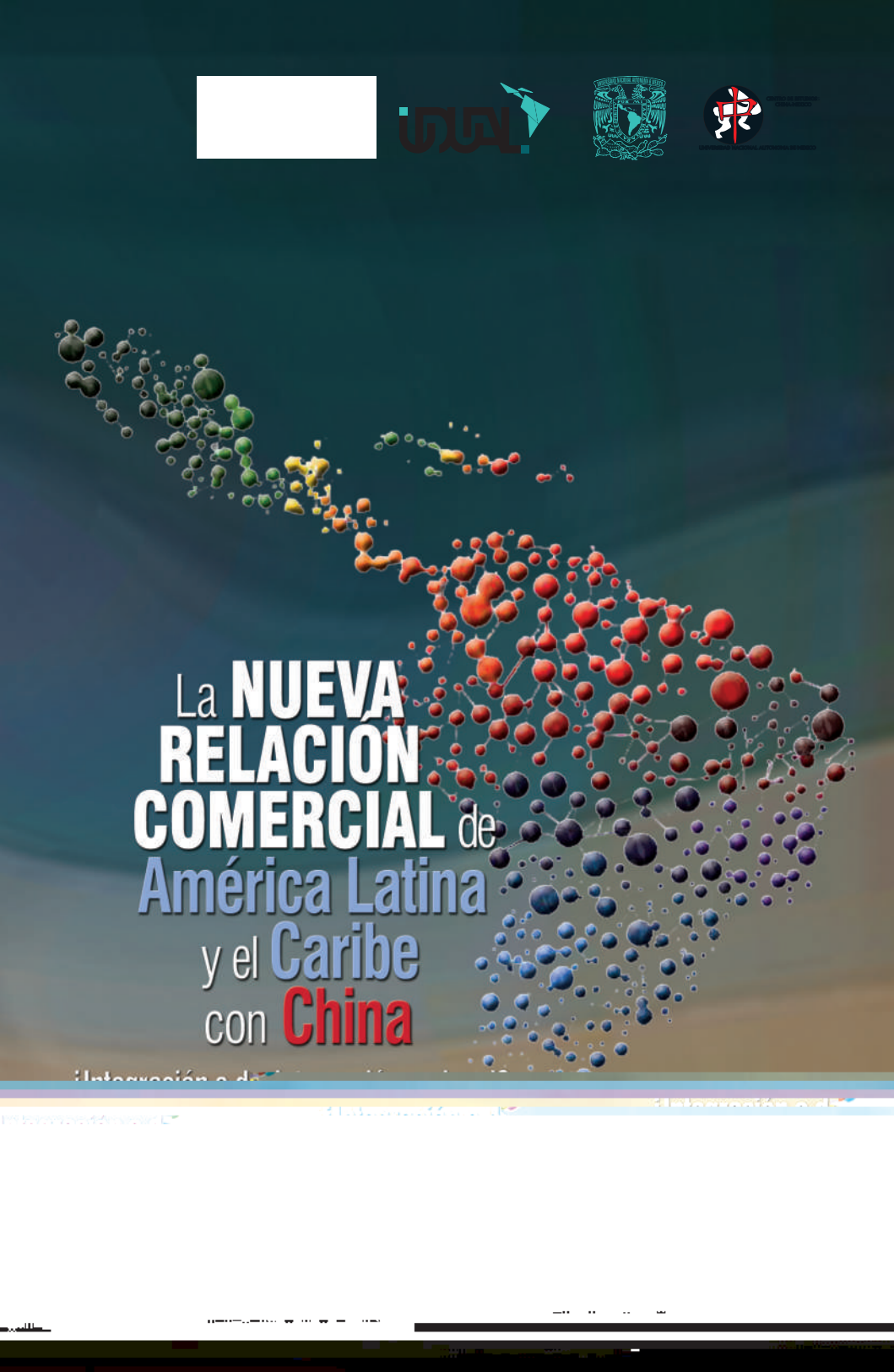

La NUEVA RELACIÓN COMERCIAL de América Latina y el Caribe con China

La NUEVA RELACIÓN COMERCIAL de América Latina y el Caribe con China

¿Integración o desintegración regional?

Enrique Dussel Peters (coord.)

La nueva relación comercial entre América Latina y el Caribe-China: ¿integración o desintegración regional?

Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China

Dr. Enrique Dussel Peters	Coordinador General y Coordinador del eje temático Economía, comercio e inversión
Dr. José Ignacio Martínez Cortés	Coordinador del eje temático Relaciones políticas e internacionales
Dra. Yolanda Trápaga Delfín	Coordinadora del eje temático Recursos naturales y medio ambiente
Dra. Liljana Arsovska	Coordinadora del eje temático Historia, cultura y aprendizaje del chino
Dr. Antonio Ibarra Romero	Representante de la Unión de Universidades de América Latina y el Caribe

Universidad Nacional Autónoma de México

Dr. Enrique Graue Wiechers	Rector
Dr. Leonardo Lomelí Vanegas	Secretario General
Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez	Secretario Administrativo
Dr. Alberto Ken Oyama Nakagawa	Secretario de Desarrollo Institucional
Dr. César Iván Astudillo Reyes	Secretario de Atención a la Comunidad Universitaria
Dra. Mónica González Contró	Abogada General
Mtro. Néstor Martínez Cristo	Director General de Comunicación Social

Unión de Universidades de América Latina y el Caribe

Dr. José Tadeu Jorge	Presidente
Dr. Roberto Escalante Semerena	Secretario General

Centro de Estudios China-México

Dr. Enrique Dussel Peters	Coordinador
Dra. Yolanda Trápaga Delfín	Responsable http://www.economia.unam.mx/cechimex/

La nueva relación comercial entre América Latina y el Caribe-China: ¿integración o desintegración regional?

Coordinador: Enrique Dussel Peters
Diseño de portada e interiores:
Fotografías de portada:

DR©
Unión de Universidades de América Latina y el Caribe
Circuito Norponiente del Estadio Olímpico, Ciudad Universitaria, Delegación Coyoacán, C.P. 04510, México, D.F.
Primera edición: 2016
ISBN: 978-607-8066-24-7
Impreso en México

La nueva relación comercial de América Latina y el Caribe con China: ¿integración o desintegración regional?

Índice

Siglas, acrónimos y abreviaturas 7
Presentación..... 9
Enrique Dussel Peters

La nueva relación comercial entre América Latina y el Caribe y China: ¿promueve la integración o desintegración comercial? 13
Samuel Ortiz Velásquez y Enrique Dussel Peters

La Comunidad Andina y China: ¿integración o desintegración? 59
Germán Umaña M.

Mercado Común Centroamericano y República Popular China: retos del vínculo comercial de cara a la integración del MCCA.....97
Randall Arce Alvarado

La nueva relación de América Latina y el Caribe con China: ¿integración o desintegración regional? El caso de la CARICOM.....141
Raymer Díaz

Impactos de China sobre el proceso de integración regional de Mercosur..... 195
Celio Hiratuka

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ¿contribuye China a su integración o desintegración?..... 245
Enrique Dussel Peters y Samuel Ortiz Velásquez

Definición de indicadores utilizados..... 309

Sobre los autores 317

Siglas, acrónimos y abreviaturas

AAE	Acuerdo de Asociación Económica
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ALC	América Latina y el Caribe
ATPA	Andean Trade Preference Act
ATPDEA	Andean Trade Promotion and Drug Erradication Act
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CAF	Banco de Desarrollo de América Latina
CAFTA-DR	Tratado de Libre Comercio de República Dominicana con Centroamérica y Estados Unidos
CAN	Comunidad Andina
CARICOM	Comunidad del Caribe
CARIFTA	Asociación Caribeña de Libre Cambio
Cechimex	Centro de Estudios China-México
CELAC	Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños
CELAEP	Centro Latinoamericano de Estudios Políticos
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
COMEX	Ministerio de Comercio Exterior
COMTRADE	Tratado de Libre Comercio
CR	Cuota Real
CSME	Mercado y Economía Única del Caribe
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional

CH	Cuota Hipotética
FLACSO-RD	Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Programa República Dominicana
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)
ICC	Iniciativa para la Cuenta del Caribe
IED	Inversión Extranjera Directa
IGLL	Índice de Comercio Intra Industria de Grubel Lloyd
IHH	Indicador de Herfindahl-Hirschman
IS	Índice de similitud
ISK	Índice de similitud de Krugman
MCCA	Mercado Común Centroamericano
Mercosur	Mercado Común del Sur
Mdd	Millones de dólares
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OECO	Organización de Estados del Caribe Oriental
OMC	Organización Mundial del Comercio
PIB	Producto Interno Bruto
PICE	Programa de Integración y Cooperación Económica
SA	Sistema Armonizado
SELA	Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
TCPA	Tasa de Crecimiento Promedio Anual
TiVA	Trade in Value Added
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TTIP	Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversiones
TPP	Acuerdo de Cooperación Transpacífico
UN COMTRADE	Base de datos especializada, publicada por Naciones Unidas
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México
UNED	Universidad Estatal a Distancia
USITC	Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos
WITS	World Integrated Trade Solution

Presentación

Enrique Dussel Peters

En las últimas dos décadas China ha incrementado su presencia en América Latina y el Caribe (ALC) en prácticamente todos los ámbitos imaginables: de los todavía incipientes aspectos militares y en ciencia y tecnología abarca ahora actividades culturales, académicas, políticas, comerciales y de inversión, entre muchas otras más. El proceso de comprensión de análisis y conocimiento en ALC sobre China ha sido muy lento y retrasado con respecto a la presencia señalada, incluso, y de manera sorprendente, en el ámbito comercial.

Hoy día China es el segundo socio comercial de ALC, y ésta, como región, es el cuarto socio comercial de China. Existe un grupo significativo de análisis sobre el comercio de la región y a nivel bilateral, así como sobre agregados y cadenas de valor específicos, como por ejemplo hilo-textil-confección, autopartes-automotriz y electrónica, entre otros. Diversos son los autores que han realizado análisis comerciales "triangulares" en términos de la relación de la región de ALC o de algún país de la región con China y terceros mercados, como Estados Unidos, la Unión Europea o la propia ALC. Por otro lado, instituciones académicas, regionales y multilaterales, también han llevado a cabo análisis regionales que destacan las características del comercio con China.

En este contexto el aporte de este documento de la Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China (Red ALC-China) es el de analizar el efecto que la nueva relación comercial de ALC con China ha tenido en la propia integración comercial regional. Durante décadas, incluso desde el siglo XIX, se ha planteado un "sueño latinoamericano" de creciente integración —también comercial— de

ALC que permita también un mayor grado de autonomía y toma de decisiones en la propia región y en el contexto internacional. Si bien, de manera periódica, el tema ha sido analizado con cierto detalle por parte de instituciones regionales, llama la atención su falta de análisis explícitamente enfocado en la creciente presencia comercial de China en la región. Una segunda contribución del documento es el análisis comparativo y puntual de los principales cinco bloques comerciales de la región —América Latina y el Caribe, elaborado por Samuel Ortiz Velásquez y Enrique Dussel Peters); el Mercado Común de América del Sur (Mercosur), elaborado por Celio Hiratuka; la Comunidad Andina (CAN), elaborado por Germán Umaña Mendoza; el Mercado Común Centroamericano (MCCA), de Randall Arce Alvarado; la Comunidad del Caribe (CARICOM, por sus siglas en inglés), elaborado por Raymer Díaz y un equipo de trabajo, y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), elaborado por Enrique Dussel Peters y Samuel Ortiz Velásquez— con un instrumentario analítico comparable con el fin de llegar a resultados que de manera efectiva sean comparables entre sí. En otras palabras, se parte de que no es suficiente un estudio de la región en su conjunto, sino que resulta necesario realizar un examen sobre el desempeño comercial de cada una de estas regiones y considerar, en forma puntual, sus características comerciales con China, así como sus efectos sobre la posible integración o desintegración de la región.

Para realizar estos objetivos es importante tomar en cuenta cuatro aspectos fundamentales: primero, que la Red ALC-China ha contratado a un grupo de expertos y analistas con experiencia en el ámbito comercial de las respectivas regiones, que cuenta con una trayectoria importante de conocimiento de las respectivas regiones; segundo, que se ha hecho un esfuerzo importante para que todo el equipo de trabajo cuente con la misma fuente de información y que ésta sea compatible entre sí, con base en UN COMTRADE de las Naciones Unidas para 1990-2014. Esta información se utilizó en el libro a nivel agregado, 2, 4 y 6 dígitos del Sistema Armonizado (SA) para cada uno de los países latinoamericanos, con énfasis en China.[1] Cabe destacar que ésta es la fuente principal de información de este volumen,

1 Esta amplia y detallada información comercial se encuentra disponible en el portal de la Red ALC-China en: [http://www.redalc-china.org/].

aunque en algunos casos también se utilizaron fuentes de información comercial adicionales, en particular ante dificultades en el análisis de ciertos países de ALC. Tercero, si bien los respectivos autores han tenido libertad absoluta en la elaboración de sus estudios y en fijar su opinión, sí se les exigió utilizar al menos un grupo de instrumentos de análisis comerciales similares y explícitos: participación de los principales socios comerciales, inclusión de los principales capítulos del SA, concentración del comercio, similitud del comercio, grado de nivel tecnológico medio y alto del comercio, así como evaluación de la amenaza comercial que significa China para la región. Estos instrumentos se explican a detalle en el apartado "Definición de indicadores utilizados" y son fundamento para cada uno de los capítulos. Cuarto, se ha exigido en cada uno de los capítulos realizar una revisión bibliográfica sobre la estructura comercial en general de los respectivos bloques comerciales, con énfasis en el caso de China, así como presentar las estructuras y características del comercio de cada uno de los bloques comerciales arriba señalados. El esfuerzo analítico de los autores ha sido mayúsculo sobre todo ante la cantidad de información y la riqueza de los indicadores seleccionados. Por último, y con base en el análisis, todos los autores han respondido en forma específica a la temática del libro: ¿ha afectado China el proceso de integración comercial del respectivo bloque comercial y/o a miembros del bloque comercial y/o a capítulos significativos del comercio total y/o intrarregional?

Para elaborar el documento y permitir su efectiva comparabilidad ha sido fundamental el apoyo de Marisol Amado Ruíz, Luis Humberto Saucedo Salgado, Daniel Olmedo Aguilar, Daniel Alienso Hernández Gutiérrez, Yessica Elizabeth González Ceja, Edgar Peralta Vilchis, Carlos Hernández García y Eder Arturo García López en la conformación del banco estadístico del proyecto.

El análisis de los respectivos documentos y bloques comerciales refleja que China, en efecto, ha trastocado, en los últimos quince años, en forma significativa, el proceso de integración comercial, ha afectado tanto los diferentes procesos de integración comercial —a diversos niveles—, como a sus principales socios comerciales, en particular a los miembros de los distintos bloques comerciales, así como a Estados Unidos y a la Unión Europea que, de manera histórica, han sido los socios comerciales fundamentales. Además, cada uno de los análisis de los indicadores comerciales incluye una

serie de propuestas relevantes para el proceso respectivo de integración comercial y su relación con China.

Resulta de la mayor relevancia destacar el apoyo, también desde sus inicios, del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), tanto en la organización y difusión de las actividades de la Red ALC-China, como en diversas actividades específicas, que incluyen este volumen y el Tercer Seminario Internacional, celebrado en mayo de 2016. La preparación del presente estudio fue financiada por el Banco Interamericano de Desarrollo mediante el Fondo de Fortalecimiento de la Capacidad Institucional (ICSF), gracias al aporte del gobierno de la República Popular China.

Por último, no nos resta más que invitar a los lectores e interesados en el tema a participar de manera activa en la Red ALC-China y a integrarse en la generación de conocimiento interdisciplinario y desde una perspectiva de largo plazo, pues consideramos que así lo amerita China y la muy dinámica, profunda y extensa relación que se está gestando entre ALC y el gigante asiático.

Dr. Enrique Dussel Peters
Coordinador
Red ALC-China

La nueva relación comercial entre América Latina y el Caribe y China: ¿promueve la integración o desintegración comercial?

Samuel Ortiz Velásquez y Enrique Dussel Peters

Introducción

Desde 2003 China es el segundo socio comercial en importancia para América Latina y el Caribe (ALC); es el primer socio comercial de Brasil, Chile y Perú, y el segundo socio comercial en importancia de México y Argentina. En términos generales las relaciones de China con los países latinoamericanos han sido de tipo inter industrial y altamente concentrado: con la economía china exportando en forma creciente manufacturas de nivel tecnológico medio y alto (en particular, eléctricos y autopartes) y los países latinoamericanos exportando a China materias primas y/o manufacturas vinculadas a materias primas.

La tendencia a la "reprimarización" de ALC en su relacionamiento comercial con China, en un contexto de mercados más abiertos, impone la necesidad de examinar en qué medida la presencia china en la región ha contribuido u obstaculizado un proceso de integración comercial regional y en comparación con algunos socios comerciales de relevancia como Estados Unidos y la Unión Europea. Con tal propósito, el documento se divide en tres secciones, además de la introducción. En la primera se presenta una breve reseña de la bibliografía que da cuenta de los procesos de integración latinoamericanos y la presencia de China en la región. En la segunda sección se examinan las principales características de la relación comercial de ALC y las economías de mayor tamaño (Argentina, Brasil, Chile y México) con China —incluyendo un análisis agregado y desagregado— para 1991-

2014, pero subrayando el período posterior a 2001 (que marca el ingreso de China a la OMC). El análisis incluye: las principales estructuras comerciales de la región con China y otros socios; comercio por tipo de bien (consumo, intermedios y capital); comercio intra industria e inter industria; análisis de *constant market share*; amenazas de China a las exportaciones regionales; exportaciones según su nivel tecnológico; concentración, diversificación y similitud del comercio de ALC con China. En la tercera sección se sintetizan los principales hallazgos y se esbozan sugerencias para investigaciones futuras y recomendaciones de política.

Por último, es significativo señalar que varias de las tendencias analizadas en este capítulo son profundizadas en los estudios puntuales de un grupo de regiones de ALC en lo que sigue del libro.

Los cálculos realizados en este documento tienen su respaldo en el último apartado de este libro, titulado "Definición de indicadores utilizados".

1. Revisión bibliográfica

Los procesos de integración en América Latina y el Caribe han respondido *grosso modo* a los patrones de acumulación e inserción comercial de las economías latinoamericanas. En este sentido, las primeras discusiones sobre la integración latinoamericana se remontan a los tiempos de la CEPAL clásica, con autores como Prebisch (1954), Pinto (1991), Tavares (1980), *et al*.; el proyecto bolivariano de integración latinoamericana incluso podría remontarse a la primera mitad del siglo XIX. Los autores de la segunda mitad del siglo XX subrayaban que el proceso basado en la sustitución de importaciones (ISI) avanzaba en "compartimentos estancos", con débiles intercambios de productos industriales entre los países de América Latina, lo cual se acompañó de una producción a costos altos debido a las limitaciones y "cuellos de botella" de los mercados nacionales (Prebisch 1954). Por ello, la CEPAL (1959) planteó la necesidad de crear una estrategia de integración regional, como una de las rutas para superar el estrangulamiento externo que imponía el avance de la sustitución

"fácil" por la sustitución "difícil" (Guillén H. 2001).[1] En oposición a la visión ortodoxa del desarrollo, la integración se consideraba un instrumento idóneo para aminorar las tensiones y desequilibrios propios de la ISI y se encontraba coherentemente ligada a los aportes teóricos que constituyen la interpretación de la industrialización de América Latina de la CEPAL (Rodríguez 1980).

En 1960, de manera coincidente, un año después del estudio de la CEPAL, Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay firmaron, en una primera etapa, el Tratado de Montevideo, mediante el cual se creó una zona de libre comercio y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Posteriormente se sumaron Colombia, Ecuador, Venezuela y Bolivia (Guillén H. 2001). El tratado consideraba, entre otras cosas: i) eliminar las barreras tarifarias y no tarifarias en un plazo de doce años; ii) aceptaba que los productos considerados como sensibles fueran dejados fuera de las listas; iii) se establecían "clausuras de salvaguardia" que fijaba un conjunto de circunstancias en que algún país podría imponer, de manera excepcional, restricciones a las importaciones provenientes de la zona; iv) incorporaba medias en favor de los países de menor desarrollo, y v) planteaba una gradual y creciente coordinación de sus políticas de industrialización. Como señala Guillén H. (2001), este primer esfuerzo de integración latinoamericana fracasó, debido, en buena medida, a que la integración se consideró como un instrumento más para intentar re-dinamizar un proceso de industrialización que enfrentaba cada vez más obstáculos.

Durante la década de los años setentas y principios de los ochentas del siglo pasado, y en particular desde el año 2001, las economías latinoamericanas experimentaron diferentes procesos nacionales y globales, tales como: la crisis de la ISI y el tránsito hacia un patrón de

1 Como se ha señalado en un documento previo (Ortiz Velásquez 2010), el avance de proceso de industrialización en los países latinoamericanos hacia industrias más pesadas que operan con una alta relación técnica capital-producto obligó a elevar el coeficiente de inversión para por lo menos preservar el ritmo de crecimiento del producto. Dado el elevado componente importado de la inversión, ello contribuyó a elevar la demanda de divisas. Frente a ello se tenían diferentes limitantes: el carácter "trunco" del proceso de industrialización (no se logró avanzar a la producción interna de bienes de capital), daba lugar a que la oferta de bienes de capital fuera casi nula; la preservación del sector exportador primario tradicional provocaba que la capacidad para importar que éste genera fuera decreciente; el no desarrollo de la capacidad exportadora, tampoco contribuía a generar más capacidad para importar. Todos esos factores terminarían por provocar el estrangulamiento de la acumulación y el crecimiento.

crecimiento enfocado al exterior; los cambios en la organización de la industria a nivel mundial, manifiestos entre otras cosas en un creciente proceso de transferencia de segmentos de las cadenas globales de valor a los territorios, en particular en cadenas como la autopartes-automotriz, la electrónica y la hilo-textil-confección; las nuevas formas de integración basadas en flujos de inversión extranjera directa y comercio, así como el inicio de las reformas de apertura en China y su creciente presencia en los mercados mundiales.

Los procesos globales descritos empujaron a los territorios a especializarse en procesos productivos específicos de las cadenas globales de valor, lo que requirió diferentes grados de encadenamientos globales "hacia atrás y "hacia delante", así como distintas formas de comercio internacional (intra e inter industria) con el fin de integrar estos segmentos en un producto o servicio final (Dussel Peters 2003). En este contexto, desde los años ochentas, los procesos de integración latinoamericana buscaron opciones de inserción comercial a la dinámica de las cadenas globales de valor que giraban en torno a Estados Unidos y, desde 2001, en torno a China, pero con débiles efectos sobre la integración regional en términos de apropiación de valor agregado generado.[2] La temática de la apropiación de valor agregado es crucial a nivel teórico y empírico, pues invita a realizar un examen de la industria y su proceso de integración comercial, desde la perspectiva de los procesos y no de los sectores económicos *stricto sensu*, lo cual se contrapone a las tesis clásicas de industrialización planteadas por la CEPAL.

