	100.0	11.4	9.1	11.3	4.9	4.7	4.2	0.3	1.2	0.0	
América Latina	13,100	31,523	36,311	26.6	30.2	28.7	22.5	15.8	18.5	6.2	5.3	2.5	0.2	0.1	0.0	
México	5,064	12,116	14,589	10.3	11.6	11.5	19.6	9.4	11.4	6.1	5.7	4.1	0.2	0.0	0.0	
América Central	25	154	181	0.1	0.1	0.1	0.9	1.3	1.6	16.6	13.3	3.2	0.3	0.3	0.0	
Caribe	782	980	2,735	1.6	0.9	2.2	17.4	10.0	29.8	-0.5	7.3	37.7	0.2	0.0	0.0	
Andina	6,912	17,325	17,110	14.0	16.6	13.5	47.1	59.1	68.4	6.6	4.4	-2.6	0.3	0.2	0.0	
Sudamérica	318	948	1,696	0.6	0.9	1.3	3.0	4.8	7.9	8.5	10.8	18.8	0.4	0.1	0.1	
China	725	608	329	1.5	0.6	0.3	5.1	0.6	0.2	-4.4	-8.3	-20.2	0.7	0.2	0.3	
Resto del mundo	35,501	72,385	89,743	72.0	69.3	71.0	9.9	8.5	11.6	4.5	4.6	5.1	0.3	1.7	0.0	
Manufactura																
Mundial	371,642	1,030,066	971,697	100.0	100.0	100.0	86.2	89.4	87.0	7.7	4.9	-4.1	5.2	2.7	2.4	
América Latina	39,943	158,884	150,689	10.7	15.4	15.5	68.5	79.9	76.9	11.7	7.9	-3.9	3.9	1.6	1.1	
México	18,935	113,140	110,351	5.1	11.0	11.4	73.2	88.1	85.9	16.3	11.5	-3.0	3.3	0.9	0.4	
América Central	1,690	9,849	9,767	0.5	1.0	1.0	62.5	83.3	83.8	16.0	11.5	-2.5	7.6	6.2	5.2	
Caribe	3,570	8,627	6,288	1.0	0.8	0.6	79.4	88.3	68.4	6.2	1.7	-12.0	6.1	3.7	3.2	
Andina	6,571	10,359	6,279	1.8	1.0	0.6	44.8	35.4	25.1	1.8	-2.9	-17.2	2.5	1.7	1.8	
Sudamérica	9,177	16,980	18,004	2.5	1.6	1.9	87.0	86.2	83.5	3.4	1.6	-0.1	4.6	2.6	1.8	
China	13,424	97,361	146,259	3.6	9.5	15.1	94.2	99.1	99.5	18.6	17.0	12.0	4.2	4.6	3.6	
Resto del mundo	318,274	773,822	674,749	85.6	75.1	69.4	88.7	90.5	87.2	6.3	3.2	-6.5	5.2	2.7	2.5	

Notas: El crecimiento anual real se calcula usando el IPC de los Estados Unidos como deflator. Los promedios arancelarios se calculan dividiendo los impuestos por el valor de las importaciones.

Fuentes: Cálculos de los autores basados en datos de aduanas de los Estados Unidos.

Cuadro A4.3. Importaciones estadounidenses de productos manufacturados y promedio arancelario, por origen e industria