En coherencia con los nuevos procesos globales y locales, la integración latinoamericana en los términos planteados por la CEPAL clásica se modificó. En efecto, desde la década los ochentas, la CEPAL acuñó el concepto de "regionalismo abierto", concebido como un proceso de creciente interdependencia económica regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por el proceso de liberalización y desregulación en los países de ALC, con el propósito de elevar su competitividad (CEPAL 1994).

2 En la CEPAL (2014) se concluye que la participación regional en este tipo de comercio es limitada en relación con las tres grandes "fábricas" mundiales (América del Norte, Asia oriental y sudoriental y Europa). No obstante, se observan diversos casos de encadenamientos productivos a nivel intrarregional en la industria textil y de confecciones en la Comunidad Andina y Centroamérica; en los servicios globales en Costa Rica; en la industria farmacéutica en México y en la del cacao en Ecuador, entre otras.

Con base en este nuevo enfoque, en años recientes la CEPAL (2014b) ha esbozado un conjunto de fortalezas, debilidades y retos que enfrenta el proceso de integración en la región. Entre las principales fortalezas destacan los logros en materia arancelaria, la abundante dotación de recursos naturales renovables y no renovables, y su atractivo mercado de consumo. Entre las principales debilidades se han señalado los lentos avances en el ámbito regulatorio, situación que dificulta la conformación de cadenas de valor plurinacionales, y por ende una mayor integración productiva regional; su dependencia de las materias primas; la baja proporción de empresas exportadoras y la fuerte concentración de los envíos en un grupo muy reducido de grandes empresas. Se argumenta que una mayor integración comercial y productiva entre los propios países de la región puede ayudar a superar varias de sus debilidades (CEPAL 2015). Un reto relevante para la región, en un contexto de debilidad de los mercados externos, consiste en ver en la integración latinoamericana una alternativa viable para ganar independencia económica con respecto al centro de la economía mundial.

Por otro lado, en años recientes, diversos estudios se han concentrado en examinar la creciente presencia de China en ALC, reflejada, entre otros aspectos, en los altos niveles de asimetría comercial, donde China exporta en forma creciente manufacturas de nivel tecnológico medio y alto, mientras que los países de ALC exportan a China materias primas y / o manufacturas vinculadas a materias primas (Rosales y Kuwayama 2012; Dussel Peters y Ortiz Velásquez 2015). Y en vista de que la dinámica comercial está reproduciendo un patrón comercial de tipo centro-periferia, pero ahora entre economías sur-sur, se reviven hoy discusiones de la CEPAL clásica, con autores como Prebisch (1982), y en concreto la teoría sobre el deterioro de los términos de intercambio de los productos primarios frente a los productos manufacturados.

La bibliografía empírica reciente que analiza la presencia de China en la región de ALC da cuenta de las siguientes tendencias: una reciente reducción en los ritmos de expansión de la economía china, lo cual ha impactado en diferentes grados a las economías de América del Sur. En vista de que hay una menor demanda china de materias primas los precios de éstas han caído, lo cual ha afectado, en forma particular, a los exportadores de materias primas y se ha reflejado, entre otras cosas, en crecientes y abultados déficit comerciales. Todo

esto revela las debilidades estructurales de un crecimiento asentado en las materias primas (CEPAL 2014b y 2015).[3] Asumiendo un crecimiento real del PIB chino cercano al 7 % anual, el valor (a precios de 2005) de las exportaciones latinoamericanas a China crecería en torno del 10 % promedio anual en el periodo que va de 2014 y hasta el 2019 (Perrotti 2015).[4]

En fechas recientes, un grupo de publicaciones (Dussel Peters 2015/a/b) han destacado el enorme reto en términos de desarrollo —y más allá del comercio o una potencial cooperación— que implica China para ALC: si desde hace casi dos décadas China ha logrado una presencia significativa en el comercio, a partir de 2007-2008 se ha convertido en la segunda fuente de inversión extranjera directa (IED) para la región y en una fuente significativa de financiamiento. En la actualidad sus proyectos de infraestructura —bajo la modalidad de "proyectos llave en mano" — permiten que las empresas proveedoras, la tecnología, el financiamiento, las empresas que llevan a cabo el proyecto, e incluso la fuerza de trabajo y los procesos de mantenimiento y post-venta, estén todos en manos de empresas chinas y sin mayor vínculo con el aparato productivo y social de los respectivos países de ALC. Desde esta perspectiva, los retos en términos de desarrollo son mayúsculos.

2. Principales estructuras comerciales

Desde el 2003 China se convirtió en el segundo socio comercial más relevante para la región de América Latina y el Caribe[5] al desplazar a Alemania y a Japón al cuarto y quinto sitio respectivamente y quitando mercado al principal socio comercial de la región: Estados Unidos

3 Para un análisis detallado de la relación entre ALC y China, véase: OCDE, CAF y CEPAL (2015) y particularmente docenas de publicaciones y debates publicados por parte de la Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China en: [www.redalc-china.org].

4 A su vez, un escenario más conservador, en que se contemple un crecimiento promedio anual de la economía china del 4.5 % para igual período, arrojaría un aumento de las exportaciones cercano al 7 % anual (Perrotti 2015).

5 Para efectos del presente análisis, la región de América Latina y el Caribe se compone de 29 países: Argentina, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Uruguay y Venezuela.

(ver cuadro 1). En 2014 el comercio total con Estados Unidos representó 37.1 %, trece puntos porcentuales menos en comparación con 2001. Para economías como Brasil y Chile, China se ha convertido en su principal socio comercial desde 2009, al desplazar al segundo lugar a Estados Unidos. Para Argentina, desde el 2007 China es el segundo socio comercial más importante.

Desde el 2001 las exportaciones de los países latinoamericanos y caribeños han reducido en forma significativa sus ritmos de expansión (ver cuadro 2). En efecto, con excepción de las exportaciones dirigidas a la Unión Europea, las exportaciones a las subregiones latinoamericanas, al TLCAN y a China crecieron a tasas de dos dígitos en el período que va de 1991 al año 2000, siendo las exportaciones a Brasil y China las más dinámicas. Sin embargo, desde el 2001 todas las subregiones consideradas redujeron sus ritmos de expansión, destacando las exportaciones a México, Estados Unidos y el Mercado Común Centroamericano (MCCA), donde se presentan las más sensibles caídas. En un contexto de pérdida de dinamismo exportador, las exportaciones a China fueron relativamente las más dinámicas, al presentar una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de 24 % del 2001 al 2014. Las tendencias anteriores se reflejaron en cambios en la estructura exportadora por países y regiones: las exportaciones intra ALC y a la ALADI elevaron en dos puntos porcentuales su participación relativa del año 2000 al 2014, mientras que las dirigidas a Estados Unidos cayeron de 58.6 % a 42.9 % en catorce años. Por su parte, China se muestra como el mercado de exportación más dinámico, con un aumento de ocho puntos porcentuales.

En importaciones se presentó una situación muy similar. Las importaciones de todos los países/regiones a ALC redujeron sus ritmos de expansión si se comparan los períodos de 1991 al 2000 con el de 2001 al 2014. Las importaciones del principal socio comercial, Estados Unidos, fueron las menos dinámicas, mientras que las importaciones de China fueron las más dinámicas. Ello se reflejó en una pérdida de participación relativa de diecisiete puntos en las exportaciones de Estados Unidos a ALC, mientras que las exportaciones de China elevan su participación relativa en 14.4 %.

Cuadro 1. ALC: principales socios comerciales (1994-2014) (participación relativa en el comercio total)

ALC					
Año	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
2000	Estados Unidos (53.5%)	Brasil (3.5%)	Japón (3.1%)	Alemania (3%)	Argentina (2.9)
2001	Estados Unidos (50.9%)	Japón (3.4%)	Brasil (3.4%)	Alemania (3.2%)	Argentina (2.8%)
2002	Estados Unidos (51.4%)	Japón (3.4%)	Alemania (3.1%)	Brasil (2.9%)	China (2.8%)
2003	Estados Unidos (49%)	China (4.1%)	Brasil (3.3%)	Alemania (3.1%)	Japón (3.1%)
2014	Estados Unidos (37.1%)	China (12.9%)	Brasil (3.7%)	Alemania (2.9)	Japón (2.7%)
Argentina					
Año	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
2000	Brasil (26.09%)	Estados Unidos (15.37%)	Chile (6.36%)	China (3.78%)	Alemania (3.60%)
2005	Brasil (24.64%)	Estados Unidos (13.23%)	Chile (7.51%)	China (6.81%)	España (3.21%)
2007	Brasil (25.02%)	China (10.21%)	Estados Unidos (9.64%)	Chile (4.86%)	Alemania (3.34%)
2014	Brasil (21.02%)	China (11.35%)	Estados Unidos (9.63%)	Alemania (3.78%)	Chile (2.70%)
Brasil					
Año	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
2000	Estados Unidos (23.84%)	Argentina (11.80%)	Alemania (6.27%)	Japón (4.90%)	Italia (3.90%)
2005	Estados Unidos (18.57%)	Argentina (8.42%)	China (6.35%)	Alemania (5.82%)	Japón (3.59%)
2008	Estados Unidos (14.45%)	China (9.83%)	Argentina (8.32%)	Alemania (5.63%)	Japón (3.45%)
2009	China (12.87%)	Estados Unidos (12.82%)	Argentina (8.58%)	Alemania (5.72%)	Japón (3.44%)
2014	China (17.17%)	Estados Unidos (13.75%)	Argentina (6.26%)	Alemania (4.51%)	Países Bajos (3.57%)
Chile					
Año	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
2000	Estados Unidos (18.03%)	Argentina (10.06%)	Japón (9.33%)	Brasil (6.60%)	China (5.31%)
2003	Estados Unidos (16.04%)	Argentina (10.08%)	China (8.68%)	Japón (7.66%)	Brasil (7.41%)
2004	Estados Unidos (14.87%)	China (10.24%)	Japón (8.48%)	Argentina (8.00%)	Brasil (7.39%)
2005	Estados Unidos (15.82%)	China (10.84%)	Japón (8.39%)	Brasil (7.58%)	Argentina (7.30%)
2009	China (19.56%)	Estados Unidos (14.48%)	Japón (6.82%)	Brasil (5.81%)	Rep. De Corea (5.58%)
2014	China (22.78%)	Estados Unidos (15.86%)	Japón (6.74%)	Brasil (6.58%)	Rep. De Corea (4.75%)

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Cuadro 2. ALC: estructura del comercio exterior por subregiones (1990-2014)

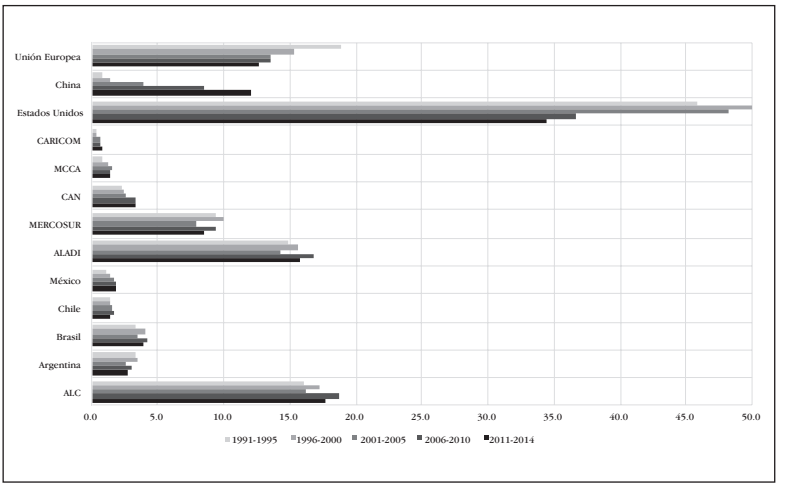
	Exportaciones a:														
	Mundo	ALC					ALADI	MERCOSUR	CAN	MCCA	CARICOM	TLCAN	Estados Unidos	China	Unión Europea
		Total	Argentina	Brasil	Chile	México									
	(Millones de dólares)														
1990	67,408	6,772	924	970	603	565	5,860	3,209	1,128	564	351	29,209	27,839	491	17,507
1995	214,461	42,068	5,655	10,558	3,935	1,285	37,437	22,603	8,057	3,171	1,246	103,041	98,472	2,418	35,858
2000	344,230	54,161	7,977	11,369	5,448	3,987	45,524	26,364	7,760	5,923	2,114	211,749	201,591	3,868	40,570
2001	333,040	53,934	6,537	9,964	5,463	4,432	44,753	24,453	8,374	6,408	2,264	196,257	185,903	5,279	40,465
2005	557,123	89,730	12,060	12,576	11,317	9,051	76,334	36,261	16,192	9,707	4,731	297,133	277,072	19,128	68,965
2010	851,850	154,007	23,316	30,781	14,726	9,291	132,794	73,475	28,532	13,466	6,853	345,359	314,608	67,731	103,459
2014	959,007	167,075	20,774	34,546	15,801	9,465	146,319	78,916	32,923	14,249	7,231	442,225	411,099	85,352	109,082
	(Participación porcentual en el total)														
1990	100.0	10.0	1.4	1.4	0.9	0.8	8.7	4.8	1.7	0.8	0.5	43.3	41.3	0.7	26.0
1995	100.0	19.6	2.6	4.9	1.8	0.6	17.5	10.5	3.8	1.5	0.6	48.0	45.9	1.1	16.7
2000	100.0	15.7	2.3	3.3	1.6	1.2	13.2	7.7	2.3	1.7	0.6	61.5	58.6	1.1	11.8
2001	100.0	16.2	2.0	3.0	1.6	1.3	13.4	7.3	2.5	1.9	0.7	58.9	55.8	1.6	12.2
2005	100.0	16.1	2.2	2.3	2.0	1.6	13.7	6.5	2.9	1.7	0.8	53.3	49.7	3.4	12.4
2010	100.0	18.1	2.7	3.6	1.7	1.1	15.6	8.6	3.3	1.6	0.8	40.5	36.9	8.0	12.1
2014	100.0	17.4	2.2	3.6	1.6	1.0	15.3	8.2	3.4	1.5	0.8	46.1	42.9	8.9	11.4
1991-2000	**100.0**	**17.5**	**3.0**	**3.4**	**1.6**	**1.0**	**15.4**	**9.1**	**3.0**	**1.5**	**0.5**	**51.7**	**49.1**	**1.0**	**16.6**
2001-2014	**100.0**	**16.9**	**2.2**	**3.0**	**1.8**	**1.3**	**14.5**	**7.6**	**3.1**	**1.7**	**0.8**	**48.2**	**44.9**	**5.3**	**12.5**
1991-2014	**100.0**	**17.2**	**2.5**	**3.2**	**1.7**	**1.2**	**14.9**	**8.2**	**3.0**	**1.6**	**0.7**	**49.7**	**46.6**	**3.5**	**14.2**

(Tasas de crecimiento, con respecto al periodo inmediato anterior)															
1991	18.1	60.4	117.2	-3.6	87.9	55.3	65.9	54.6	76.3	35.2	-6.0	14.4	12.3	-20.4	14.4
1995	22.5	22.4	-4.0	65.4	38.0	-44.6	26.0	33.7	25.8	15.7	-24.2	20.1	21.9	41.4	15.5
2000	20.4	24.0	12.8	29.0	37.9	35.5	24.6	21.2	19.5	15.3	52.4	23.2	22.8	81.9	4.9
2001	-3.3	-0.4	-18.1	-12.4	0.3	11.2	-1.7	-7.2	7.9	8.2	7.1	-7.3	-7.8	36.5	-0.3
2005	20.5	26.8	36.3	23.4	32.4	10.3	26.5	28.3	35.8	27.3	68.5	14.2	13.3	33.5	15.1
2010	27.1	28.5	45.6	44.0	33.1	29.4	30.3	28.9	32.0	18.1	16.8	27.5	26.8	47.4	24.3
2014	-10.1	-9.9	-23.4	-9.9	-8.6	-6.0	-11.4	-12.2	-6.3	-8.8	34.9	2.9	3.5	-8.1	-6.4
1991-2000	**17.7**	**19.5**	**16.6**	**32.0**	**19.1**	**18.3**	**18.7**	**20.4**	**16.3**	**25.6**	**22.9**	**22.8**	**23.0**	**29.0**	**8.2**
2001-2014	**8.5**	**9.1**	**9.3**	**10.0**	**8.5**	**6.0**	**9.5**	**9.4**	**11.1**	**6.3**	**9.3**	**6.4**	**6.3**	**23.9**	**7.9**
1991-2014	**11.4**	**12.6**	**10.7**	**17.0**	**12.1**	**10.9**	**12.5**	**12.8**	**13.0**	**13.6**	**14.4**	**11.9**	**11.9**	**26.4**	**7.6**
Importaciones de:															
	Mundo	**ALC**					**ALADI**	**MERCOSUR**	**CAN**	**MCCA**	**CARICOM**	**TLCAN**	**Estados Unidos**	**China**	**Unión Europea**
		Total	**Argentina**	**Brasil**	**Chile**	**México**									
(Millones de dólares)															
1990	60,389	7,462	2,504	1,144	590	310	7,293	5,405	644	104	75	27,311	25,897	495	12,255
1995	221,097	40,344	9,601	9,269	2,869	4,012	38,255	25,326	4,846	1,921	652	103,830	95,140	2,432	41,276
2000	355,928	56,260	12,569	13,324	4,008	5,635	52,473	34,467	7,026	3,521	1,437	186,691	173,290	8,274	50,227
2001	350,286	57,554	12,488	13,143	4,058	6,041	53,371	33,828	7,765	3,840	1,539	175,497	161,632	10,329	52,770
2005	492,183	96,386	16,870	29,241	6,727	9,620	89,668	56,137	14,663	6,207	2,894	199,345	179,858	36,164	70,887
2010	833,588	157,353	28,634	42,317	10,948	21,124	144,843	83,375	25,406	11,462	5,597	290,308	253,679	119,455	112,960
2014	1,017,510	157,460	25,495	37,763	10,173	24,314	142,870	74,737	31,146	13,487	9,702	364,790	322,644	169,843	140,709
(Participación porcentual en el total)															
1990	100.0	12.4	4.1	1.9	1.0	0.5	12.1	9.0	1.1	0.2	0.1	45.2	42.9	0.8	20.3
1995	100.0	18.2	4.3	4.2	1.3	1.8	17.3	11.5	2.2	0.9	0.3	47.0	43.0	1.1	18.7
2000	100.0	15.8	3.5	3.7	1.1	1.6	14.7	9.7	2.0	1.0	0.4	52.5	48.7	2.3	14.1

2001	100.0	16.4	3.6	3.8	1.2	1.7	15.2	9.7	2.2	1.1	0.4	50.1	46.1	2.9	15.1
2005	100.0	19.6	3.4	5.9	1.4	2.0	18.2	11.4	3.0	1.3	0.6	40.5	36.5	7.3	14.4
2010	100.0	18.9	3.4	5.1	1.3	2.5	17.4	10.0	3.0	1.4	0.7	34.8	30.4	14.3	13.6
2011	100.0	19.2	3.3	5.1	1.3	2.7	17.6	9.9	3.2	1.4	0.7	34.8	30.3	14.7	13.4
2012	100.0	18.7	3.3	4.5	1.1	2.8	17.1	9.2	3.5	1.5	0.8	35.8	31.2	15.1	13.7
2013	100.0	17.5	3.0	4.4	1.1	2.6	16.1	8.6	3.3	1.3	0.9	34.9	30.6	16.0	14.4
2014	100.0	15.5	2.5	3.7	1.0	2.4	14.0	7.3	3.1	1.3	1.0	35.9	31.7	16.7	13.8
1991-2000	**100.0**	**15.9**	**3.8**	**3.9**	**1.1**	**1.5**	**15.1**	**10.3**	**1.7**	**0.7**	**0.4**	**50.3**	**46.8**	**1.3**	**17.4**
2001-2014	**100.0**	**18.1**	**3.3**	**4.8**	**1.3**	**2.2**	**16.8**	**9.8**	**3.0**	**1.3**	**0.6**	**39.4**	**35.2**	**10.4**	**14.1**
1991-2014	**100.0**	**17.2**	**3.5**	**4.4**	**1.2**	**1.9**	**16.1**	**10.0**	**2.5**	**1.0**	**0.5**	**43.9**	**40.0**	**6.6**	**15.5**
(Tasas de crecimiento, con respecto al periodo inmediato anterior)															
1991	31.3	38.0	19.3	76.0	23.2	106.1	37.1	33.2	67.0	94.2	356.4	38.3	36.4	-33.0	27.5
1995	13.5	22.1	37.6	-3.2	18.1	73.4	22.2	15.6	36.8	21.8	12.4	12.0	10.1	62.0	13.2
2000	16.5	21.3	18.6	23.0	22.4	11.1	22.2	22.9	33.3	12.1	0.9	15.2	15.1	41.5	-2.7
2001	-1.6	2.3	-0.6	-1.4	1.3	7.2	1.7	-1.9	10.5	9.1	7.1	-6.0	-6.7	24.8	5.1
2005	20.2	28.9	17.2	33.0	26.9	41.7	29.5	25.7	35.7	20.9	27.1	14.3	13.2	31.4	20.6
2010	29.2	23.8	17.8	34.2	22.8	41.3	23.9	24.4	10.8	24.3	56.2	26.4	25.5	47.1	22.9
2014	-5.1	-16.2	-21.2	-20.4	-12.7	-13.9	-17.1	-19.2	-12.1	-5.8	0.9	-2.5	-1.5	-0.8	-8.9
1991-2000	**18.2**	**20.8**	**17.3**	**23.4**	**20.9**	**27.3**	**20.2**	**19.0**	**23.2**	**37.4**	**17.3**	**19.4**	**19.3**	**43.0**	**13.9**
2001-2014	**8.5**	**8.0**	**5.6**	**8.5**	**7.3**	**11.3**	**7.9**	**6.3**	**11.3**	**10.1**	**15.2**	**5.8**	**5.5**	**24.0**	**7.8**
1991-2014	**11.7**	**12.6**	**9.8**	**13.6**	**12.2**	**17.1**	**12.3**	**10.7**	**15.8**	**20.1**	**15.7**	**10.4**	**10.1**	**31.2**	**10.0**

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Gráfico 1. ALC: participación relativa del comercio exterior con diferentes regiones (1991-1995 / 2011-2015)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Lo anterior ha tenido su contrapartida en una reorientación del comercio total de la región por parte de los socios principales. En específico, del 2001 y hasta el 2014, Estados Unidos redujo en catorce puntos porcentuales su peso relativo en el comercio total con ALC, mientras que China elevó su participación relativa en el comercio total en 8.2 puntos porcentuales. Dada la presencia de un comercio altamente asimétrico de la región latinoamericana con China, en particular desde el 2001, ALC acumula el mayor déficit comercial promedio con China, y presentó el mayor superávit comercial con Estados Unidos. El desempeño anterior es significativo, ya que mientras el comercio intra ALC parece haber llegado a sus límites, con niveles inferiores al 20 % del comercio total, y después de una importante caída del comercio intra ALC del 2011 al 2014, Estados Unidos y la Unión Europea parecen ser los principales desplazados y perdedores en el comercio con ALC.

Cuadro 3. ALC: comercio por tipo de bien y socios comerciales (participación porcentual en el total) a/

	1991				2001				2014			
	Total	Consumo	Intermedios	Capital	Total	Consumo	Intermedios	Capital	Total	Consumo	Intermedios	Capital
Exportaciones a:												
Total	**100**	25	69	6	**100**	27	57	16	**100**	22	64	14
intra ALC	**14**	24	64	12	**16**	30	61	9	**18**	29	61	10
Argentina	**3**	22	68	11	**2**	29	56	14	**2**	24	65	11
Brasil	**1**	16	81	3	**3**	23	68	9	**4**	27	63	10
Chile	**1**	21	62	16	**2**	18	73	9	**2**	23	70	7
México	**1**	11	69	20	**1**	34	56	10	**1**	23	64	13
Estados Unidos	**39**	36	59	5	**57**	29	49	22	**43**	24	51	24
China	**1**	1	97	2	**2**	5	92	3	**9**	6	93	1
Unión Europea	**26**	20	77	3	**12**	23	71	6	**11**	20	75	5
Importaciones de:												
Total	**100**	16	63	21	**100**	19	63	19	**100**	17	65	18
intra ALC	**13**	19	72	9	**16**	28	63	9	**16**	27	62	11
Argentina	**4**	22	71	7	**4**	21	71	8	**3**	30	53	17
Brasil	**3**	13	62	25	**4**	28	54	18	**4**	21	62	17
Chile	**1**	25	74	1	**1**	36	61	3	**1**	34	64	2
México	**1**	12	74	14	**2**	33	52	15	**2**	41	41	17
Estados Unidos	**43**	15	62	23	**47**	15	66	19	**32**	12	74	14
China	**0**	48	43	9	**3**	41	40	19	**17**	20	50	30
Unión Europea	**20**	12	59	29	**15**	17	56	26	**14**	17	58	24

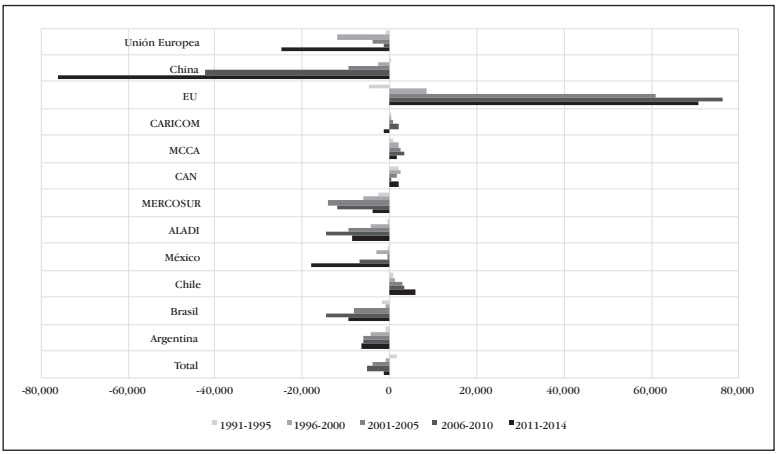
Bienes de consumo incluyen: alimentos y bebidas básicos destinados principalmente al consumo de los hogares; alimentos y bebidas elaborados destinados principalmente al consumo de los hogares; equipo de transporte no industrial; artículos de consumo no especificados en otra partida (duraderos, semi-duraderos y no duraderos). Los vehículos automotores de pasajeros pueden considerarse bienes de capital y bienes de consumo duradero (Naciones Unidas 2003), no obstante, para efectos del presente esfuerzo de integración, se les consideró como bienes de consumo.

Bienes intermedios: alimentos y bebidas básicos destinados principalmente a la industria; alimentos y bebidas elaborados destinados principalmente a la industria; suministros industriales no especificados en otra partida; combustibles y lubricantes (incluida la gasolina); piezas y accesorios de los bienes de capital; piezas y accesorios de equipo de transporte. La gasolina puede ser un bien de consumo y un bien intermedio (Naciones Unidas 2003), no obstante, para efectos del documento, se le consideró como bien intermedio.

Bienes de capital incluyen: bienes de capital (excepto equipo de transporte); equipo de transporte industrial.

Fuente: elaboración propia con base en la clasificación BEC de UN COMTRADE (2015).

Gráfico 2. ALC: déficit comercial promedio con diferentes regiones (1991-1995 / 2011-2015) (miles de millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

La estructura exportadora por tipo de bien refleja que la región de ALC es predominantemente exportadora de bienes intermedios. De hecho, de 1991 a 2014 casi dos terceras partes de sus exportaciones totales e intra ALC fueron de bienes intermedios (ver cuadro 3). No obstante, se asiste a una reducción relativa de cerca de cinco puntos porcentuales si se compara a 1991 con 2014. Las exportaciones a Estados Unidos son predominantemente de bienes intermedios, pero con una tendencia a la caída desde 1991. Por su parte, las exportaciones de bienes de capital elevaron en forma significativa su peso relativo al pasar de 5 % en 1991 a 24 % en 2014. Las exportaciones de bienes intermedios a China representaron en promedio más del 90 % de las exportaciones latinoamericanas a dicho país, pero con una tendencia a la caída, al pasar de 97 % a 93 % de 1991 a 2014.

La canasta importadora de la región de ALC se ha conformado predominantemente de bienes intermedios, con una participación relativa de 65 % en 2014 (dos puntos porcentuales más con respecto a 1991 y 2001), en igual periodo cayó en tres puntos la participación relativa de las importaciones de bienes de inversión. Las importaciones intra ALC (y en particular las importaciones provenientes de Argentina y México), mostraron un cambio en su estructura, en favor de los bienes de consumo y en contra de los bienes intermedios.

Las importaciones de bienes intermedios provenientes de Estados Unidos han elevado en forma significativa su participación relativa al pasar de 62 % a 74 % de 1991 a 2014, mientras las importaciones de bienes de capital se redujeron en nueve puntos en el mismo periodo. Por su parte, ALC ha elevado de manera importante las importaciones chinas en bienes de capital, las cuales pasaron de 9 % en 1991 a 30 % en 2014, mientras que las importaciones de bienes intermedios crecieron de 40 a 50 % de 2001 a 2014. Es decir, bien puede sostenerse que desde 1991 China ha desplazado a Estados Unidos como proveedor de bienes de inversión.

2.1 Concentración comercial

Con el propósito de examinar el grado de concentración/diversificación comercial de la región latinoamericana y caribeña, a nivel de capítulos y por países/regiones seleccionadas, nos auxiliamos del índice de Herfindahl Hirschmann (IHH), mismo que adopta valores de 0 a 1. Por convención, un IHH mayor a 0.18 apunta a la existencia de un mercado "concentrado"; uno que oscila de 0.10 a 0.18 apunta a la presencia de un mercado "moderadamente concentrado", mientras que un mercado se considera "diversificado" si el IHH adopta valores de 0 a 0.10 (Durán y Álvarez 2008). Para captar de mejor manera la evolución en el tiempo de la concentración, omitiendo valores atípicos, se optó por trabajar con periodos quinquenales (ver gráfico 3).

El comercio exterior total e intra ALC de la región ALC en su conjunto se puede tipificar como diversificado del periodo de 1991 a 1995 y hasta el período de 2011 a 2014. No obstante, si enfocamos la atención en las tres mayores economías de la región (Argentina, Brasil y México), llama la atención que las exportaciones de ALC a Brasil y Argentina describen una tendencia a la concentración moderada desde el quinquenio 2006-2010, mientras que las importaciones se pueden considerar diversificadas. El comercio exterior de ALC con la región del TLCAN (en particular con México y Estados Unidos) y con la Unión Europea se puede considerar diversificado, en particular las importaciones. Es interesante apuntar como la región de ALC ha presentado los mayores (y crecientes) grados de concentración comercial (en especial en exportaciones) con China. Como veremos a

continuación, la emergencia a la concentración comercial con China es un rasgo que ha tipificado a las principales tres economías latinoamericanas.

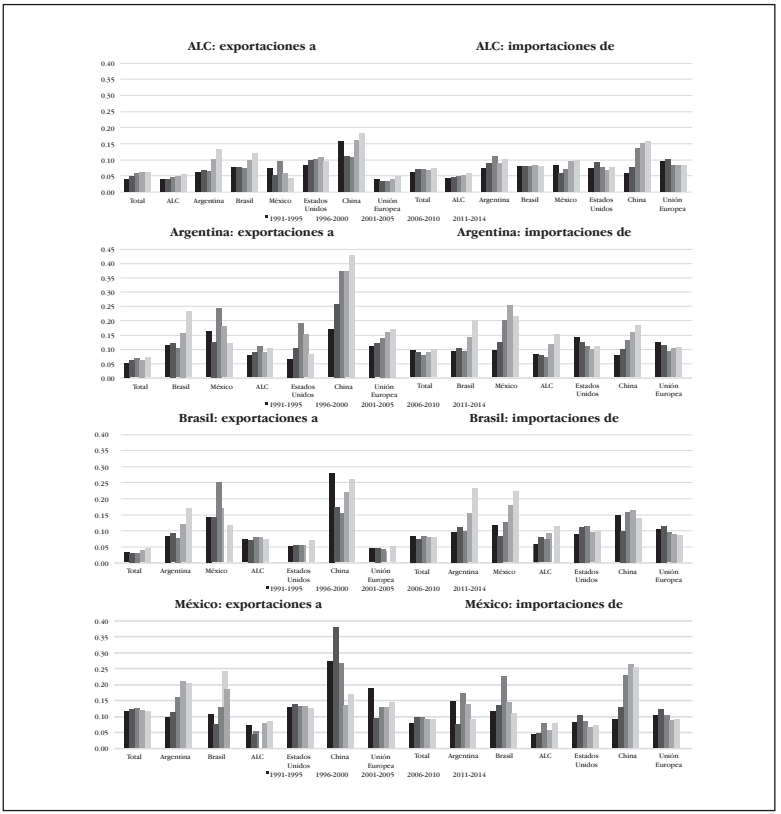
El caso de Argentina es relevante, pues revela los mayores grados de concentración comercial con China. En efecto, las exportaciones de Argentina a ALC se pueden considerar como diversificadas, pero sus importaciones describen una tendencia a la concentración moderada. Por otro lado, desde el 2001 Argentina ha elevado su grado de concentración comercial con Brasil. De hecho, desde 2011-2014 se puede hablar de un comercio concentrado. Las exportaciones de Argentina a México presentan una tendencia a la diversificación desde 2001, mientras que las importaciones desde México han elevado su grado de concentración. Las exportaciones argentinas a China presentaron los más altos IHH de todos los países contemplados, superiores a 0.35 del 2001 al 2005 y superiores a 0.40 en el último quinquenio, mientras que las importaciones chinas presentan una tendencia a la concentración.

Las exportaciones brasileñas totales a ALC, Estados Unidos y a la Unión Europea revelan un alto grado de diversificación, pero tienden a una concentración moderada con Argentina y han reducido su grado de concentración con México. Las importaciones provenientes de México y Argentina revelan crecientes grados de concentración, de hecho, de 2011 a 2014 se pueden considerar como concentradas.

Las exportaciones totales de México, así como las dirigidas a Estados Unidos y a la Unión Europea, presentan grados moderados de concentración, aunque con ALC están diversificadas, pero con una creciente tendencia a la concentración con Argentina y Brasil. Las exportaciones mexicanas a China pasaron de muy altos grados de concentración comercial de 1996 al 2000 a moderados grados de concentración de 2006 a 2010. Es interesante señalar que las importaciones chinas dirigidas a México presentan altos niveles de concentración desde 2000. De hecho las importaciones chinas a México presentaron los mayores IHH de todos los países/regiones considerados.

Un examen más cuidadoso del comercio de ALC por principales socios y cuatro capítulos del SA comerciados en 2014 muestra un grupo de tendencias de relevancia. Si comparamos el período de 1991 a 2000 con el de 2001 a 2014 destaca que las exportaciones

Gráfico 3. ALC: concentración comercial a nivel de capítulos del SA (1991-1995 / 2011-2014) (Índice HH)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

e importaciones totales de ALC presentan una elevada y creciente concentración en apenas cuatro capítulos: petróleo (27), automotriz (87), autopartes (84) y eléctricos (85). Sin embargo, tales capítulos redujeron sus ritmos de expansión promedio anual de 2001 a 2014, ello con la excepción de importaciones de petróleo las cuales elevaron sus ritmos de crecimiento (ver cuadro 4).

Las exportaciones de estos cuatro primeros capítulos elevaron su participación relativa a 45.4 %, y el capítulo automotriz fue sin duda el más dinámico con una TCPA de 8.8 %. En tanto, éstos elevaron su participación relativa en importaciones a 50.5 %, siendo el capítulo petróleo el más dinámico.

Cuadro 4. ALC: principales cuatro capítulos comerciados, por países socios (1991-2014) (según participación porcentual en 2014)

Región/país	ALC: exportaciones a						ALC: importaciones de					
	Primeros cuatro capítulos		Participación relativa		TCPA		Primeros cuatro capítulos		Participación relativa		TCPA	
			1991-2000	2001-2014	1991-2000	2001-2014			1991-2000	2001-2014	1991-2000	2001-2014
Total	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de	13.4	18.3	16.9	8.0	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	15.4	15.6	27.1	6.5
	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	8.9	9.1	21.5	8.8	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de	7.0	11.1	12.8	14.2
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	11.2	10.6	42.3	4.9	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	15.8	14.8	17.2	7.9
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	7.4	7.4	20.8	7.4	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	8.1	9.1	27.5	8.5
	Subtotal		40.9	45.4	22.8	7.3	Subtotal		46.2	50.5	20.6	8.8
	Resto		59.1	54.6	13.7	9.5	Resto		53.8	49.5	15.7	8.2
	Total		100.0	100.0	17.2	8.5	Total		100.0	100.0	17.9	8.5

ALC	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de	12.6	15.7	26.1	10.0	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de	14.0	16.0	22.7	7.6
	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	12.2	13.1	19.1	11.2	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	11.0	12.3	29.7	11.3
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	7.8	6.1	13.8	8.5	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	4.0	6.6	27.6	10.2
	39	Plástico y sus manufacturas	4.0	4.7	21.3	9.5	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	6.8	6.1	20.0	8.2
	Subtotal		36.6	39.7	20.6	10.1	Subtotal		35.8	41.0	24.2	9.1
	Resto		63.4	60.3	18.8	8.4	Resto		64.2	59.0	19.4	7.3
	Total		100.0	100.0	19.5	9.1	Total		100.0	100.0	21.1	8.0
Argentina	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	20.5	25.7	13.5	15.7	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	12.5	19.0	33.3	12.0
	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de	2.8	7.3	32.0	25.3	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de	18.6	19.4	28.8	-3.5
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	12.2	10.2	15.2	5.7	10	Cereales	11.8	9.7	13.0	-0.1
	26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	2.3	3.2	0.4	18.5	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	5.6	4.1	7.9	7.4
	Subtotal		37.8	46.3	13.5	14.8	Subtotal		48.6	52.2	22.0	4.4
	Resto		62.2	53.7	14.2	5.3	Resto		51.4	47.8	13.0	7.1
	Total		100.0	100.0	14.0	9.3	Total		100.0	100.0	17.2	5.6

Brasil	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	12.6	19.2	75.9	13.9	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	20.0	22.4	26.7	9.4
	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de	16.3	20.5	52.2	10.4	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	14.5	12.3	20.9	8.1
	39	Plástico y sus manufacturas	2.4	4.9	49.5	10.1	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de	2.0	5.5	9.3	23.1
	74	Cobre y sus manufacturas	5.6	5.8	8.1	13.9	39	Plástico y sus manufacturas	4.3	4.4	26.0	10.1
	Subtotal		36.9	50.4	39.6	12.0	Subtotal		40.9	44.5	22.8	10.5
	Resto		63.1	49.6	25.4	8.0	Resto		59.1	55.5	23.4	6.8
	Total		100.0	100.0	30.1	10.0	Total		100.0	100.0	23.2	8.5
CHILE	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de	20.0	33.2	34.0	7.5	74	Cobre y sus manufacturas	16.8	19.7	16.7	6.6
	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	14.1	8.2	5.2	8.7	26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	9.5	8.9	3.7	11.4
	02	Carne y despojos comestibles	3.0	3.7	42.2	14.3	03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados	1.2	3.6	44.2	18.9
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	3.3	4.6	16.6	12.4	08	Frutas y nueces comestibles; cortezas de cítricos	9.5	6.5	19.7	6.2
	Subtotal		40.4	49.7	22.8	8.6	Subtotal		37.1	38.8	14.4	8.9
	Resto		59.6	50.3	16.3	8.4	Resto		62.9	61.2	26.4	6.5
	Total		100.0	100.0	19.1	8.5	Total		100.0	100.0	21.0	7.3

México	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	15.3	20.8	25.5	0.0	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	13.3	14.6	18.5	23.3
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	11.8	9.4	5.9	9.6	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	8.9	19.4	45.3	13.1
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	4.1	4.2	19.0	10.4	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	9.4	9.5	38.8	10.7
	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de	5.6	3.0	9.1	10.2	39	Plástico y sus manufacturas	5.8	5.4	33.6	8.9
	Subtotal		36.8	37.5	16.5	5.2	Subtotal		37.4	48.9	32.8	14.8
	Resto		63.2	62.5	22.6	6.5	Resto		62.6	51.1	26.3	8.5
	Total		100.0	100.0	19.7	6.0	Total		100.0	100.0	28.3	11.3
China	26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	16.3	27.4	25.1	29.0	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	17.1	30.9	64.2	26.7
	12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos d	5.4	19.9	262.4	23.0	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	11.7	20.1	59.2	26.9
	74	Cobre y sus manufacturas	7.0	14.0	79.1	28.9	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	3.3	3.2	50.8	28.3
	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de	0.8	6.3	84.5	40.2	29	Productos químicos orgánicos	4.9	3.3	38.4	21.1
	Subtotal		29.5	67.6	41.1	27.5	Subtotal		37.0	57.5	57.0	26.5
	Resto		70.5	32.4	28.1	16.9	Resto		63.0	42.5	41.2	21.4
	Total		100.0	100.0	33.6	23.9	Total		100.0	100.0	46.6	24.0

Estados Unidos	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	20.2	19.5	50.1	4.2	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de	3.3	10.9	13.3	20.1
	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	11.7	12.8	22.4	8.1	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	16.5	15.5	17.0	4.1
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	9.3	11.5	26.0	7.6	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	19.5	13.8	31.1	-1.5
	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de	16.9	19.0	17.4	5.0	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	6.3	8.0	30.4	4.3
	Subtotal		58.0	62.8	26.0	6.0	Subtotal		45.7	48.3	23.0	5.3
	Resto		42.0	37.2	16.9	6.8	Resto		54.3	51.7	14.9	5.6
	Total		100.0	100.0	21.9	6.3	Total		100.0	100.0	18.4	5.5
Unión Europea	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de	7.7	11.3	5.0	13.2	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	25.6	22.6	14.0	7.3
	26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	6.5	9.2	2.8	14.6	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	12.4	11.3	17.8	5.1
	23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias	8.9	7.8	9.9	7.6	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	8.3	9.1	24.8	7.9
	09	Café, té, yerba mate y especias	8.6	4.4	0.7	9.7	30	Productos farmacéuticos	2.5	6.4	28.3	12.1
	Subtotal		31.8	32.8	5.0	11.5	Subtotal		48.9	49.4	17.3	7.4
	Resto		68.2	67.2	9.5	6.2	Resto		51.1	50.6	11.9	8.3
	Total		100.0	100.0	8.1	7.9	Total		100.0	100.0	14.4	7.9

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

El comercio intra ALC se ha concentrado en forma creciente en los capítulos petróleo y autopartes-automotriz. En el periodo de 2001 a 2014 representaron más del 34 % de las exportaciones e importaciones totales. Ello no obstante que éstos redujeron su TCPA en el período 2001-2014, si lo comparamos con el de 1991-2000, siendo el capítulo automotriz el más dinámico. Al enfocar la atención en tres economías relevantes para ALC (Argentina, Brasil y México) destaca lo siguiente: i) el comercio de ALC con Argentina se ha concentrado desde el 2001 en más de un 40 % en tres capítulos: autopartes, automotriz y petróleo, siendo el de petróleo el más dinámico en exportaciones y el automotriz el más dinámico en importaciones; ii) el comercio con Brasil se ha concentrado en los capítulos automotriz, petróleo y plástico y sus manufacturas; en exportaciones éstos elevaron su peso relativo a 45 % del 2001 al 2014, pero redujeron sus ritmos de expansión, siendo el automotriz el más dinámico, mientras que en importaciones, estos tres explicaron una tercera parte de las importaciones que ALC realizó de Argentina, siendo el petróleo el capítulo más dinámico; iii) el comercio de ALC con México presenta una elevada y creciente concentración en tres capítulos: autopartes, automotriz y eléctricos, y la concentración es más acentuada en el rubro de importaciones, pues dichos capítulos representaron, en términos relativos, 44 % de las importaciones de ALC provenientes de México, siendo las importaciones de automóviles las más dinámicas.

El comercio de ALC con su principal socio comercial ha seguido una pauta muy similar a la descrita por el comercio total de ALC: elevado y crecientemente concentrado en los capítulos eléctricos, autopartes, automotriz y petróleo, particularmente en exportaciones, ello en un contexto de reducción en sus ritmos de expansión. El capítulo automotriz es el más dinámico en exportaciones y el de petróleo el más dinámico en importaciones.