	Volumen (\$ millones)		Distribución regional (por ciento)			Porcentaje de importaciones manufacturadas			Crecimiento anual real (por ciento)		Promedio arancelario (por ciento)			
	1990	2000	1990	2000	2003	1990	2000	2003	1990-2000	2000-2003	1990	2000	2003	
Textiles e indumentaria														
Mundial	43,417	97,872	100.0	100.0	100.0	11.7	9.5	10.5	5.5	4.0	12.9	10.3	8.7	
América Latina	5,678	23,742	13.1	24.3	21.2	14.2	14.9	14.4	12.2	8.0	13.0	6.0	4.6	
México	1,211	18,810	2.8	11.0	8.7	6.4	9.6	8.1	21.1	13.6	12.0	2.4	0.8	
América Central	876	6,806	2.0	7.0	7.1	51.8	69.1	74.1	19.4	14.6	14.0	8.7	6.8	
Caribe	1,362	3,249	3.1	3.3	2.7	38.1	37.7	44.0	6.1	2.9	13.8	8.5	6.5	
Andina	375	952	0.9	1.0	1.1	5.7	9.2	18.3	6.8	6.1	14.5	10.6	10.0	
Sudamérica	1,854	1,925	4.3	2.0	1.6	20.2	11.4	8.9	-2.4	-3.7	12.1	10.6	10.0	
China	6,319	21,710	14.6	22.2	28.0	47.1	22.3	19.6	10.1	9.4	11.6	11.8	9.4	
Resto del mundo	31,420	51,990	72.4	53.6	50.8	9.9	6.8	7.7	2.4	1.2	13.1	11.5	10.1	
Maquinaria y equipos														
Mundial	193,344	611,125	100.0	100.0	100.0	52.0	59.3	58.0	9.1	5.8	4.2	1.6	1.3	
América Latina	15,227	93,195	7.9	15.2	16.4	38.1	58.7	61.4	16.6	11.9	2.6	0.7	0.4	
México	12,470	85,640	6.4	14.0	14.8	65.9	75.7	75.7	17.9	12.8	2.7	0.7	0.4	
América Central	90	1,602	0.0	0.3	0.2	5.3	16.3	9.8	29.8	16.8	1.9	0.4	0.5	
Caribe	283	881	0.1	0.1	0.2	7.9	10.2	15.4	9.0	7.1	2.0	0.5	0.5	
Andina	189	345	0.1	0.1	0.1	2.9	3.3	5.0	3.3	1.3	1.6	0.6	0.6	
Sudamérica	2,196	4,728	1.1	0.8	1.2	23.9	28.0	37.3	5.0	6.2	1.8	0.6	0.6	
China	2,517	44,330	1.3	7.3	12.8	18.7	45.4	49.1	29.6	26.0	5.1	2.3	1.9	
Resto del mundo	175,600	473,600	90.8	77.5	70.8	55.2	61.2	59.1	7.4	3.7	4.3	1.7	1.5	
Otras manufacturas														
Mundial	134,881	321,069	100.0	100.0	100.0	36.3	31.2	31.5	6.1	3.7	4.1	2.4	2.3	
América Latina	19,039	41,946	14.1	13.1	11.9	47.7	26.4	24.2	5.2	2.4	2.3	1.2	0.7	
México	5,254	16,690	3.9	5.2	5.8	27.7	14.8	16.2	9.2	7.0	2.7	0.9	0.3	
América Central	725	1,441	0.5	0.4	0.5	42.9	14.6	16.1	4.2	3.4	0.6	1.1	0.7	
Caribe	1,925	4,497	1.4	1.4	0.8	53.9	52.1	40.5	5.9	-0.5	1.2	0.9	0.6	
Andina	6,007	9,062	4.5	2.8	1.6	91.4	87.5	76.7	1.4	-4.2	1.8	0.8	0.6	
Sudamérica	5,127	10,255	3.8	3.2	3.2	55.9	60.7	53.8	4.3	2.3	3.1	2.1	1.4	
China	4,588	31,321	3.4	9.8	14.9	34.2	32.0	31.3	17.9	16.2	5.3	2.9	2.8	
Resto del mundo	111,254	247,802	82.5	77.2	73.1	35.0	32.0	33.2	5.4	2.8	4.4	2.6	2.5	

Notas: El crecimiento anual real se calcula usando el IPC de los Estados Unidos como deflador. Los promedios arancelarios se calculan dividiendo los impuestos por el valor de las importaciones.

Fuentes: Cálculos de los autores basados en datos de aduanas de los Estados Unidos.