En contra de las tendencias descritas, el comercio de ALC con la Unión Europea y China, además de ser altamente concentrado, también es asimétrico en términos de nivel tecnológico. En efecto, las exportaciones de ALC a la Unión Europea se han concentrado de manera creciente en productos primarios, tales como petróleo (27), minerales metalíferos, escorias y cenizas (26) y café, té y yerba mate (09), así como en desperdicios de la industria alimentaria, mientras que ALC importa de la Unión Europea, también de

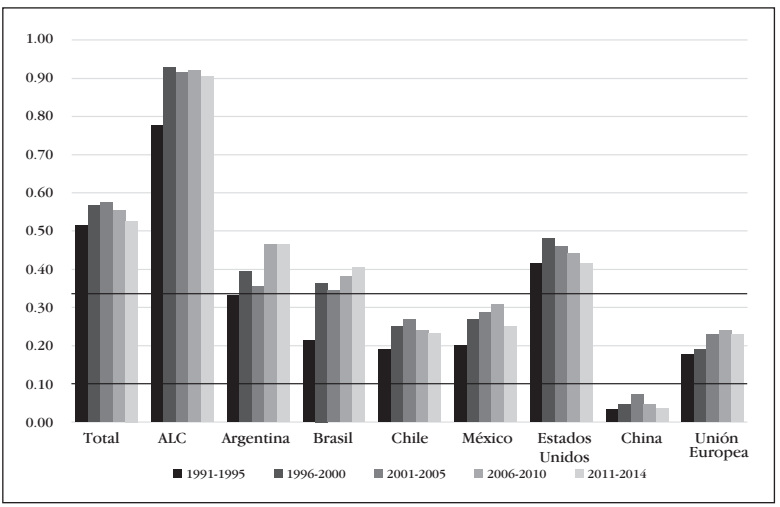
manera creciente, autopartes, aspectos de los rubros automotriz, eléctricos y farmacéuticos.

El comercio con China, el segundo socio comercial de la región desde 2003, revela los más altos niveles de concentración y asimetrías. Por un lado, del año 2001 al 2014 el 67.6 % de las exportaciones de ALC a China se concentraron en cuatro capítulos (38 puntos porcentuales más con respecto a 1991-2000): minerales metalíferos, escorias y cenizas; semillas y frutos; cobre y sus manufacturas, y petróleo. Entre tanto, para el mismo periodo 51 % de las importaciones de China a ALC consistieron en eléctricos y autopartes.

2.2 Comercio intraindustria

El gráfico 4 presenta la evolución del índice de comercio intra industria de Glubel Lloyd (IGLL) (1975) para la región de América Latina y el Caribe, calculado a nivel de cuatro dígitos del SA y por principales socios (la metodología empleada en el cálculo del IGG se describe a detalle en el anexo ubicado al funal del libro). Con el propósito

Gráfico 4. ALC: Índice de comercio intraindustria (1991-2014)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

de corregir problemas de volatilidad del IGG se optó por trabajar con promedios quinquenales.

En coherencia con los resultados del gráfico 4, destaca que el comercio total de ALC, y en particular el comercio intra ALC, presenta extraordinariamente altos niveles de comercio intra industria. Por una parte, destaca que la región elevó su grado de integración comercial en los períodos de 1991 a 1995 y 2001 a 2005. Desde entonces se percibe un relativo proceso de desintegración, ello a pesar de que el IGG se ha situado en valores superiores al 50 % en todos los subperiodos. El IGG intra ALC ha sido muy cercano a la unidad desde el quinquenio 1996-2000, con ello alrededor de 90 % del comercio intra ALC fue de tipo intra industria y apenas un 10 % se puede considerar como de tipo interindustrial. Más allá del desempeño del comercio intra ALC con respecto a otros socios comerciales, estos altos niveles de comercio intra industrial reflejan un alto grado de integración, a diferencia del resto de sus socios comerciales.

En términos generales, ALC elevó su comercio intra industrial con Argentina y Brasil, de 1991 a 1995, y desde la segunda mitad de la década de los años noventas del siglo pasado, presentó índices superiores al 33 %, por lo que siguiendo a Durán y Álvarez (2008) se puede hablar de que existen indicios de comercio intra industrial, a pesar de que la región atravezó por un proceso de desintegración comercial con Chile (desde 2001-2005) y con México (desde 2006 y hasta el 2010). En ambos casos, el IGG fluctuó entre el 0.20 y el 0.30, por lo que se puede sugerir la existencia de un potencial comercio intra industrial con estos países (Durán y Álvarez 2008).

Por otro lado, el IGG de ALC con Estados Unidos se situó en niveles superiores al 0.4, lo cual apunta a que en promedio más del 40 % del comercio con Estados Unidos es de tipo intra industrial, aunque se pueden distinguir dos subperiodos: en el primero se aprecia un aumento de la integración comercial vertical, y va de 1991 a 1995 y de 1996 a 2001, y en el segundo se da un proceso de desintegración comercial que inicia en el 2002 y continúa desde entonces. Debido en parte a que el principal socio comercial de la región latinoamericana es Estados Unidos, ello explica porqué el IGG de ALC ha seguido una trayectoria similar al del IGG de ALC con Estados Unidos, lo cual significa que el IGG de ALC es cíclico con respecto al desempeño de Estados Unidos.

Cuadro 5. ALC: análisis *constant market share*, total, intra y por principales socios en 2014 (con base en 2001) a/

	Exportaciones a:				Importaciones de:				Comercio total con:			
	Real (1)	Estimado (2)	(3)=(1)-(2)	(4)=(3)/(1)	Real (1)	Estimado (2)	(3)=(1)-(2)	(4)=(3)/(1)	Real (1)	Estimado (2)	(3)=(1)-(2)	(4)=(3)/(1)
	(Millones de dólares)			(En %)	(Millones de dólares)			(En %)	(Millones de dólares)			(En %)
ALC	**167,075**	**155,003**	**12,071**	**7.2**	**157,460**	**166,587**	**-9,127**	**-5.8**	**324,535**	**321,581**	**2,953**	**0.9**
Argentina	20,774	18,762	2,012	9.7	25,495	36,261	-10,766	-42.2	46,268	54,953	-8,684	-18.8
Belice	251	261	-10	-3.9	67	45	21	32.0	318	307	10	3.3
Bolivia	5,234	2,778	2,457	46.9	8,187	1,999	6,188	75.6	13,421	4,780	8,641	64.4
Brasil	34,546	28,673	5,874	17.0	37,763	38,064	-302	-0.8	72,309	66,705	5,605	7.8
Chile	15,801	15,723	78	0.5	10,173	11,780	-1,608	-15.8	25,974	27,525	-1,551	-6.0
Colombia	11,956	8,969	2,986	25.0	9,029	12,030	-3,001	-33.2	20,985	20,988	-4	-0.0
Costa Rica	2,994	3,785	-791	-26.4	5,462	3,301	2,161	39.6	8,456	7,090	1,367	16.2
Cuba	1,359	1,378	-20	-1.5	203	523	-319	-156.9	1,562	1,905	-343	-22.0
Dominica	31	51	-19	-61.0	48	62	-14	-29.4	79	113	-33	-41.9
Rep. Dominicana	2,182	4,780	-2,598	-119.1	455	230	224	49.3	2,637	5,031	-2,394	-90.8
Ecuador	2,182	4,780	-2,598	-119.1	6,050	4,838	1,212	20.0	8,232	9,619	-1,387	-16.9
El Salvador	2,718	4,470	-1,752	-64.5	1,852	2,444	-592	-32.0	4,570	6,924	-2,354	-51.5
Granada	21	32	-11	-51.2	7	27	-20	-287.4	28	59	-31	-109.3
Guatemala	3,667	5,174	-1,507	-41.1	3,168	3,422	-254	-8.0	6,835	8,605	-1,770	-25.9
Guyana	216	98	118	54.7	130	163	-33	-25.8	346	261	85	24.5

Haití	1,747	649	1,097	62.8	30	9	21	69.6	1,777	661	1,115	62.8
Honduras	2,688	2,705	-17	-0.6	1,858	1,086	772	41.6	4,545	3,798	747	16.4
Jamaica	495	1,241	-746	-150.8	63	336	-272	-430.1	558	1,580	-1,022	-183.2
México	9,465	12,744	-3,279	-34.6	24,314	17,455	6,859	28.2	33,779	30,182	3,597	10.6
Nicaragua	2,181	2,216	-35	-1.6	1,148	734	414	36.1	3,329	2,957	372	11.2
Panamá	7,855	4,463	3,392	43.2	2,297	4,222	-1,925	-83.8	10,152	8,687	1,464	14.4
Paraguay	5,335	3,981	1,354	25.4	3,081	2,465	616	20.0	8,417	6,454	1,963	23.3
Perú	10,112	7,162	2,951	29.2	7,880	3,650	4,230	53.7	17,993	10,828	7,164	39.8
St. Kitts y Nevis	16	22	-6	-35.3	9	2	7	77.1	25	24	1	4.5
Santa Lucía	1,378	706	672	48.7	121	20	101	83.5	1,499	729	769	51.3
San Vicente y las Granadinas	22	45	-23	-105.4	11	28	-17	-148.4	33	74	-40	-120.3
Surinam	147	90	57	39.1	163	54	109	67.0	310	143	167	53.7
Uruguay	5,268	5,431	-163	-3.1	3,642	3,433	209	5.7	8,910	8,874	36	0.4
Venezuela	12,994	13,474	-480	-3.7	4,756	17,905	-13,149	-276.5	17,750	31,363	-13,614	-76.7
Estados Unidos	**411,099**	**534,817**	**-123,718**	**-30.1**	**322,644**	**468,153**	**-145,508**	**-45.1**	**733,743**	**1,003,394**	**-269,650**	**-36.7**
China	**85,352**	**15,199**	**70,153**	**82.2**	**169,843**	**29,872**	**139,971**	**82.4**	**255,195**	**45,012**	**210,183**	**82.4**
Unión Europea	**109,082**	**116,380**	**-7,298**	**-6.7**	**140,709**	**152,562**	**-11,853**	**-8.4**	**249,791**	**268,818**	**-19,027**	**-7.6**

a/ Los valores estimados se calcularon suponiendo que las cuotas de mercado de 2001 se mantuvieron inalteradas en 2014.

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

La alta concentración y asimetría del comercio de ALC con China ha tenido su contrapartida en la predominancia de relaciones de tipo interindustrial, con un relativo proceso de integración comercial en los quinquenios de 1991-1995 y 2001-2005, y un acelerado proceso de desintegración desde entonces. Los bajos niveles de IGG entre ALC y China —por debajo del 0.1 y con tendencia a la baja de 2001 a 2005— también reflejan características cualitativamente diferentes al resto del comercio de ALC.

2.3 Análisis de *constant market share*

Como señalamos en los apartados anteriores, el comercio de la región de ALC, en particular en lo relativo a las importaciones, se ha visto trastocado por la presencia de China desde 2001 (con su ingreso a la OMC) y 2003 (cuando se convierte en el segundo socio comercial en importancia para ALC). Con el propósito de profundizar sobre la reducción (aumento) de las cuotas de mercado de la región latinoamericana y sus principales socios, dada la presencia de China, se recurre a un ejercicio de estática comparativa denominado *constant market share*. Para ello se presenta la participación de mercado real de ALC en 2014 y se le compara con la participación de mercado estimada para ese mismo año, suponiendo que la región ALC preservó en 2014 las cuotas de mercado que prevalecían en 2001 (ver cuadro 5).[6]

Se puede observar que en 2014 ALC ganó una cuota de mercado en exportaciones equivalente a más de 12 000 mdd, pero perdió una cuota equivalente a más de 9 000 mdd en importaciones, por lo cual en términos de comercio total la región elevó en cerca de un punto porcentual su cuota de mercado. No obstante, se presentan tendencias divergentes entre los distintos países de ALC. Por una parte, de las economías de mayor tamaño, destaca que Bolivia, Perú, México y Brasil ganaron cuotas de mercado con ALC, mientras que Argentina y Chile perdieron presencia en la región, equivalente a 19 % y 6 % respectivamente, y Colombia preservó su cuota de mercado. De las economías de menor tamaño destaca la abrupta pérdida de

6 Versiones más recientes del "constant market share", permiten descomponer los cambios en la participación de mercado de una economía en dos efectos: competitividad y efecto estructural por países socios (González Pandiella 2015).

cuota de mercado reportada por Jamaica, San Vicente y las Granadinas, Granada y República Dominicana, mientras que Costa Rica, Honduras, Paraguay, Santa Lucía y Surinam ganaron cuotas de mercado.

Del cuadro también se desprende que la Unión Europea, y en particular Estados Unidos, se han visto afectados de forma significativa, mientras que China fue la gran ganadora. La cuota de mercado del principal socio comercial de ALC se redujo en 2014 en 269 650 mdd, o representó un descenso de 37 %, mientras que China logró incrementar su comercio en forma significativa, y ello se reflejó en un aumento de su cuota de mercado con ALC en 82.4 %, o un incremento de 210 183 mdd. La ganancia en cuota de mercado de China representó cerca del 80 % de la pérdida en cuota de mercado de Estados Unidos, por lo cual, por lo menos a nivel estadístico, hay evidencia de un fuerte efecto de desplazamiento de Estados Unidos por China en el mercado latinoamericano, iniciado en 2001.[7]

2.4 Análisis de amenazas de China al mercado de América Latina y el Caribe

Con el fin de profundizar en el análisis del grado de competencia de la región de ALC con China, en términos de comercio, se recurre a la metodología desarrollada por Lall y Weiss (2005), misma que se presenta a detalle en el anexo ubicado al final del libro. La metodología permite tipificar cinco tipos de interacciones competitivas entre China y otros países en el mercado de ALC. Por ejemplo, cuando la participación relativa de las exportaciones chinas en ALC aumenta en la medida en que la participación de ALC disminuye en su propio mercado, se puede sostener que la región presenta una amenaza directa de China.

En el cuadro 6 se resumen las principales interacciones competitivas entre China y un grupo de países en el mercado de ALC, a nivel de capítulos y para el período de 2001 a 2014. En 2014 70.7 % de las exportaciones totales, así como 85 % de las exportaciones manufactureras, intra ALC, están bajo amenaza (directa o parcial) de China. Es interesante apuntar que los capítulos eléctricos (85) y autopartes

7 El tema también es de la mayor relevancia para ser profundizado en futuras investigaciones y puntualizar el desplazamiento del comercio de ALC con Estados Unidos y la Unión Europea por China.

Cuadro 6. Amenaza china en el mercado de ALC (2014 con respecto a 2001) (en porcentaje)

	Directa (1)	Parcial (2)	(3) = (1) + (2)	Inversa (4)	Retirada (5)	Sin Amenaza (6)	Total (7) = (3) + (4) + (5) + (6)
	Porcentaje de exportaciones totales a ALC provenientes de:						
ALC	31.0	39.6	70.7	0.2	16.2	12.9	100.0
Argentina	60.4	18.8	79.2	0.1	16.4	4.4	100.0
Brasil	43.7	39.4	83.1	16.0	0.4	0.5	100.0
Chile	49.7	33.5	83.1	1.8	14.7	0.4	100.0
México	14.8	66.0	80.8	1.4	15.1	2.7	100.0
Estados Unidos	79.1	0.5	79.6	16.2	0.2	3.9	100.0
Unión Europea	59.1	17.9	77.0	14.8	1.7	6.6	100.0
Porcentaje de exportaciones de manufacturas a ALC provenientes de:							
ALC	32.5	52.5	85.0	0.1	0.0	14.9	100.0
Argentina	75.4	23.2	98.6	0.0	0.1	1.3	100.0
Brasil	52.2	47.1	99.3	0.1	0.0	0.6	100.0
Chile	58.7	41.2	99.9	0.1	0.0	0.0	100.0
México	14.6	84.0	98.6	0.1	0.0	1.3	100.0
Estados Unidos	99.3	0.5	99.8	0.0	0.1	0.1	100.0
Unión Europea	72.5	21.3	93.8	0.1	0.0	6.1	100.0

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

(84) están bajo amenaza parcial de China. En ellos, la participación relativa de China creció de 2001 a 2014 a una tasa más elevada que el aumento en la participación relativa de las exportaciones intra ALC. Se trata de dos capítulos relevantes para la región, pues en esos años representaron 30.4 % de las exportaciones intra TLCAN y 51 % de las importaciones provenientes de China. El capítulo petróleo se localiza en el cuadrante de retirada, en virtud de que tanto China como la propia ALC han perdido participación relativa en los mercados de exportación a ALC en favor de otros competidores. El capítulo automotriz —relevante para economías como la mexicana, argentina y brasileña— no se encuentra amenazado por China.

Si centramos la atención en las principales cuatro economías latinoamericanas sobresale un grupo de tendencias. En el caso de Argentina, más del 60 % de las exportaciones totales y más del 75 % de las exportaciones manufactureras de Argentina a ALC están bajo amenaza directa de China. Destaca que el capítulo autopartes se encuentra en amenaza directa y el automotriz en amenaza parcial. En el caso brasileño, 44 % de sus exportaciones totales y el 52 % de sus

exportaciones de manufacturas a ALC se encontraban amenazados de forma directa por la presencia de China, destacando los capítulos de autopartes y automotriz por localizarse en amenaza parcial, pero ambos son relevantes en virtud de que representaron 35 % de las importaciones de Brasil a ALC de 2001 a 2014. En el caso de Chile, 50 % de sus exportaciones totales y 59 % de sus exportaciones manufactureras se encontraban bajo amenaza directa de China. Destaca que sus principales cuatro capítulos exportados a ALC (cobre y sus manufacturas; minerales metalíferos, escorias y cenizas; pescados y crustáceos, moluscos y demás; frutas y nueces comestibles) se encuentran bajo amenaza china (directa o parcial). En el caso mexicano, sobresale que apenas 15 % de sus exportaciones totales y manufactureras están amenazadas de manera directa por China en el mercado de ALC; en contraste, 66 % de las exportaciones totales y 84 % de las exportaciones manufactureras se encuentran amenazadas parcialmente por China. Es importante apuntar que los capítulos autopartes, automotriz y eléctricos, que representaron 43.5 % de las importaciones de ALC provenientes de México, se encuentran amenazados parcialmente por China.

Las exportaciones de Estados Unidos y la Unión Europea al mercado de ALC presentan los mayores niveles de competencia con China. Por una parte destaca que 79 % y 99.3 % de las exportaciones totales y manufactureras, respectivamente, de Estados Unidos a ALC, están bajo amenaza directa china. De los principales cuatro capítulos exportados, las manufacturas, las autopartes, automotriz y eléctricos se encuentran bajo amenaza directa, mientras que el capítulo petróleo presentó una amenaza inversa. En el caso de la Unión Europea 72.5 % de sus exportaciones manufactureras al mercado de ALC se encontraban bajo amenaza directa por la presencia de China, al igual que en el caso estadunidense, las manufacturas, autopartes, automotriz y eléctricos, cayeron en este cuadrante.

De las tipologías anteriores se pueden destacar un grupo de 35 capítulos que se encontrarían bajo una triple amenaza (Dussel Peters y Gallagher 2013). En estos capítulos —que representaron en 2014 20 % de las exportaciones de Estados Unidos a ALC y 26.5 % de las exportaciones de ALC al mercado estadounidense—, Estados Unidos de 2001 a 2014 perdió participación relativa en favor de China en el mercado de ALC y asimismo ALC perdió participación relativa en favor de China en el mercado de Estados Unidos (ver cuadro 7).

En 2001 la participación relativa promedio de los 35 capítulos exportados por Estados Unidos a ALC fue de 41 % y cae a 24 % en 2014; en el mismo lapso, la participación relativa promedio de las exportaciones chinas de dichos capítulos a ALC creció de 8 % a 29.5 %. Destaca el capítulo eléctricos, pues en 2001 el 56 % de esas importaciones dirigidas a ALC provenían de Estados Unidos, pero en 2014 Estados Unidos redujo su participación relativa a 20.2 %. En el mismo lapso, la participación de las importaciones chinas de eléctricos se elevó de 3.9 % a 37 %. Los capítulos vinculados a la cadena hilo-textil-confección presentaron una conducta similar.

Cuadro 7. ALC: "la triple amenaza" (2001-2014)
(variación de participaciones relativas por capítulo)

Capítulos		Variación (2001-2014) en las exportaciones de:			
		ALC a Estados Unidos	China a Estados Unidos	Estados Unidos a ALC	China a ALC
03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados	-2.1	6.3	-6.3	14.2
05	Los demás productos de origen animal no expresados	-1.3	9.8	-5.8	5.9
08	Frutas y nueces comestibles; cortezas de cítricos	-0.4	0.5	-2.7	0.7
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	-4.5	0.2	-12.4	6.5
16	Preparaciones de carne, pescado o crustáceos, molu	-2.5	10.5	-3.7	8.6
30	Productos farmacéuticos	-0.0	0.9	-0.5	1.4
31	Abonos	-0.3	8.2	-10.4	12.0
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados	-5.9	9.0	-5.3	8.7
37	Productos fotográficos o cinematográficos	-6.7	1.5	-4.7	6.9
42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o	-1.6	9.3	-23.8	31.2
45	Corcho y sus manufacturas	-0.2	7.0	-3.4	2.1
50	Seda	-0.2	11.2	-14.8	52.6
52	Algodón	-4.7	15.7	-15.0	13.1
53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de pa	-2.4	13.0	-7.7	27.6
54	Filamentos sintéticos o artificiales	-3.9	21.0	-19.5	34.3
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	-8.1	18.5	-20.0	23.3
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales	-11.1	22.9	-14.3	12.1
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de	-0.4	7.4	-29.1	23.0
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechó	-1.2	29.8	-51.0	31.9

60	Tejidos de punto	-6.0	42.2	-27.8	47.1
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de	-13.8	27.2	-52.6	41.1
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, ex	-15.7	24.8	-41.9	42.1
63	Los demás artículos textiles confeccionados; juego	-9.0	28.6	-13.1	30.3
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de	-6.8	1.4	-8.3	20.7
65	Sombreros, demás tocados, y sus partes	-4.6	40.5	-25.9	40.0
66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, baston	-0.7	13.2	-5.7	30.0
70	Vidrio y sus manufacturas	-0.3	22.0	-14.8	24.4
72	Fundición, hierro y acero	-2.6	5.7	-4.3	20.1
74	Cobre y sus manufacturas	-5.1	3.3	-9.8	5.0
76	Aluminio y sus manufacturas	-1.8	12.7	-17.7	13.1
83	Manufacturas diversas de metal común	-1.1	19.4	-31.1	23.2
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	-1.8	27.1	-35.8	33.1
86	Vehículos y material para vías férreas o similares	-9.3	35.1	-22.6	30.9
93	Armas, municiones, y sus partes y accesorios	-1.8	3.1	-6.1	5.7
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte	-0.1	20.5	-16.6	30.9

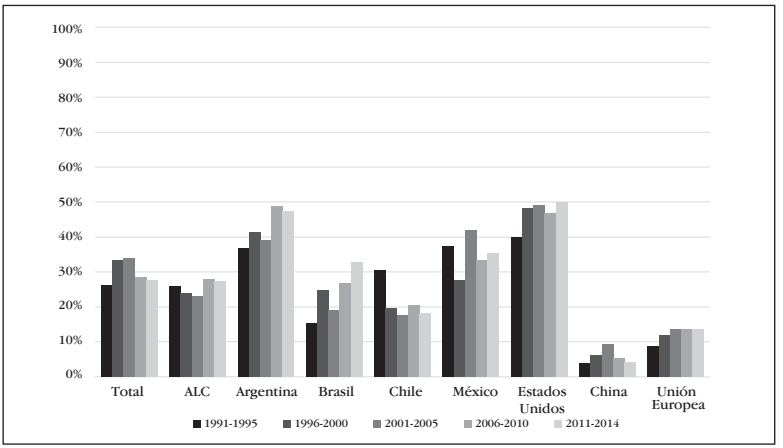
Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En 2001 la participación relativa promedio de los 35 capítulos exportados por ALC al mercado estadounidense fue de 15.3 % y cae a 11.4 en 2014, entre tanto, China eleva su participación relativa promedio de 15.2 % a 30.4 % en igual periodo. De nueva cuenta sobresale el capítulo de eléctricos, pues en 2014 la participación relativa de las importaciones chinas en él fue de 40.2 %, 27 puntos porcentuales más con respecto a su participación en 2001, y 36 puntos más con respecto a 1991.

2.5 Comercio exterior por nivel tecnológico medio y alto

Las exportaciones de nivel tecnológico medio y alto (suma de los capítulos 84 al 90 del SA) de la región de ALC elevaron su participación relativa en las exportaciones totales en los quinquenios de 1991 a 1995 y 2001 a 2005, cuando representaron 34 %, a partir de entonces su participación relativa cayó hasta representar 27 % en el último quinquenio considerado (ver gráfico 5).

Gráfico 5. ALC: exportaciones de nivel tecnológico medio y alto, por país/región de destino (1991-2014) (en porcentaje)



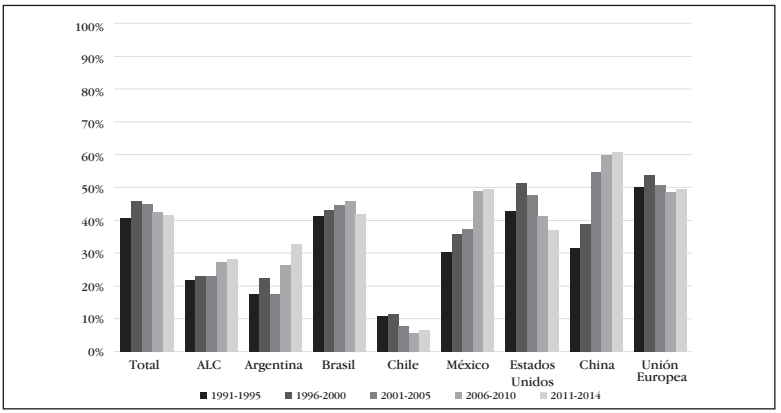
Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Para el mismo período, las participaciones relativas de este tipo especial de exportaciones intra ALC fluctuaron en torno al 25 %, con un aumento de cuatro puntos porcentuales de 2001 a 2005 y de 2011 a 2014. El desempeño del contenido tecnológico de las exportaciones intra ALC, desde esta perspectiva, es de la mayor relevancia, y sólo es superado por el porcentaje de las exportaciones de nivel tecnológico medio y alto a Estados Unidos y muy por encima de la participación de las exportaciones de nivel tecnológico medio y alto a la Unión Europea, y en particular a China. Considerando los principales mercados de exportación intra ALC destaca que la participación porcentual de las exportaciones de nivel tecnológico medio y alto es particularmente alta y creciente en el caso de Argentina, seguida de México y Brasil, mientras que Chile presenta las más bajas y decrecientes participaciones relativas de este tipo de mercancías.

Las exportaciones latinoamericanas de nivel alto y medio al principal mercado de exportación, que es Estados Unidos, han aumentado en forma significativa, al pasar de 40 % en 1991-1995 a 49 % en el último quinquenio considerado. Las exportaciones de los capítulos 84 al 90 a China presentaron las más bajas (y decrecientes) participaciones relativas de los países considerados, particularmente de 2001 a 2005.

Las importaciones de nivel medio y alto muestran que la región de ALC ha elevado su dependencia a este tipo de mercancías en térmi-

Gráfico 6. ALC: importaciones de nivel tecnológico medio y alto, por país/región de destino (1991-2014) (en porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

nos intra región, y al respecto, México y Brasil han desempeñado un rol significativo (ver gráfico 6). Por otro lado, en contra de la conducta descrita por las exportaciones, las importaciones de nivel medio y alto redujeron significativamente su participación relativa en el caso de las provenientes de Estados Unidos (de 2011 a 2014 representaron 37 %, quince puntos porcentuales menos con respecto a 1996-2000) y se elevaron en forma abrupta en el caso de las que provienen de China (en 2011-2014 representaron 60 %, 29 puntos porcentuales más con respecto a 1991-1995).

La emergencia de una relación comercial asimétrica de ALC con China desde 2001, reflejada en muy bajas (y decrecientes) exportaciones de nivel tecnológico alto-medio y altas (y crecientes) importaciones de nivel medio-alto, se ha acompañado de un aumento de apenas tres puntos porcentuales en el valor agregado doméstico, incorporado en las exportaciones de las economías latinoamericanas dirigidas a China (ver cuadro 8).[8] Por otro lado, no obstante que el contenido nacional de las exportaciones chinas dirigidas a Centroamérica y América del Sur, así como al territorio del TLCAN fue el más bajo (63-64 %), si se le compara con el resto de los países considerados en el cuadro 8, éste se elevó en más de diez puntos porcentuales

8 Con base en la fuente utilizada para elaborar el cuadro 10 —OECD-WTO TiVA (2016)—, América Latina incluye seis economías: Chile, México, Argentina, Brasil, Colombia y Costa Rica.

Cuadro 8. Estados Unidos, China y América Latina: contenido nacional de sus exportaciones brutas por países/regiones de destino (1995-2011) (en porcentaje de las exportaciones brutas totales)

	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	1995-2011
	(Coeficiente de valor agregado nacional contenido en las exportaciones)							(Promedio)
Destino: el mundo								
Estados Unidos	**88.6**	**87.5**	**87.0**	**84.5**	**88.5**	**86.6**	**85.0**	**86.8**
China	**66.7**	**62.8**	**62.6**	**68.3**	**69.3**	**68.1**	**67.9**	**66.5**
América Latina	**83.2**	**75.2**	**77.1**	**77.6**	**79.3**	**78.9**	**79.9**	**78.7**
Chile	85.9	78.3	81.1	75.3	81.1	82.2	79.8	80.5
México	72.7	65.7	67.0	67.3	66.5	65.6	68.3	67.6
Argentina	94.3	93.7	86.7	85.2	88.1	87.0	85.9	88.7
Brasil	92.2	88.6	88.3	87.5	90.0	89.7	89.3	89.4
Colombia	91.5	90.6	87.8	89.2	91.1	91.9	92.4	90.6
Costa Rica	77.9	73.5	71.4	68.8	71.9	72.7	72.2	72.7
Destino: China								
Estados Unidos	**89.1**	**87.0**	**86.4**	**84.7**	**88.1**	**86.8**	**85.0**	**86.7**
América Latina	**90.3**	**82.6**	**82.5**	**83.1**	**84.4**	**85.7**	**85.5**	**84.9**
Chile	86.7	75.0	81.3	75.7	80.8	81.9	79.5	80.1
México	85.9	68.2	61.0	63.7	66.0	70.0	73.9	69.8
Argentina	94.9	94.6	90.5	88.8	90.5	91.3	89.9	91.5
Brasil	92.5	91.1	90.8	90.5	90.8	91.1	90.7	91.1
Colombia	92.4	90.4	82.1	90.7	91.1	94.3	93.9	90.7
Costa Rica	81.8	76.2	62.6	59.5	61.2	60.6	59.1	65.9
Destino: América Central y América del Sur								
Estados Unidos	**89.2**	**88.2**	**86.7**	**82.3**	**87.9**	**86.3**	**84.2**	**86.4**
China	**61.5**	**56.0**	**60.9**	**65.0**	**68.9**	**68.8**	**66.5**	**64.0**
Chile	84.8	77.7	81.5	74.1	81.7	82.0	79.7	80.2
México	76.2	70.4	63.0	62.8	65.2	63.7	64.0	66.5
Argentina	93.4	93.1	84.4	80.8	84.9	82.6	81.5	85.8
Brasil	90.8	85.1	85.0	84.3	86.9	86.9	86.0	86.4
Colombia	89.6	90.9	88.4	92.7	93.6	93.1	92.5	91.5
Costa Rica	81.3	76.6	71.5	67.7	73.7	76.3	76.6	74.8
Destino: TLCAN								
Estados Unidos	**86.5**	**85.0**	**83.7**	**80.8**	**85.6**	**83.0**	**81.1**	**83.7**
China	**61.9**	**58.2**	**59.0**	**65.8**	**65.8**	**64.9**	**65.1**	**63.0**
Chile	87.1	79.6	80.2	75.8	81.5	82.0	79.9	80.9
México	70.6	64.1	66.2	66.8	65.6	64.5	67.3	66.5
Argentina	95.0	94.3	84.0	83.5	87.8	86.0	85.3	88.0
Brasil	92.6	87.2	86.2	85.6	89.0	88.9	88.5	88.3
Colombia	93.3	92.9	89.5	91.8	93.3	94.0	94.3	92.7
Costa Rica	76.8	73.0	72.7	70.3	71.9	71.8	70.6	72.4

América Latina incluye a: Chile, México, Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica. América Central-Sur incluye a: Chile, Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica. TLCAN incluye a: Canadá, México y Estados Unidos.

Fuente: elaboración propia con base en OECD-WTO TiVA (2016).

en lo que se refiere a las exportaciones dirigidas a América del Sur y América Central, y en siete puntos porcentuales en las dirigidas al territorio TLCAN.

Todo lo anterior tiene implicaciones a nivel territorial. En el caso de ALC revela que el tipo especial de integración comercial de la región con China ha generado débiles grados de integración nacional, mismos que se reflejan entre otras cosas, en el abultado desequilibrio comercial que la región presenta con China (ver apartado 2).

2.6 Índice de similitud

El índice de similitud (IS) que compara la estructura exportadora de ALC, Estados Unidos y la Unión Europea, con respecto a la estructura exportadora de China, y que tiene como destino a la propia región de ALC, durante el periodo que va de 1991 a 2014, se presenta en el cuadro 9. Hay que recordar que el IS adopta valores que fluctúan del 0 al 1. Un IS igual a 0 nos permite concluir que los países presentan estructuras comerciales totalmente diferentes, e indica la inexistencia de competencia, mientras que un IS cercano a la unidad estaría reflejando que sus estructuras comerciales son similares, por lo que se puede asumir que ambos países compiten directamente en el mercado en cuestión.[9]

Del cuadro se desprende que la Unión Europea, Estados Unidos y México, presentaron los mayores grados de similitud comercial con China en el mercado de ALC en el período que va de 1991 a 2014. Al distinguir en subperiodos quinquenales, sobresale que las estructuras exportadoras de México y Estados Unidos se aproximaron en forma acelerada a la de China de 1991 a 1995 y del 2001 al 2005. A partir de entonces el IS se reduce significativamente. Por otra parte, la Unión Europea compite de manera creciente con China en el mercado de ALC. Por su parte, Argentina y Chile presentaron bajos y decrecientes índices de similitud, por lo cual se puede sostener que China no compite con dichos países en ALC.

En el mercado argentino, China compite en alto grado con la Unión Europea, Estados Unidos y México, no obstante, desde 2001,

9 La metodología empleada para el cálculo del IS se presenta a detalle en el anexo del libro.

Cuadro 9. Índice de similitud de las exportaciones a ALC, con respecto a China (1991-2014)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2014
	Índice (valor)																								Índice (promedio)				
En el mercado de ALC																													
ALC	0.49	0.45	0.46	0.47	0.44	0.38	0.39	0.40	0.41	0.41	0.41	0.41	0.38	0.39	0.41	0.40	0.42	0.43	0.39	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40	0.46	0.40	0.40	0.41	0.40
Argentina	0.45	0.38	0.35	0.36	0.35	0.29	0.29	0.30	0.30	0.29	0.30	0.30	0.26	0.26	0.27	0.26	0.27	0.27	0.25	0.26	0.26	0.26	0.25	0.26	0.38	0.29	0.28	0.26	0.26
Brasil	0.39	0.52	0.52	0.45	0.44	0.41	0.42	0.44	0.49	0.53	0.52	0.47	0.47	0.48	0.49	0.48	0.49	0.52	0.49	0.47	0.46	0.47	0.45	0.48	0.47	0.46	0.49	0.49	0.46
Chile	0.15	0.21	0.33	0.32	0.28	0.33	0.29	0.27	0.27	0.28	0.29	0.29	0.25	0.23	0.25	0.21	0.24	0.25	0.22	0.21	0.26	0.23	0.21	0.22	0.26	0.29	0.26	0.22	0.23
México	0.46	0.40	0.44	0.48	0.48	0.48	0.53	0.54	0.55	0.57	0.54	0.56	0.56	0.60	0.58	0.62	0.59	0.61	0.53	0.55	0.52	0.49	0.52	0.55	0.45	0.53	0.57	0.58	0.52
Estados Unidos	0.46	0.59	0.60	0.56	0.60	0.60	0.63	0.65	0.69	0.70	0.71	0.70	0.64	0.62	0.62	0.60	0.60	0.60	0.57	0.56	0.55	0.56	0.56	0.54	0.56	0.65	0.66	0.59	0.55
Unión Europea	0.43	0.57	0.59	0.50	0.52	0.53	0.54	0.57	0.58	0.60	0.61	0.59	0.62	0.63	0.63	0.62	0.63	0.63	0.60	0.61	0.61	0.62	0.62	0.62	0.52	0.56	0.62	0.62	0.62
En el mercado de Argentina																													
ALC	-	-	0.46	0.47	0.39	0.43	0.42	0.42	0.46	0.52	0.49	0.49	0.47	0.50	0.57	0.52	0.51	0.48	0.48	0.43	0.42	0.40	0.36	0.36	0.44	0.45	0.50	0.48	0.39
Brasil	-	-	0.43	0.45	0.40	0.42	0.43	0.44	0.49	0.54	0.51	0.51	0.48	0.48	0.57	0.52	0.51	0.50	0.49	0.43	0.41	0.42	0.37	0.38	0.43	0.47	0.51	0.49	0.40
Chile	-	-	0.40	0.37	0.24	0.28	0.29	0.29	0.28	0.30	0.28	0.31	0.27	0.26	0.41	0.25	0.28	0.27	0.26	0.26	0.26	0.28	0.26	0.24	0.34	0.29	0.31	0.26	0.26
México	-	-	0.41	0.42	0.38	0.43	0.50	0.54	0.61	0.58	0.63	0.68	0.73	0.64	0.56	0.58	0.59	0.53	0.55	0.51	0.51	0.44	0.42	0.47	0.40	0.53	0.65	0.55	0.46
Estados Unidos	-	-	0.47	0.48	0.52	0.55	0.57	0.59	0.62	0.65	0.64	0.61	0.67	0.61	0.67	0.59	0.59	0.60	0.53	0.54	0.52	0.46	0.49	0.50	0.49	0.60	0.64	0.57	0.49
Unión Europea	-	-	0.51	0.53	0.49	0.53	0.53	0.56	0.58	0.64	0.64	0.59	0.61	0.64	0.69	0.67	0.66	0.63	0.64	0.59	0.61	0.56	0.53	0.58	0.51	0.57	0.64	0.64	0.57
En el mercado de Brasil																													
ALC	0.37	0.37	0.45	0.46	0.48	0.29	0.34	0.34	0.29	0.28	0.33	0.38	0.36	0.33	0.29	0.25	0.26	0.29	0.26	0.27	0.30	0.28	0.28	0.29	0.43	0.31	0.34	0.27	0.29
Argentina	0.31	0.29	0.43	0.43	0.45	0.28	0.31	0.31	0.27	0.26	0.30	0.36	0.34	0.31	0.28	0.24	0.22	0.25	0.21	0.22	0.24	0.22	0.23	0.23	0.38	0.29	0.32	0.23	0.23

Chile	0.09	0.06	0.15	0.18	0.16	0.14	0.18	0.13	0.15	0.14	0.18	0.16	0.16	0.14	0.15	0.12	0.14	0.18	0.16	0.17	0.20	0.18	0.16	0.18	0.13	0.15	0.16	0.15	0.18
México	0.28	0.52	0.47	0.43	0.48	0.46	0.56	0.55	0.51	0.59	0.54	0.52	0.52	0.61	0.63	0.57	0.47	0.47	0.46	0.47	0.42	0.36	0.43	0.46	0.44	0.54	0.57	0.49	0.42
Estados Unidos	0.37	0.58	0.54	0.49	0.56	0.57	0.60	0.59	0.65	0.68	0.67	0.63	0.58	0.56	0.56	0.56	0.57	0.60	0.56	0.54	0.54	0.54	0.54	0.54	0.51	0.62	0.60	0.57	0.54
Unión Europea	0.32	0.55	0.50	0.44	0.50	0.50	0.51	0.54	0.56	0.57	0.58	0.51	0.50	0.52	0.55	0.57	0.60	0.64	0.60	0.60	0.62	0.60	0.60	0.59	0.46	0.54	0.53	0.60	0.60
En el mercado de Chile																													
ALC	0.30	0.32	0.32	0.25	0.26	0.28	0.30	0.30	0.28	0.25	0.26	0.28	0.29	0.27	0.28	0.31	0.32	0.33	0.30	0.34	0.31	0.32	0.33	0.31	0.29	0.28	0.28	0.32	0.32
Argentina	0.29	0.27	0.25	0.19	0.19	0.18	0.17	0.18	0.16	0.14	0.14	0.15	0.14	0.16	0.17	0.19	0.22	0.22	0.17	0.21	0.21	0.20	0.23	0.23	0.24	0.17	0.15	0.20	0.22
Brasil	0.32	0.32	0.31	0.28	0.31	0.31	0.31	0.34	0.35	0.35	0.37	0.38	0.35	0.36	0.40	0.39	0.38	0.42	0.44	0.40	0.34	0.39	0.38	0.29	0.31	0.33	0.37	0.40	0.35
México	0.29	0.30	0.35	0.28	0.33	0.35	0.38	0.37	0.37	0.40	0.40	0.43	0.43	0.43	0.45	0.42	0.43	0.47	0.48	0.52	0.50	0.54	0.56	0.54	0.31	0.37	0.43	0.47	0.53
Estados Unidos	0.40	0.38	0.37	0.35	0.35	0.34	0.36	0.36	0.38	0.39	0.41	0.42	0.42	0.38	0.40	0.38	0.40	0.41	0.44	0.42	0.40	0.39	0.42	0.38	0.37	0.37	0.41	0.41	0.40
Unión Europea	0.41	0.38	0.38	0.33	0.35	0.37	0.40	0.40	0.41	0.43	0.42	0.43	0.39	0.43	0.44	0.48	0.51	0.56	0.51	0.48	0.50	0.51	0.51	0.49	0.37	0.40	0.42	0.51	0.50
En el mercado de México																													
ALC	0.31	0.44	0.41	0.39	0.41	0.39	0.35	0.36	0.33	0.34	0.34	0.37	0.34	0.33	0.35	0.32	0.32	0.35	0.37	0.42	0.49	0.56	0.56	0.53	0.39	0.36	0.35	0.36	0.54
Argentina	0.19	0.32	0.24	0.23	0.23	0.23	0.26	0.31	0.35	0.27	0.27	0.22	0.20	0.18	0.18	0.17	0.22	0.22	0.20	0.19	0.23	0.26	0.22	0.24	0.24	0.28	0.21	0.20	0.24
Brasil	0.27	0.45	0.43	0.38	0.34	0.37	0.38	0.40	0.38	0.37	0.38	0.36	0.34	0.34	0.37	0.38	0.38	0.44	0.44	0.44	0.50	0.51	0.49	0.49	0.38	0.38	0.36	0.42	0.50
Chile	0.17	0.10	0.13	0.10	0.11	0.27	0.12	0.10	0.11	0.14	0.14	0.15	0.14	0.12	0.11	0.10	0.13	0.13	0.13	0.11	0.12	0.17	0.15	0.12	0.12	0.15	0.13	0.12	0.14
Estados Unidos	0.37	0.52	0.51	0.58	0.61	0.63	0.64	0.65	0.66	0.70	0.68	0.64	0.56	0.54	0.53	0.52	0.50	0.49	0.48	0.46	0.46	0.49	0.48	0.49	0.52	0.66	0.59	0.49	0.48
Unión Europea	0.36	0.54	0.56	0.47	0.46	0.53	0.53	0.58	0.59	0.60	0.58	0.59	0.57	0.59	0.58	0.58	0.55	0.55	0.54	0.56	0.58	0.60	0.60	0.63	0.48	0.57	0.58	0.56	0.60

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

sus estructuras exportadoras se han alejado y ello se reflejó en una reducción del IS, particularmente fuerte en el caso de México y Estados Unidos. Chile presentó un bajo y decreciente IS con China, reflejando bajos niveles de competencia.

En el mercado brasileño, las exportaciones de la Unión Europea compiten aceleradamente con China, pero, no obstante los altos niveles del IS de México y Estados Unidos, desde 2001 sus estructuras comerciales se han alejado de las de China, sobre todo en el caso de las exportaciones mexicanas. Argentina presentó bajos y decrecientes niveles de competencia comercial con China en el mercado brasileño de 1991 a 1995.

En el mercado chileno, México y la Unión Europea presentaron altos y crecientes niveles de competencia comercial con China de 1991 a 1995. La competencia con Estados Unidos es alta y estable desde el 2001. Por su parte, la estructura exportadora de Argentina en Chile es diferente a la de China, aunque ambas estructuras se han aproximado desde el 2001.

En el caso mexicano, la conducta del IS muestra que las estructuras exportadoras de la Unión Europea, Brasil y ALC se han aproximado a las de China, revelando evidencia de creciente competencia en el mercado mexicano. Por su parte, las estructuras exportadoras de Estados Unidos y China se han alejado de manera significativa desde 2001, lo cual revela que Estados Unidos exporta cada día más hacia México petróleo, al tiempo que reduce sus exportaciones de eléctricos, mientras que China eleva sustancialmente sus exportaciones de eléctricos. De manera implícita ello revela los fuertes encadenamientos globales hacia atrás que México tiene con China, así como los encadenamientos globales poderosos hacia adelante que presenta con Estados Unidos.