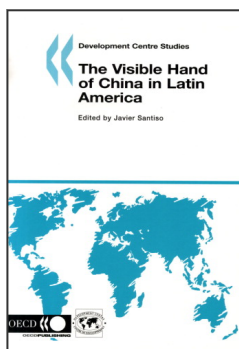
Bibliografía

- DEVLIN, R., A. ESTEVADEORDAL y A. RODRÍGUEZ (comps.) (2005), *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., marzo.
- HANSON, G., y R. ROBERTSON (2006), "The Evolution of Mexico's Manufacturing Exports: A Gravity Framework for Evaluating Supply and Demand Factors", documento encargado por el Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., febrero.
- HERTEL, T., D. HUMMELS, M. IVANIC y R. KEENEY (2004), "How Confident Can We Be in CGE-Based Assessments of Free Trade Agreements?", Global Trade Analysis Project (GTAP), documento de trabajo, 26, marzo, Departamento de Economía Agrícola, Universidad de Purdue, West Lafayette, Indiana.
- LOAYZA, N., P. FAJNZYLBER y C. CALDERÓN (2002), "Economic Growth in Latin America and the Caribbean: Stylized Facts, Explanations and Forecasts", en proceso, Banco Mundial, Washington, D.C.
- LÓPEZ-CÓRDOVA, E., y M. M. MOREIRA (2004), "Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico", en A. ESTEVADEORDAL, D. RODRICK, A. M. TAYLOR y A. VELASCO (comps.), *Integrating the Americas: FTAA and Beyond*, Centro de Estudios Latinoamericanos David Rockefeller, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, Capítulo 17, pp. 573-609.
- LÓPEZ-CÓRDOVA, E., A. MICCO y D. MOLINA (2005), "How Sensitive Are Latin American Exports to Chinese Competition in the U.S. Market?", mimeografiado, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- MOREIRA, M. M. (2004), "Fear of China: Is There a Future For Manufacturing in Latin America?", documento de trabajo 33, Latin America/Caribbean and Asia/Pacific Economics and Business Association (LAEBA), diciembre, documento presentado en la Conferencia Anual de LAEBA 2004, Beijing, República Popular China, 3-4 diciembre.
- NORDAS, H. K. (2004), "The Global Textile and Clothing Industry Post the Agreement on Textiles and Clothing", mimeo., Organización Mundial de Comercio, Ginebra.

- ROMALIS, J. (2003), "NAFTA's and CUSFTA's Impact on North American Trade", Escuela de Graduados de Negocios, Universidad de Chicago, diciembre (sin publicar).
- US INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (USITC) (2002), *The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints*, tercera actualización, Publicación USITC 3717, junio, Investigación núm. 332-325, Publicación 3519, USITC, Washington, D.C.
- USITC (2004), *U.S.-Central America-Dominican Republic Free Trade Agreement: Potential Economywide and Selected Sectoral Effects*, Publicación USITC 3717, Investigación núm. TA-2104-13, agosto, USITC, Washington, D.C.
- WATANUKI, M., y J. MONTEAGUDO (2002), "FTAA in Perspective: North-South and South-South Agreements in the Western Hemispheric Countries", manuscrito sin publicar presentado en la 5a. Conferencia Anual sobre Análisis Económico Global, Taipei China.

Índice

Prólogo	4
Agradecimientos	6
Prefacio	7
Introducción	9
<i>Capítulo 1 ¿Debe América Latina temer a China?</i> <i>por Eduardo Lora</i>	17
<i>Capítulo 2 ¿Ángel o demonio? Impacto del comercio con China</i> <i>en los mercados emergentes de América Latina</i> <i>por Jorge Blázquez-Lidoy, Javier Rodríguez y Javier Santiso</i>	51
<i>Capítulo 3 China y América Latina: competencia comercial, 1990-2002</i> <i>por Sanjaya Lall y John Weiss</i>	95
<i>Capítulo 4 Compitiendo con el dragón: exportaciones latinoamericanas</i> <i>y chinas hacia el mercado estadounidense</i> <i>por Ernesto López-Córdova, Alejandro Micco y Danielken Molina</i>	123
<i>Capítulo 5 ¿Afecta China la inversión extranjera directa</i> <i>en América Latina?</i> <i>por Alicia García-Herrero y Daniel Santabárbara</i>	149



From:
The Visible Hand of China in Latin America

Access the complete publication at:
<https://doi.org/10.1787/9789264028388-en>

Please cite this chapter as:

López-Córdova, Ernesto, Alejandro Micco and Danielken Molina (2009), “Compitiendo con el dragón: exportaciones latinoamericanasy chinas hacia el mercado estadounidense”, in Javier Santiso (ed.), *The Visible Hand of China in Latin America*, OECD Publishing, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264065017-6-es>

El presente trabajo se publica bajo la responsabilidad del Secretario General de la OCDE. Las opiniones expresadas y los argumentos utilizados en el mismo no reflejan necesariamente el punto de vista oficial de los países miembros de la OCDE.

This document and any map included herein are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area.

You can copy, download or print OECD content for your own use, and you can include excerpts from OECD publications, databases and multimedia products in your own documents, presentations, blogs, websites and teaching materials, provided that suitable acknowledgment of OECD as source and copyright owner is given. All requests for public or commercial use and translation rights should be submitted to rights@oecd.org. Requests for permission to photocopy portions of this material for public or commercial use shall be addressed directly to the Copyright Clearance Center (CCC) at info@copyright.com or the Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) at contact@cfcopies.com.