3. Conclusiones y propuestas de política económica

El documento examinó en qué medida la presencia de China en la región de ALC, en particular desde el 2001, ha contribuido a un proceso de integración/desintegración de la región, en comparación con otros socios comerciales. La principal conclusión es que el creciente relacionamiento comercial con China, *vis a vis*, el decreciente relacionamiento con Estados Unidos y la Unión Europea no

ha contribuido a detonar un proceso de integración en ALC, en la medida en que ha estimulado un proceso de "reprimarización" comercial con implicaciones en términos de bajos niveles de apropiación de valor agregado, inversión, incorporación de progreso técnico y diversificación exportadora.

El análisis también ha destacado la relevancia del comercio intra ALC: si bien participa con niveles relativamente constantes del comercio total de ALC —del 16 % al 18 % del total durante 1991-2014—, sus características son muy significativas con niveles de concentración de su comercio muy por debajo del total, altísimos coeficientes de comercio intra industria y participaciones relativas de las exportaciones de nivel tecnológico medio y alto muy por encima del total, entre otras características.

El masivo y reciente encuentro comercial de ALC con China ha desdibujado el desempeño comercial de ALC desde entonces. En 2003 China se convirtió en el segundo socio comercial más importante para ALC y el primero en importancia en Brasil, Chile y Perú, entre otros. Entre los rasgos que han tipificado las relaciones comerciales América Latina-China destaca que se ha asistido a un comercio asimétrico, con las importaciones creciendo más de prisa que las exportaciones, todo lo cual se ha traducido en la emergencia de abultados y crecientes desbalances comerciales con el gigante asiático. En el proceso descrito, Estados Unidos ha sido el principal perdedor, pues entre otras cosas ha reducido en catorce puntos porcentuales su participación relativa en el comercio con América Latina, en tanto que China ha elevado su presencia en la región en más de ocho puntos porcentuales. Otra forma de observar el creciente desplazamiento del comercio de Estados Unidos por China fue mediante el análisis *constant market share*, el cual mostró que la ganancia en cuota de mercado de China en ALC desde 2001 representó cerca del 80 % de la pérdida en cuota de mercado que experimentó Estados Unidos.

El análisis de amenazas chinas para el periodo 2001-2014 nos permitió profundizar en el conocimiento de la creciente competencia y efecto de desplazamiento que ha provocado la presencia china en la región. Hemos encontrado que 85 % de las exportaciones de manufacturas intra ALC están bajo amenaza china, destacando los capítulos de autopartes y eléctricos, por estar en amenaza parcial. Por su parte, las exportaciones estadounidenses y de la Unión Europea a la región reportaron los mayores niveles de competencia

con China, y en el caso de Estados Unidos casi el 100% de exportaciones de manufacturas están bajo amenaza directa china. En este cuadrante se encontraron los capítulos autopartes, automotriz y eléctricos. También identificamos un grupo de 35 capítulos que estarían bajo una triple amenaza en virtud de que Estados Unidos (el principal socio comercial de la región) está perdiendo participación relativa en favor de China en el mercado de ALC al tiempo que ALC está perdiendo cuota de mercado en favor de China en el mercado estadounidense. En este sentido destacan capítulos clave como eléctricos y capítulos vinculados a la cadena hilo-textil-confección.

A ello se agrega que la estructura del comercio exterior de ALC por tipo de bien se ha reorientado, pues China ha elevado su participación relativa como proveedor de bienes de capital y bienes intermedios, y de este modo se ha desmitificando la idea de que China es un exportador de bienes de consumo, con repercusiones negativas sobre los aparatos productivos nacionales.

Por otro lado, el comercio de ALC muestra altos y crecientes niveles de concentración comercial, medido con cargo al índice de Herfindahl-Hirschmann, en particular desde 2001, superiores a los que reporta con otros socios comerciales como Estados Unidos y la Unión Europea, mientras que el relacionamiento intra ALC se puede tipificar como diversificado. La concentración comercial es más acentuada en el rubro de exportaciones. De las tres principales economías latinoamericanas, las exportaciones argentinas a China y las importaciones chinas a México reportaron los mayores índices de concentración. Un examen más detallado reveló una elevada y creciente concentración comercial de ALC total, intra ALC y con Estados Unidos, en apenas cuatro capítulos: petróleo, automotriz, autopartes y eléctricos. Por otro lado es altamente asimétrico con la Unión Europea y con China en particular. En efecto, de 2001 a 2014 67 % de las exportaciones de ALC a China consistieron en materias primas y manufacturas vinculadas a materias primas: minerales metalíferos, escorias y cenizas, semillas y frutos, cobre y sus manufacturas y petróleo, mientras que más de la mitad de las importaciones chinas dirigidas a ALC se enfocan a eléctricos y autopartes.

Es decir, ALC exporta de forma creciente a China productos tipificados como de nivel tecnológico bajo y decreciente incorporación de valor agregado doméstico, y por su parte China exporta de forma creciente a ALC productos tipificados como de nivel tecnológico

medio-alto y con un creciente esfuerzo por elevar el valor agregado nacional contenido en dichas exportaciones. Todo esto tiene implicaciones a nivel territorial, pues advierte que el tipo especial de inserción comercial de ALC no se ha acompañado de un proceso de integración nacional y regional, y ello se refleja, entre otras cosas, en los bajos niveles de inversión, innovación y de diversificación exportadora.

Por otro lado, encontramos altos niveles de comercio intra induastrial en ALC e intra ALC. Y, desde inicios del año 2000, se asiste a un relativo proceso de desintegración comercial en la propia región y con Estados Unidos, lo cual revela, entre otras cosas, que el comercio intra industria es cíclico con respecto a la economía estadounidense. Con China predominan relaciones de tipo inter industrial, que dan cuenta de la emergencia de dos patrones diferentes de inserción comercial. De hecho, la evolución del índice de similitud mostró la existencia de estructuras comerciales diferentes entre ALC y China en el mercado latinoamericano, en tanto que la Unión Europea, Estados Unidos y México mostraron los mayores niveles de competencia con China en la región.

Con base en este análisis comercial, la nueva relación entre ALC y China genera masivos retos para ALC, en particular considerando su déficit comercial, la enorme brecha tecnológica entre sus exportaciones e importaciones, la reconcentración de las exportaciones de ALC a China y, a diferencia de avances al respecto, tanto históricamente como con sus principales socios comerciales, vislumbrados también en bajos niveles de integración comerciales en el comercio intra industria.

Desde esta perspectiva, China se ha convertido en un significativo reto para la integración comercial intra ALC —sin haber afectado este proceso en montos absolutos ni relativos— y con consecuencias mayúsculas en el contenido del comercio y su estructura. Tal y como se examina en la revisión bibliográfica, estos retos se han acentuado en fechas recientes por el financiamiento, los flujos de entrada de IED chino a ALC y los proyectos masivos de infraestructura. Los resultados de este análisis, y retomando históricos debates por parte de la CEPAL y Raúl Prebisch, permiten esbozar conclusiones no sólo en torno a un retroceso en el contenido y las estructuras comerciales de ALC, sino también en crecientes asimetrías que reproducen una relación "centro-periferia" entre ALC y China.

Estos desafíos no se sobrellevarán incrementando el comercio entre ALC y China, ni tampoco mediante mayores inversiones chinas en ALC. Pareciera ser indispensable un diálogo y una negociación bilateral explícita en términos de "desarrollo" en el corto, mediano y largo plazos —y más allá de una abstracta agenda de "cooperación"— entre ambas partes. La CELAC (Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños) pareciera ser la institución idónea, al menos hoy día, para encarar estos retos socioeconómicos bilaterales. Su Programa de Acción 2015-2019 señala algunos de estos aspectos, aunque su debilidad institucional —ya que no cuenta siquiera con una minima infraestructura de personal— también refleja su mínimo potencial para formular una agenda de desarrollo con base en proyectos y objetivos específicos regionales.

Bibliografía

Casanova, Carlos, Le Xia y Romina Ferreira. 2015. "Measuring Latin America's export dependency on China", en *Working Paper* 15/26. Hong Kong: BBVA Reserch, agosto.CEPAL. 1959. *Mercado común latinoameicano*. México: CEPAL.

CEPAL. 1994. El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. 2014. *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2014: integración regional y cadenas de valor en un escenario externo desafiante*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. 2014b. *Integración regional: hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. 2015. "Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. La crisis del comercio regional: diagnóstico y perspectivas", documento informativo. Santiago de Chile: CEPAL.

Dussel Peters, Enrique. 2003. "El debate en torno a la competitividad: conceptos e implicaciones de política", en Enrique Dussel Peters (coord.), *Perspectivas y retos de la competitividad en México*. México: UNAM-Canacintra, pp. 328-336.

Dussel Peters, Enrique y Kevin P. Gallagher. 2013. "El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte", en *Revista de la CEPAL* 110, agosto, pp. 85-111.

Dussel Peters, Enrique (coord.). 2015a. *Beyond Raw Materials. Who are the Actors in the Latin America and Caribean-China Relationship?* México: Red ALC-China, Fundación Friedrich Ebert y Universidad de Pittsburgh, Latin American Studies.

Dussel Peters, Enrique. 2015b. *China´s Evolving Role in Latin America. Can it be a Win-Win?* Washington, D. C.: Atlantic Council, Adrienne Arsht Latin America Center.

Dussel Peters, Enrique y Samuel Ortiz Velásquez (coords.). 2015. *Monitor de la Manufactura Mexicana*, año 10, núm. 11. México, Facultad de Economía, UNAM, CECHIMEX.

Guillén Romo, Héctor. 2001. "De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina", en *Comercio Exterior*, mayo, pp. 359-369.

Durán Lima, José y Mariano Álvarez. 2008. *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile: CEPAL.

Naciones Unidas. 2003. *Clasificador por grandes categorías económicas: definidas con referencia a la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 3, y al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*, 3ra. ed. 2002. Nueva York: Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Estadística, serie M, núm. 54, rev. 4, pp. 5-9.

OECD, CEPAL, CAF. 2015. *Perspectivas económicas de América Latina 2016: hacia una nueva asociación con China*. París: OECD Publishing.

OECD-WTO TiVA. 2016. *Database and analysis OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA)*. En: [http://www.oecd.org/industry/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm]. Consultado el 26 de enero de 2016.

Ortiz Velásquez, Samuel. 2010. *La inversión y su comportamiento en México: 1940-2009. EUMED*. En: [www.eumed.net/libros/2010e/810/]. Consultado el 26 de enero de 2016.

Perrotti, Daniel. 2015. "La República Popular de China y América Latina: impacto del crecimiento económico chino en las exportaciones latinoamericanas", en *Revista de la CEPAL* 116, agosto, pp. 47-60.

Pinto, Aníbal. 1991. "El pensamiento de la CEPAL y su evolución", en José Valenzuela Feijóo (ed.), *América latina: una visión estructuralista*. México: Facultad de Economía, UNAM, pp. 271-303.

Prebisch, Raúl. 1954. *La cooperación internacional en la política de desarrollo latinoamericano*. Santiago de Chile: CEPAL.

Prebisch, Raúl. 1982. "Problemas teóricos y prácticos del desarrollo económico en la obra de Prebisch en la CEPAL, selección de Adolfo Gurrieri", en *El Trimestre Económico*. México: FCE, pp. 248-297.

Quitral Rojas, Máximo. 2009. "La integración económica latinoamericana en tiempos de crisis: alcances y limitaciones para su consolidación", en *Nueva Sociedad* 222, julio-agosto, pp. 30-40.

Rodríguez, Octavio. 1980. *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*. México: Siglo XXI editores.

Rosales, Osvaldo y Mikio Kuwayama. 2012. *China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica*. Santiago de Chile: UNAM.

Tavares, María. 1980. *De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero*. México: FCE, pp. 27-55.

La Comunidad Andina y China: ¿integración o desintegración?

Germán Umaña M.

Introducción

El Acuerdo de Cartagena, hoy conocido como Comunidad Andina (CAN), fue suscrito por Bolivia, Ecuador, Colombia, Chile y Perú el 26 de mayo de 1968. Venezuela se incorporó en 1973 y en 1976 Chile decidió retirarse. "El propósito del Acuerdo era el de mejorar el nivel de vida de sus habitantes mediante la integración y la cooperación económica y social".

En lo fundamental el Acuerdo de Cartagena evolucionó durante estos años de un proceso de "sustitución de importaciones", característico en Latinoamérica de las economías de los años setentas del siglo pasado, con un sesgo claramente proteccionista hacía lo que se ha denominado "el modelo de integración abierta", mismo que fue definido en la Reunión de Galápagos por los presidentes andinos en el año 1989.

En 1993 se perfeccionó y definió la Zona de Libre Comercio de Bienes, con la eliminación de los aranceles y parcialmente en los servicios (transporte), lo que permitió un crecimiento en verdad importante del comercio, el empleo e incluso de las inversiones al interior de la subregión andina

En 1997 los presidentes de la CAN crean la CAN en remplazo del Grupo Andino, y en el 2003 se define el Plan Integrado de Desarrollo Social. En el 2007, los presidentes acordaron impulsar una integración más fuerte que generará equilibrios en los aspectos sociales, culturales, económicos, políticos, ambientales y comerciales. En los años 2010 y 2011, durante la Cumbre de Lima, los presidentes definieron la

necesidad de plantear una reforma institucional del Sistema Andino de Integración en su totalidad.[1]

Más allá de la retórica, desde el punto de vista del comercio y las inversiones, la CAN creció en la medida en que se mantuvo la Zona de Libre Comercio entre Colombia y Venezuela, así como un Arancel Externo Común que aunque imperfecto en él participaban Colombia, Venezuela, Ecuador y Bolivia. Perú jamás formó parte de la Unión Aduanera, aunque sí de la Zona de Libre Comercio.

El último esfuerzo por fortalecer una Unión Aduanera al interior de la CAN se dio en el 2001, con la adopción de la Decisión 535 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena. A partir de entonces dio inició el proceso de desmonte de los compromisos que se habían adquirido, mismo que culmina con la ausencia total de compromisos sobre el Arancel Externo Común. (Decisión 771).[2]

Con el retiro de Venezuela de la CAN y con la decisión de abrir las economías y adelantar negociaciones bilaterales de libre comercio con el mundo, la CAN pierde relevancia y queda limitada a los aspectos comerciales de una zona libre de aranceles y a una mínima armonización de políticas.

La discusión se centró entonces en una pregunta central: ¿debía la CAN adoptar una estrategia multilateral, plurilateral o bilateral en el ámbito del comercio internacional?

La decisión fue la de permitir la negociación bilateral con terceros. En ese contexto Perú y Colombia suscribieron los acuerdos comerciales con Estados Unidos y la Unión Europea, así como varios otros acuerdos de protección de inversiones y de liberalización de factores y comercio. Por su parte, Bolivia y Ecuador se marginaron o fueron marginados (Bolivia) de esos acuerdos y Venezuela decide retirase de la CAN, de manera definitiva, en el 2006.

La diferencia en las estrategias comerciales aleja definitivamente la posibilidad de alcanzar no solo los objetivos de una Unión Aduanera sino de un Mercado Común; una armonización de políticas comerciales para negociaciones conjuntas con terceros países y, desde el punto de vista de políticas macroeconómicas, una creciente divergencia con un Ecuador dolarizado; Bolivia en el marco de

1 Comunidad Andina, "Reseña histórica". En: [www. Comunidadandina.org]. Consultada en marzo de 2016.

2 Comunidad Andina, Secretaría General, Decisión 771, "Política arancelaria de la Comunidad Andina", diciembre de 2011.

la estrategia de alcanzar el denominado socialismo del siglo XXI y Colombia y Perú adoptando medidas de profundización de sus aperturas con terceros países.

En lo comercial simplemente existe una zona de libre comercio con profundas imperfecciones, excepciones y medidas unilaterales, muchas veces en contra de la propia normativa de la CAN.

En síntesis, en la actualidad la CAN es un esquema de integración abierta, con libertad total en la práctica de sus países miembros para adelantar negociaciones de comercio de bienes y servicios e inversión, sin ninguna limitación. Y es en ese ámbito en el que se desarrollan las relaciones con China.

Los cálculos realizados en este documento tienen su respaldo en el último apartado de este libro, "Definición de indicadores utilizados".

1. Breve revisión bibliográfica de las relaciones CAN - China

En el contexto descrito en la introducción, las relaciones comerciales y de inversión entre la CAN y China se mueven bajo la égida de lo normado por la Organización Mundial del Comercio (OMC) y en un ámbito puramente bilateral. Lo anterior limita con suma claridad la adopción de posiciones conjuntas comunitarias en relación con dicho país y, en general, con otros fuera de la subregión. En realidad, la CAN se aleja cada vez más de la posibilidad de definir una política externa comercial común e, inclusive con un mínimo de armonización.

Desde el punto de vista comercial, China ha ganado participación en toda Latinoamérica. Tal y como lo manifiesta el informe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en "Perspectivas económicas de América Latina 2016":[3] "En las últimas décadas el centro de gravedad de la economía mundial se ha desplazado desde las economías de la OCDE hacia las economías emergentes, un fenómeno conocido como 'desplazamiento de la riqueza mundial'".

3 OCDE/CEPAL/CAF (2015), "Perspectivas económicas de América Latina 2016: hacia una nueva asociación con China". París: OCDE Publishing. En: [http://dx.doi.org/10.1787/9789264246348-es].

> El comercio entre China y América Latina ha experimentado una expansión sin precedentes durante los últimos 15 años, pero el modelo de crecimiento basado en las materias primas está demostrando sus límites. China y América Latina han protagonizado un auge comercial impresionante, con unos flujos comerciales que se han multiplicado 22 veces desde el año 2000. Durante el período 2001-2010 las exportaciones latinoamericanas de productos mineros y combustibles fósiles a China crecieron al imponente ritmo del 16 % anual, seguidas de los productos agrícolas al 12 %. China es en la actualidad el mayor socio comercial de Brasil, Chile y el Perú.
>
> Las materias primas representaron el 73 % de las exportaciones de la región a China (comparado con el 41 % mundial), mientras los productos tecnológicos manufacturados sólo alcanzaron el 6 % (comparado con el 42 % mundial). La mayor dependencia de China del consumo frente a la inversión ya se ha dejado sentir en la reducción de su demanda de materias primas que, junto con la caída de los precios, está afectando a los exportadores de materias primas de América Latina".[4]

Sólo Perú en la CAN tiene un Tratado de Libre Comercio suscrito con China,[5] mismo que se encuentra vigente desde el 1 de marzo de 2010, e incluye aspectos tales como el acceso a mercados, reglas de origen, procedimientos aduaneros, defensa comercial, medidas sanitarias, OTC, liberalización de servicios, entrada temporal de personas de negocios, inversiones, propiedad intelectual, cooperación, transparencia, administración del tratado, solución de controversias y excepciones. Se trata, pues, de un tratado OMC plus, del mismo tipo que los suscritos con Estados Unidos, la Unión Europea y otros países del mundo. Debe destacarse, sin embargo, que también en muchos puntos contraviene los objetivos de la CAN y el diseño de políticas conjuntas.

Colombia, Ecuador y Bolivia no tienen acuerdos de libre comercio con China. Sin embargo Colombia ha iniciado ya conversaciones con China a fin de alcanzar el mismo objetivo. En Ecuador y Bolivia las relaciones con China son intensas, tanto desde el punto de vista del comercio, como de la inversión en sectores productivos e inclusive de préstamos de China y su participación en el endeuda-

4 *Idem.*

5 *Diario Oficial El Peruano*, "Tratado de Libre Comercio Perú-China, 28 de abril de 2009", 19 de septiembre de 2011.

miento externo. La relación comercial y de inversiones contempladas entre China y los países miembros de la CAN, de manera individual, es intensa, pero bilateral.

La balanza comercial entre China y la CAN alcanzó los 40 319 millones de dólares en el 2014, cifra que equivale a 6.5 % más que en el año anterior, según datos proporcionados por la Secretaría General de la CAN.

> De acuerdo a los resultados del documento estadístico "El comercio exterior de bienes entre la CAN y China 2005-2014", el intercambio presentó dos etapas de crecimiento: la primera entre el año 2005 y el 2008, seguida de una caída en el año 2009 debido a la crisis internacional, hasta recuperarse y presentar entre el 2010 y el 2014 nuevamente un comportamiento positivo.[6]

El documento elaborado por la Secretaría General de la CAN precisa que en el 2014 el tercer destino principal de las exportaciones de los países miembros de la CAN fue China, con una participación del 10.3 % del total.

El principal exportador andino a China fue Perú, con despachos que sumaron 6 681 millones de dólares, monto que representó 50.5 % de las exportaciones andinas al país asiático. Colombia fue el segundo, con 42.5 %; Ecuador el tercero, con 3.8 %; y Bolivia el quinto, con 3.2 %.

Los principales productos de exportación de la CAN a China estuvieron constituidos por aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (38.7 %) y minerales de cobre y sus concentrados (25.3 %).

En contraparte, las importaciones de la CAN desde el mundo ubicaron a China en el segundo lugar, con el 18.4 % de participación, con productos como teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas, así como máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos digitales portátiles (6.36 %).

Colombia fue el país andino que registró mayor nivel de importaciones provenientes de China, al sumar 11 790 millones de dólares, que representan 43.5 % del total; Perú fue el segundo comprador,

6 Comunidad Andina, Secretaría General. 2015. "Comercio exterior de bienes entre la Comunidad Andina y China. 2005-2014. Lima-Perú", octubre, p. 1.

con el 32.9 %; Ecuador el tercero, con 16.9 %, y Bolivia el cuarto, con 6.7%.[7]

En lo que se refiere a las inversiones, instituciones académicas nacionales y extranjeras han elaborado diferentes monografías sobre su comportamiento. La mayoría de estos estudios aborda casos particulares. La red ALC-China ha desarrollado análisis relevantes sobre el comercio y las inversiones entre América Latina y China, y se ha ocupado también del caso particular de la CAN con Perú.[8] En dichos textos se profundiza en el análisis del comportamiento del comercio y sus flujos y en todos los casos América Latina es fundamentalmente exportadora de *commodities* y de bienes agrícolas y agroindustriales, mientras que China exporta bienes manufacturados. En inversiones se profundiza en las características y los efectos de las inversiones, también en un alto porcentaje de *commodities* y manufacturas, lo que deberá ser materia de estudio en el futuro, sobre las consecuencias en el mercado interno subregional y los efectos de sustitución.

El análisis y las conclusiones planteadas por Milton Reyes Herrera, investigador ecuatoriano, son, quizá, los resultados más lúcidos que permiten resumir la situación actual de las relaciones económicas, comerciales y de inversión:

> Para comprender esta temática, se deberá realizar primero regresando al tema de la relación de corte bilateral, es preciso observar que la región andina en su institucionalidad regional o estatal individual (al igual que el resto de países de ALC, a excepción de Chile), no ha respondido oficialmente a la propuesta promovida por el Libro Blanco de China; lo cual de nueva cuenta demuestra el déficit de conocimiento sobre el gigante asiático y sobre las formas concretas de administrar con eficiencia y eficacia las oportunidades de cooperación.

7 *Ibid.*, pp. 3 y 4.

8 Enrique Dussel Peters (coord.). 2013. *América Latina y El Caribe - China. Economía, comercio e inversiones*. México: Red ALC – China; Enrique Dussel Peters (coord.). 2014. *La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 estudios de caso*. México: Red ALC – China; Alan Fairlie Reinoso. 2014. "¿Perú – Chile: agenda de anexión ("Integración"), en Voltaire.org. Red Voltaire, 3 de febrero. En: [http://www.voltairenet.org/article182034.html].

Se puede llegar a las siguientes conclusiones:

- En el plano económico, la relación estratégica de la región andina con China tiene como base común el crecimiento y la complementariedad; sin embargo, los énfasis son diferentes. En el caso de Perú y Colombia se da un mayor acento en lo comercial-económico; mientras que en los otros países de la región el tema central es el de la generación de vínculos estratégicos para reducir la dependencia, mismo que se articula integralmente y de doble vía a otros elementos como el aseguramiento del proyecto político de los respectivos proyectos nacionales en curso; todo lo cual incluye una articulación en el campo de las relaciones internacionales en donde es de mutuo interés el surgimiento de un orden político económico multilateral.
- Es prácticamente inexistente una intermediación por parte de la institucionalidad para la integración de la región. En la CAN, por lo mismo, se ha generado un deslizamiento de la intermediación de los intereses de los países de la región hacia la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), para fortalecer la relación con China. Este organismo no robustecerá necesariamente a la región andina como bloque.
- El vacío en la intermediación de la CAN ha generado, como mejor alternativa posible y viable, la construcción de una intermediación desde la CELAC. Sin embargo, este espacio aún no se ha construido.
- La relación bilateral China - países andinos arroja como resultado dos dinámicas diferentes: por un lado la continuidad de materialización de oportunidades para las FSH de Colombia y Perú, y posibilidades que apuntalen el crecimiento de esas economías, pero con una articulación de carácter coyuntural, donde el impacto económico de las relaciones con China no tendrá mayor peso en la política interna, ni tampoco en lo internacional, ya que existe una articulación influenciada por los intereses conjuntos con Estados Unidos. Por otro lado, para los demás países existe la posibilidad de que los recursos generados por la relación económica con China apuntalen el proyecto político, tanto en la esfera de lo macroeconómico, como en la generación de respuestas a las demandas

políticas domésticas vinculadas al crecimiento económico, infraestructura, financiamiento, entre otros (fortalecimiento de la legitimidad y viabilidad de los proyectos en curso).

- Las prioridades de China en ALC y en la región andina han evolucionado desde una lógica basada en particular en lo económico (comercio y necesidad de garantizar el acceso a recursos estratégicos, por medios que sólo incluyan intercambio comercial, pero vistos como cooperación), hacia una que se encuentra expresada en la voluntad de alcanzar una cooperación integral; misma que promueve la profundización de la relación multidireccional y fortalece la posibilidad de construir un orden multilateral (esfuerzo compartido en particular con los gobiernos de Venezuela, Ecuador y Bolivia).
- Es urgente superar la falta de una visión estratégica que oriente los procesos de negociación y de materialización de los beneficios mutuos. Un paso inaplazable sería plantear, como países, como región andina o como organismos de integración más amplios, una repuesta oficial al Libro blanco, lo cual no sólo cumpliría en parte con las formalidades de los protocolos de negociación de China, sino que también permitiría identificar y enunciar los intereses concretos de manera mucho más articulada y clara; y es que existe confusión entre los tomadores de decisión chinos por la multiplicidad de voces y planteamientos que se proponen desde los diferentes intereses y actores de cada país.

Finalmente, se debe señalar que después de más de una década de constante crecimiento en la intensidad de las relaciones, ALC y la región aún tienen algunos temas pendientes que deben ser abordados, entre ellos los siguientes:

- La CAN en particular ha desarrollado con China, como con otras regiones y países en el mundo, una estrategia bilateral que le ha restado poder de negociación. Para Ecuador, Bolivia e incluso para Perú, China se ha convertido en el principal prestador e inversionista individual, como se analizará más adelante. Para Colombia, Ecuador y Perú en el demandante de sus *commodities* y en el exportador de productos industriales. Es otra relación asimétrica caracterizada por un comercio interindus-

> trial que en nada favorece a nuestros países en la actualidad, dada la evidente caída en los precios de nuestros productos y exportaciones.[9]

Como puede observarse, la estrategia de la CAN es una "no estrategia", y para parodiar a Neruda, la decisión en materia comercial es la de "para que nada nos separe, que nada nos una". Se impone el bilateralismo sobre lo plurilateral y lo multilateral.

Las relaciones comerciales y de inversión, así como las de cooperación con China, son cada vez más relevantes. Por desgracia son de carácter puramente bilateral. La CAN, como institución, poco o nada tiene que ver con su desarrollo y los resultados parecerían contribuir más a una desintegración que a un fortalecimiento de las relaciones conjuntas de la CAN con China.

2. Características comerciales de la integración de la CAN y los efectos de las relaciones con China

En este apartado se analizan las exportaciones y las importaciones realizadas por la CAN a sus principales socios comerciales y en específico con China, durante el período que va de 1991 al año 2014. Se presentan los gráficos de los sub-períodos 1991 - 2000 y 2001 - 2014, con el fin de hacer más simple la interpretación del comportamiento.

Se incluye en este capítulo lo correspondiente a los resultados de los cálculos y estadísticas del comercio de la CAN con Estados Unidos, la Unión Europea, Latinoamérica y el Caribe, China y el resto del mundo; así como el comercio intrarregional de la propia CAN.

2.1. Exportaciones

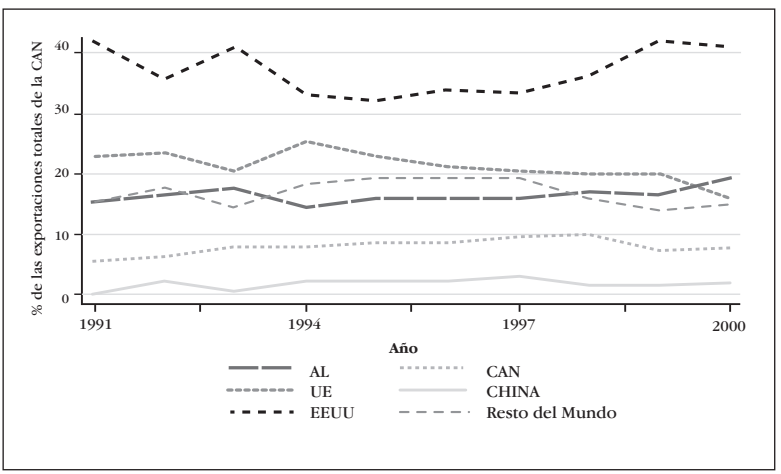
Las exportaciones de la CAN hasta el año 2000 indican una clara predominancia de las realizadas hacia Estados Unidos y la Unión Europea. En materia comercial, con estas dos regiones predominaban regímenes preferenciales y unilaterales de liberalización comercial

9 FLACSO, CAF. 2015. "China en América Latina y el Caribe: escenarios estratégicos subregionales"; Milton Reyes Herrera. 2015. "China y la región andina": Dinámicas en el contexto de la integración regional sudamericana".

—Andean Trade Preference Act (ATPA)" y El Andean Trade Promotion and Drug Erradication Act (ATPDEA), con Estados Unidos y Régimen de Preferencias Andinas con la Unión Europea—, los cuales se entendían como una contrapartida a los esfuerzos de los países andinos en la lucha contra el flagelo universal de la producción y tráfico de drogas, y se enmarcaban dentro del "Principio de responsabilidad compartida" en el combate al narcotráfico, establecido por las Naciones Unidas. La participación de Estados Unidos y de la Unión Europea como receptores de las exportaciones de la CAN estuvo en promedio durante el período en estudio en el orden del 60 %.

Por su parte, el comercio con Latinoamérica y el Caribe mantiene una estabilidad con variaciones de participación en el total del comercio de la CAN del orden del 15 % al 18 %, y de estos porcentajes la CAN representa aproximadamente la mitad, lo que es indicativo de la poca importancia que representó para el mercado de bienes el comercio de exportaciones al interior de la CAN con respecto al mundo. Sin embargo, como más adelante podremos comprobar, las exportaciones intrarregionales son de productos diferentes a los *commodities*, y corresponden a productos agropecuarios, agroindustriales y de manufacturas, con un relativo alto valor agregado de trabajo, insumos y bienes intermedios originarios de la zona de libre comercio.

Gráfico 1. CAN: exportaciones por regiones 1991-2000 (En porcentaje)

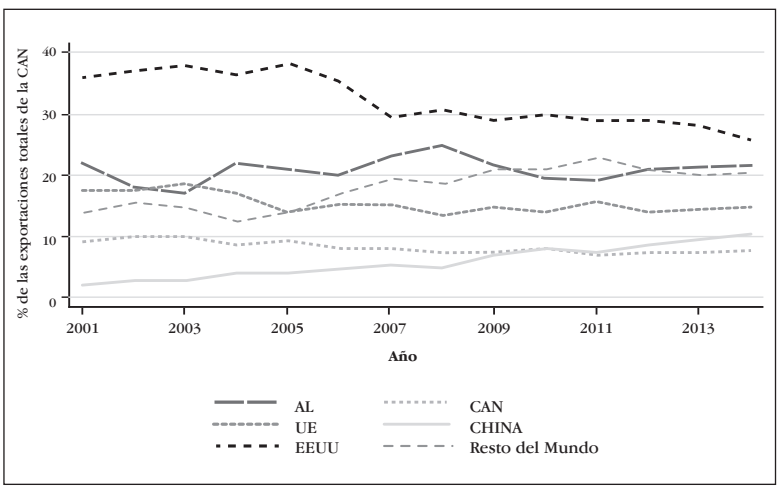


Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Por su parte, el comercio de exportaciones hacia China era mínimo en participación en las exportaciones andinas hacia terceros países o regiones, y aún no se había producido el *boom* de demanda de *commodities*, en especial de petróleo, con altos precios en el mercado internacional, así como de productos agropecuarios.

Durante los primeros años del siglo XXI y hasta el 2005 el comportamiento fue similar al descrito en el período anterior. Sin embargo, a partir de 2006 es notable la caída de las exportaciones de la CAN hacia Estados Unidos, ya que en el 2014 sólo llegaron al 25 % aproximadamente, frente a cerca del 40 % de participación en el total de las exportaciones de la CAN hasta el 2005. A partir de ese año se produce una caída, aunque menos pronunciada, en la participación de las exportaciones de la CAN hacia la Unión Europea, lo que se contrasta con la entrada en vigencia del Acuerdo de Promoción del Comercio e Inversión con Estados Unidos y el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, más conocidos como "Tratados de Libre Comercio y de Protección de Inversiones" y, por supuesto, con la eliminación de las preferencias unilaterales y el fin de la aplicación del principio de "responsabilidad compartida" en la política mundial contra el flagelo de la droga.

Gráfico 2. CAN: exportaciones por regiones 2001-2014 (En porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

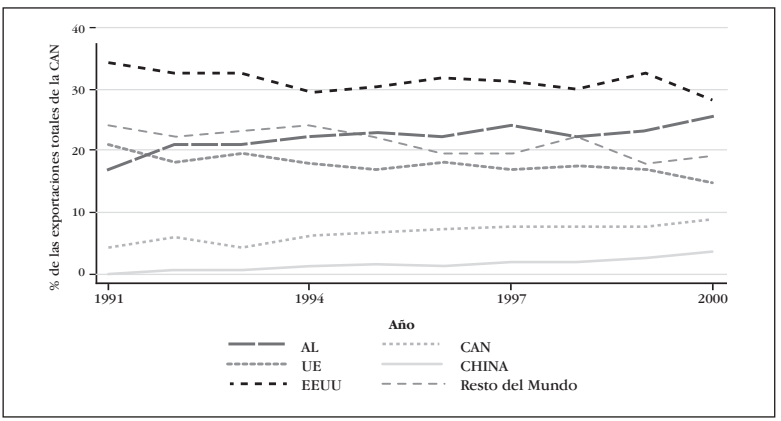
La diferencia la hacen las exportaciones hacia China, caracterizadas por la creciente demanda de ese país por *commodities* y notablemente de petróleo y productos agropecuarios y agroindustriales, con un comportamiento de altos precios en las materias primas en el mercado internacional. En efecto, durante todo este período crecen de manera sostenida las exportaciones de la CAN (coherente con las altas tasas de crecimiento de ese país) hacia China, al pasar de una participación en la práctica irrelevante a algo más del 10 % en el 2014. Comportamiento contrario al descrito para el comercio de exportación de la CAN hacia Estados Unidos.

América Latina y el Caribe en su conjunto mantienen la tendencia en la participación en las exportaciones que provienen de la CAN, y el comercio intrarregional disminuye, lo cual se explica por el retiro de Venezuela de este esquema de integración y por la contracción en su mercado interno y la demanda de productos exportados en los últimos dos años.

2.2 Importaciones

La evolución de las importaciones de la CAN durante los años comprendidos en el período 1991-2000 es relativamente estática en lo relativo a la participación por países y regiones, con excepción del año 2000.

Gráfico 3. CAN: importaciones por regiones 1991-2000 (En porcentaje)

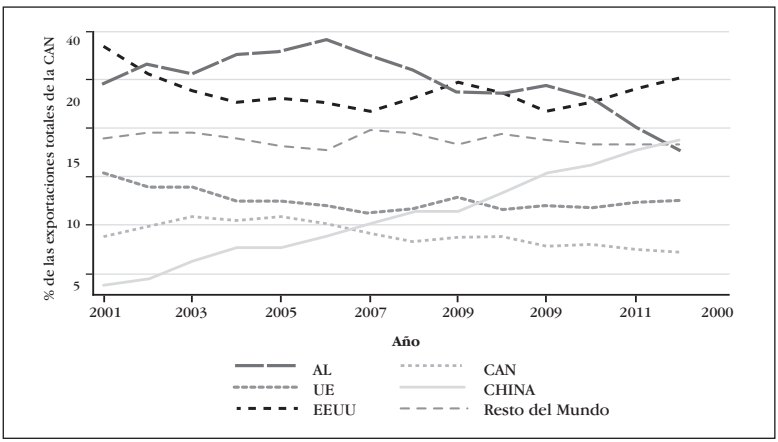


Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Sin embargo, cae la participación de Estados Unidos a niveles menores del 30 % en el año 2000, y en ese mismo año aumentan las de Latinoamérica y el Caribe. Las provenientes de la Unión Europea presentan una tendencia levemente contraccionista, con una evolución similar a la de Estados Unidos, y la del comercio intrarregional aumenta, aunque su participación continúa siendo menor al 10 %. El gran demandante en este esquema de integración continúa siendo Venezuela, que aún no se había retirado de la CAN.

China muestra en ese entonces un crecimiento sistemático en el mercado de la CAN, aunque su participación sigue siendo mínima, y se encontraba en niveles por debajo del 5 %.

Gráfico 4. CAN: importaciones por regiones 2001-2014
(En porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

A partir del 2001 y con seguridad como efecto de los denominados Tratados de Libre Comercio, se disparan las importaciones desde Estados Unidos y aumentan las provenientes de la Unión Europea.

Lo anterior a costa del comercio de importaciones de la CAN provenientes de América Latina y el Caribe, que disminuyen de manera sostenida en su participación hasta niveles inferiores al 20 % en el 2014, cuando su participación en los primeros años del período en estudio se acercaba al 30 %. La caída en los últimos años en el comercio intrarregional de la CAN es similar en toda América Latina, agravada por el retiro de Venezuela.

La gran diferencia y la explicación de la disminución de las importaciones de la CAN desde otros países y regiones incluidos en el presente estudio la hace la evolución de las importaciones provenientes de China que pasan de representar menos del 3 % en el 2001 a cerca del 20 % en 2014, lo cual se explica, como vimos en párrafos anteriores, por la creciente influencia de ese país en Bolivia y Ecuador; por el Tratado de Libre Comercio suscrito por ese país con Perú y, en menor medida, por Colombia, aunque también aumenta en dicho país la participación de las importaciones provenientes de China.

Es importante hacer anotar que una vez efectuado el análisis del comercio total (importaciones más exportaciones), China se ha convertido en el tercer socio comercial de la CAN después de Estados Unidos y Latinoamérica y el Caribe. Sin embargo, si no se mide a América Latina como región, sino de manera individual, por países, China es ya el segundo socio comercial de la CAN.

2.3 Principales capítulos y productos comercializados por la CAN con China y comercio intrarregional

El comercio intrarregional y de la CAN con China por capítulos (Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, CAUCI), se presenta para tres años: 1991, 2001 y 2014, con el fin de analizar su evolución en el tiempo.

La diversificación de las exportaciones al interior de la CAN es evidente y relativamente consistente para los años analizados, y comprende desde productos de la química y la petroquímica (combustibles y lubricantes minerales, aceites y grasas de origen animal y vegetal.), con una participación importante en los diferentes años de productos agropecuarios y alimentos; bienes intermedios (artículos manufacturados según material, materiales crudos no comestibles, productos químicos), de consumo inicial (bebidas y tabacos), manufacturas diversas y maquinaria y equipo de transporte.

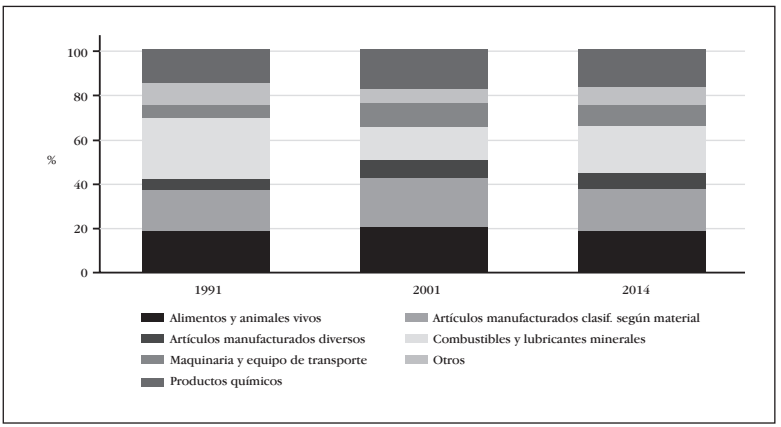
En esencia se trata de productos con un grado de elaboración e incorporación de valor agregado que son difícilmente, en el caso de productos manufacturados y material de transporte, exportados a otras regiones o países diferentes a la CAN y a Latinoamérica.

Diferente a la evolución del comercio con otras regiones, es claro que existen poco o nada de *commodities* y, en lo esencial, se trata

de un comercio con profundas complementariedades productivas y, en algunos casos, indicativo de un comercio intraindustrial, como veremos más adelante.

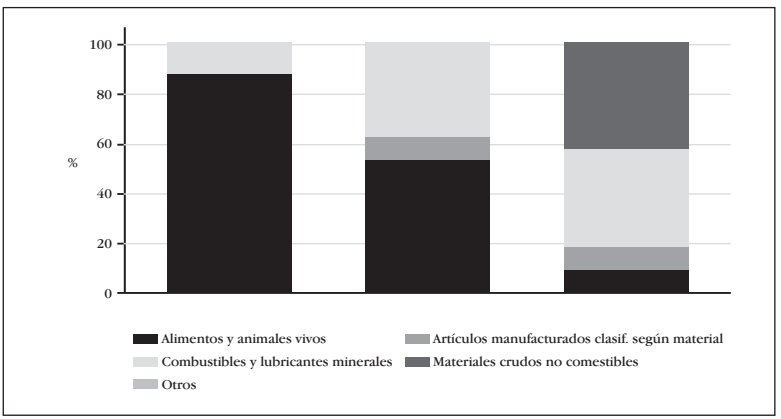
Por el contrario, el comercio de exportaciones de la CAN a China se encuentra altamente concentrado en pocos capítulos y ha evolucionado de un comercio predominantemente agropecuario y de algunos bienes intermedios, hacia una cada vez mayor exportación

Gráfico 5. CAN: exportaciones a la CAN, según la clasificación CUCI (1991, 2001, 2014) (En porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Gráfico 6. CAN: exportaciones a China, según la clasificación CUCI (1991, 2001, 2014) (En porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

de *commodities* y en especial de petróleo, en el caso de Colombia y Ecuador, así como de productos agropecuarios del trópico, como el café y el banano. Por su parte, Perú es el país que tiene mayor grado de diversificación en las exportaciones de productos agrícolas no tropicales.

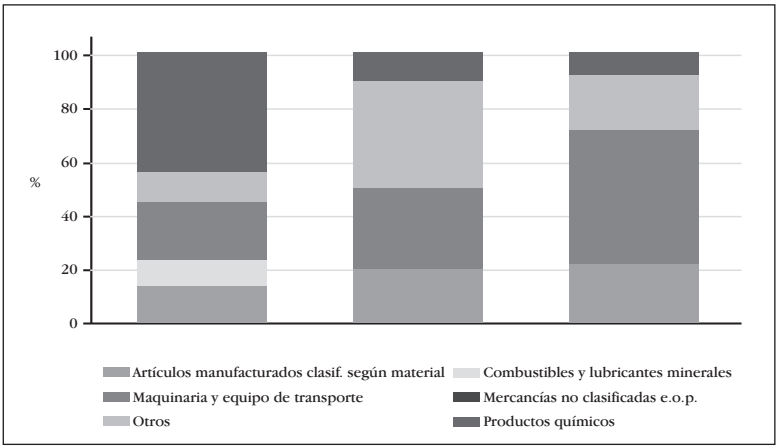
A partir del año 2015, con la relentización del crecimiento de China cabe esperar que las exportaciones de *commodities*, tanto en cantidades como en precios, sufran un descenso importante.

Todo lo contrario a lo descrito en los párrafos anteriores ocurre con las importaciones por capítulos que ingresan a la CAN provenientes de China. Los bienes que son importados incluyen manufacturas (bienes intermedios, de consumo durable e inicial) o bienes elaborados con incorporación de valor agregado, mano de obra calificada e inclusive, en algunos casos, con importantes agregados de progreso técnico y tecnologías medias y altas. Así, tenemos que el mayor crecimiento se observa en maquinaria y equipo de transporte, bienes que desplazan las producciones que se realizan tanto para el mercado interno como para las exportaciones al interior de la CAN y con respecto a Latinoamérica. Aunque hoy día Venezuela no forma parte de la CAN, la mayor pérdida de exportaciones de productos de este rubro, notablemente para Colombia y Ecuador, se ha producido en el mercado venezolano, donde ha disminuido la demanda por importaciones y han sido sustituidas por exportaciones realizadas a dicho país por productos chinos que han sido intercambiados por petróleo y otros minerales y por inversiones que China ha realizado en la industria automotriz.

En segundo lugar se encuentran las importaciones de artículos manufacturados, que incluyen tanto bienes de consumo inicial como durables (línea blanca, telecomunicaciones y celulares, maquinaria y equipo en general), que de nueva cuenta compiten tanto en los mercados internos como con las exportaciones intrarregionales y hacia terceros países por parte de la CAN.

En 1991 los capítulos correspondientes a productos químicos representaban un alto grado de participación. Sin embargo, es necesario recordar que en ese año las exportaciones de China hacia la CAN eran poco representativas y cuando se produce su crecimiento, en los años subsiguientes pierden importancia. Algo similar ocurre con las importaciones de materiales crudos no comestibles y con los combustibles y minerales no lubricantes.

Gráfico 7. CAN: importaciones de China según la clasificación CUCI (1991, 2001, 2014) (En porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

2.4 Análisis del índice Grubel-Lloyd para las exportaciones de la CAN por principales destinos

Para analizar la evolución de la naturaleza del comercio de los países de la CAN calculamos el índice Grubel-Lloyd con los mayores socios comerciales de los países de la CAN.

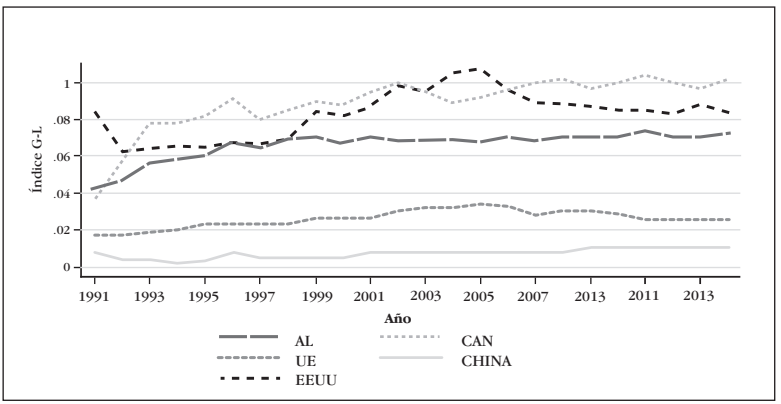
En el análisis del índice Grubel-Lloyd es posible encontrar la debilidad del comercio intraindustrial de la CAN con terceros países. En la medida en que este índice se acerca a 1 indica que existe un mayor comercio intraindustrial entre los países y cuando se acerca a cero el comercio es interindustrial. Es habitual que los resultados del comercio intraindustrial sean referencia para afirmar que existe una dinámica importante de complementación productiva y tecnológica, y se da entre países desarrollados. El comercio interindustrial casi siempre se caracteriza por ser comercio entre países de diferentes niveles de desarrollo, y uno de ellos con bajo grado de industrialización.

La CAN tiene un comercio intraindustrial con prácticamente todas las regiones y países, y en la medida en que sus estructuras productivas no se desarrollan esos índices permanecen en la práctica estáticos y no se evoluciona hacia un comercio intraindustrial, tal como puede

observarse en el índice que estamos presentando y que analizaremos a continuación.

Lo más cercano al comercio intraindustrial durante algunos años es la relación con los países de la misma CAN; es decir el comercio intrarregional. Con seguridad, si Venezuela hubiera permanecido en este esquema de integración, este índice sería mayor por las obvias complementariedades productivas que existen entre Colombia y Venezuela. Con Latinoamérica la tendencia es de comercio interindustrial y en específico por el comercio con México, Brasil, Argentina y Chile, y por las características de sus estructuras productivas la relación comercial es menos complementaria.

Gráfico 8. CAN: Índice Grubel-Lloyd por regiones (1991-2014)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Hasta el 2005, la relación de la CAN con Estados Unidos mostraba una tendencia a fortalecer las relaciones intraindustriales. Sin embargo, a partir del 2006 y hasta el 2015 decrece y es interindustrial, seguramente impulsada por los resultados para Perú y Colombia de los Tratados de Libre Comercio suscritos con Estados Unidos, que promovieron las importaciones de valor agregado desde Estados Unidos, pero hasta ahora no han abierto en la realidad nuevos mercados para productos industriales, agropecuarios o agroindustriales con la economía estadounidense.

Con la Unión Europea somos exportadores de *commodities*, productos petroquímicos, de la agricultura tropical (banano y café),

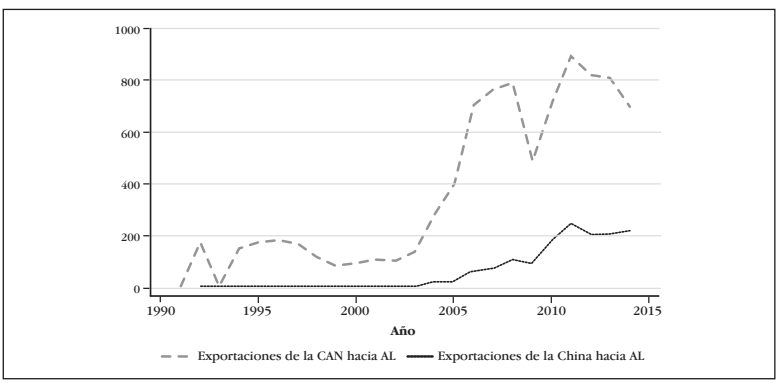
algunos productos agroindustriales, silvicultura (atún y camarones) y unos pocos productos manufacturados de consumo inicial, mientras que importamos maquinaria y equipo, bienes de la industria automotriz, principios activos para la industria farmacéutica y fertilizantes y, en general manufacturas, por lo que el comercio es altamente interindustrial.

Finalmente, con China encontramos la relación más asimétrica y no se presenta ningún tipo de complementación intraindustrial, y es por ello que identificamos en el ámbito de los países y regiones que han sido analizados el índice más cercano a cero.

2.5 Análisis de amenazas a los mercados de exportación de la CAN por parte de China

Para analizar las amenazas que representan las exportaciones de China para las de la CAN comenzamos por determinar los cinco capítulos más exportados en el periodo 1991-2014 por este bloque comercial a cada uno de sus principales socios comerciales. Éstos son la misma CAN, América Latina y Estados Unidos. Una vez determinados dichos capítulos del sistema armonizado podemos comparar entonces la evolución de las exportaciones de la CAN para cada capítulo y hacia cada destino con las exportaciones de China en estos mismos capítulos y destinos durante el periodo 1991-2014.

Gráfico 9. CAN: análisis de amenazas de las exportaciones chinas a América Latina (1991-2014)

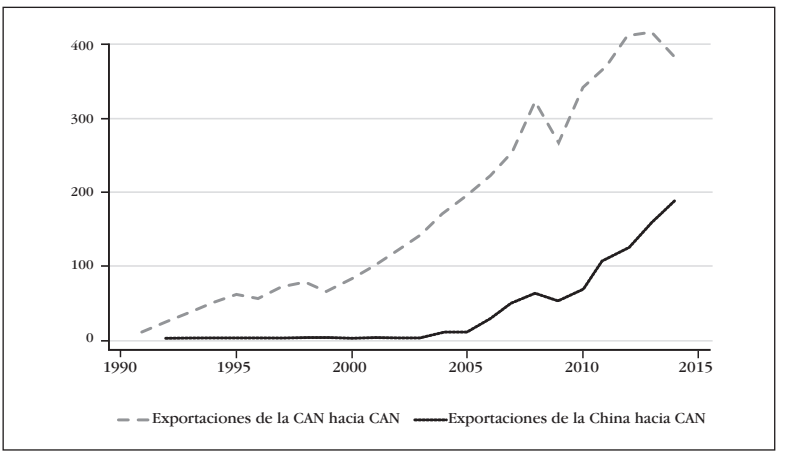


Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

La mayor amenaza en la medida en que se sustituyen las exportaciones de la CAN las encontramos en las ventas chinas de plástico y manufacturas; cobre y sus manufacturas y, en menor medida, en el sector automotor. Los sectores de *commodities*, por lógica, no presentan ninguna afectación.

En el caso de las exportaciones de China hacia la CAN se replica la tendencia de sustitución en plásticos y manufacturas, así como en el sector automotor. Se agrega el sector de papel y cartón (manufacturas de celulosa) y, por supuesto, los bienes primarios no se afectan. Tanto para la América Latina, como para la CAN, si se ampliara el análisis a otros capítulos, con toda seguridad observaríamos afectaciones en general en productos de valor agregado de las manufacturas. Sin embargo, las exportaciones de la CAN son tan poco representativas en estos rubros que consideramos que no es precisamente China la que causa la afectación, sino sus propias políticas internas de desarrollo.

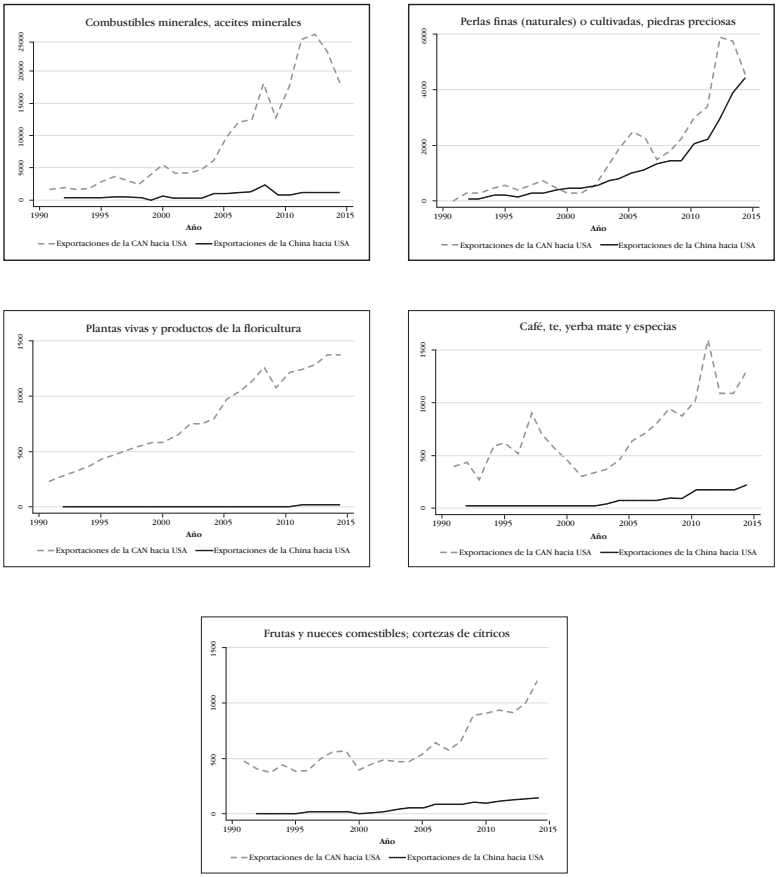
Gráfico 10. CAN: análisis de amenazas de las exportaciones chinas a la CAN (1991-2014)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Las afectaciones a las exportaciones de la CAN por parte de China en Estados Unidos son más bien de productos agroindustriales y especias, así como piedras preciosas. Seguramente si se profundizara el análisis se encontrarían otros desplazamientos, en especial en confecciones o cuero y sus manufacturas.

Gráfico 11. CAN: análisis de amenazas de las exportaciones chinas a Estados Unidos (1991-2014)



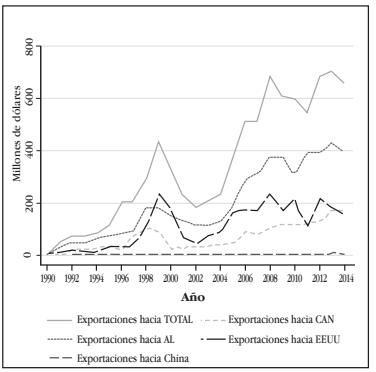
Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

2.6 Exportaciones e importaciones de la CAN por nivel tecnológico

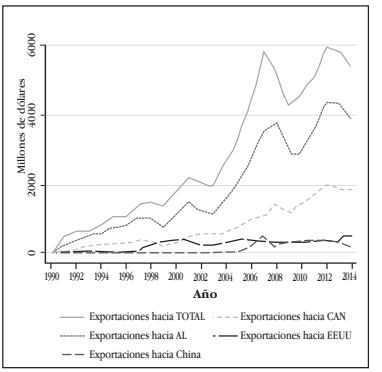
Las gráficas 12 a 14 presentan las exportaciones de niveles tecnológicos bajo, medio y alto de la CAN. La clasificación utilizada es tomada de la base de datos WITS del Banco Mundial. Ésta se sustenta

en el trabajo realizado por Lall.[10] Las categorías establecidas por Lall son mutuamente excluyentes y dividen las exportaciones en cinco grupos diferentes: productos primarios, exportaciones basadas en recursos naturales, manufacturas de baja tecnología, manufacturas de tecnología media y manufacturas de alta tecnología.

Gráfico 12.
CAN: exportaciones de nivel tecnológico Alto (1991-2014)
(Millones de dólares)

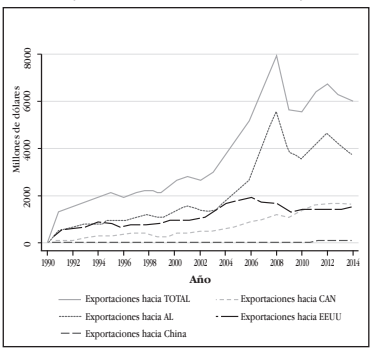


Gráfica 13.
CAN: exportaciones de nivel tecnológico Medio (1991-2014)
(Millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Gráfico 14. CAN: exportaciones de nivel Bajo (1991-2014)
(Millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

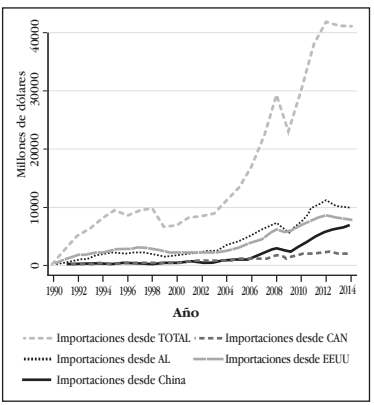
10 S. Lall. 2000. "The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985- 1998", en *Oxford Development Studies* 28, núm. 3, pp. 337-369.

El sector de baja tecnología[11] agrupa, de manera esencial, a los productos de la industria textil y del clúster de la moda, así como a otros sectores, como fundiciones de hierro, cristalería y juguetes. El sector automotor y de maquinaria y equipo representa la mayor parte de los productos de la categoría tecnología media. Por último, en la categoría de tecnología alta se encuentran, sobre todo, equipos de telecomunicación, aeronaves y productos de alta precisión.

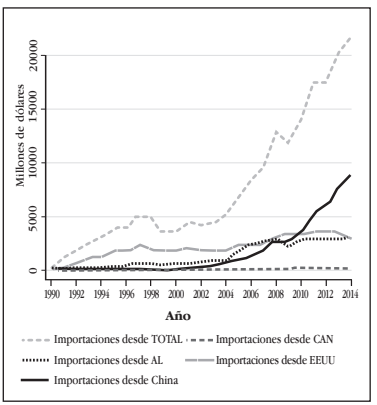
El gráfico 15 muestra el reducido monto de las exportaciones de nivel tecnológico alto exportadas por los países de la CAN. En efecto, en el año de mayores exportaciones de nivel tecnológico alto, éstas no alcanzan los 800 millones de dólares.

Los gráficos 16 y 17 describen la evolución de las exportaciones de la CAN para los niveles tecnológicos bajo y medio respectivamente. Aunque limitado, si se las compara con las exportaciones de bienes primarios, el monto de las exportaciones de estos dos rubros alcanza los 14 000 millones de dólares en el 2008. Cabe destacar que alrededor de 80 % de las exportaciones de niveles tecnológicos bajo y medio tienen como destino América Latina.

Gráfico 15.
CAN: importaciones de nivel tecnológico Medio (1990-2014)
(Millones de dólares)



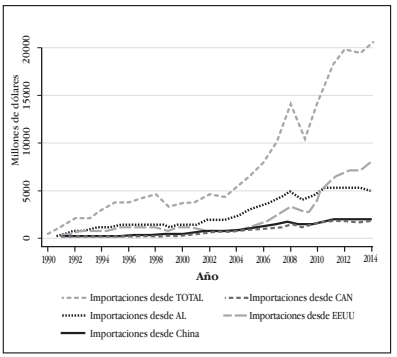
Gráfica 16.
CAN: importaciones de nivel tecnológico Alto (1990-2014)
(Millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

11 Lall (2000) define cada sector según su nivel tecnológico.

Gráfico 17. CAN: importaciones de nivel tecnológico Bajo (1990-2014) (Millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Por el contrario, China es, en términos de participación, el destino menos importante para las exportaciones de niveles bajo, medio o alto. Como lo muestran estos tres gráficos, la CAN no exporta en montos considerables ningún producto con algún contenido tecnológico a esta parte del mundo.

De manera similar, en los gráficos 15, 16 y 17 se presentan las importaciones de niveles bajo, medio y alto. El gráfico 17 muestra que el principal origen de las importaciones de nivel tecnológico bajo era, hasta el 2010, América Latina. Sin embargo, a partir de 2011 China se ha convertido en el principal proveedor de bienes de nivel tecnológico bajo en la CAN.

En lo que respecta a bienes de nivel tecnológico medio, Estados Unidos es el mayor proveedor de la CAN durante todo el periodo estudiado. A pesar del crecimiento importante de China, en 2014 ésta exportaba menos bienes de nivel tecnológico medio que Estados Unidos o el conjunto de América Latina.

Por el contrario, el gráfico 16 muestra el espectacular crecimiento de las importaciones de nivel tecnológico alto provenientes de China. A partir de 2012 China se ha convertido en el mayor proveedor de la CAN. Para el 2015 las exportaciones de nivel tecnológico alto de China hacia la CAN triplican las exportaciones de estos bienes provenientes del conjunto de países de América Latina.

2.7 Concentración de las exportaciones e importaciones de la CAN por regiones

Los gráficos 18, 19, 20, 21, 22 y 23 muestran la concentración de las exportaciones e importaciones de la CAN para los años 1991, 2001 y 2014, según el origen o destino. El grado de concentración corresponde al indicador TC3, que mide el peso de los tres capítulos más exportados / importados sobre el total de cada origen o destino presentado en estas figuras.

Gráfico 18. CAN: importaciones de nivel tecnológico Bajo (1990-2014) (Millones de dólares)

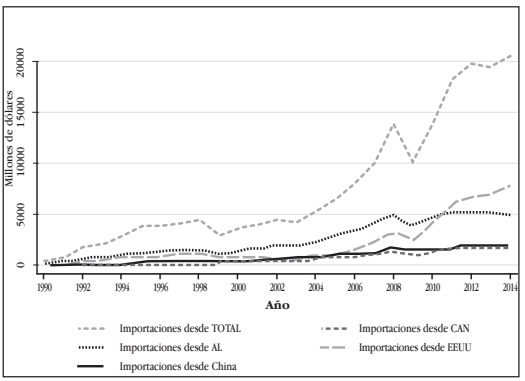


Gráfico 19. CAN: índice de concentración de las exportaciones por regiones (1992) (TC3)

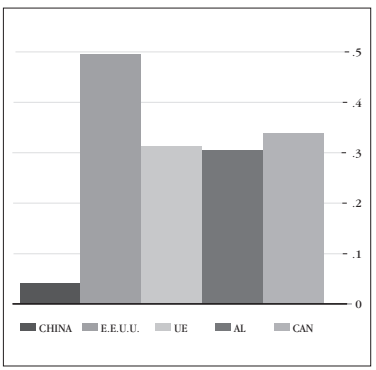


Gráfico 20. CAN: índice de concentración de las exportaciones por regiones (2001) (TC3)

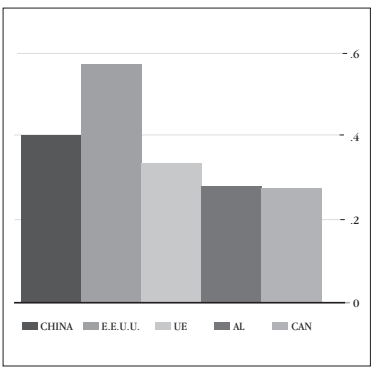
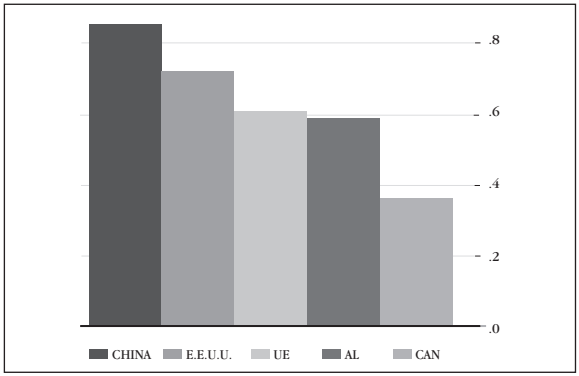


Gráfico 21. CAN: índice de concentración de las exportaciones por regiones (2014) (TC3)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Los gráficos 18, 19 y 20 revelan el impacto de China en la estructura exportadora de la CAN. Mientras China es el mercado en el que las exportaciones de la CAN están más concentradas, la CAN es el mercado en el que las exportaciones de la CAN están menos concentradas. Los tres capítulos más exportados a China evolucionan desde menos del 5 % en 1992 hasta más del 80 % de las exportaciones totales a dicho destino. Por el contrario, los tres capítulos más exportados por países de la CAN a otros países de la CAN representan menos del 40 % de las exportaciones totales a la CAN.

La naturaleza de los tres capítulos más exportados a China es igualmente característica de la relación comercial de los países andinos con China. Los tres capítulos más exportados a China, que representan más del 80 % de las exportaciones totales de la CAN a China son, predominantemente, *commodities*:

(i) Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales.
(ii) Minerales metalíferos, escorias y cenizas.
(iii) Cobre y sus manufacturas.

Por el contrario, el indicador TC3 de las exportaciones de la CAN hacia la CAN está compuesto por capítulos del sector primario, pero también del sector manufacturero:

(i) Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales.
(ii) Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales.
(iii) Plástico y sus manufacturas.

Gráfico 22. CAN : índice de concentración de las importaciones por regiones (1992) (TC3)

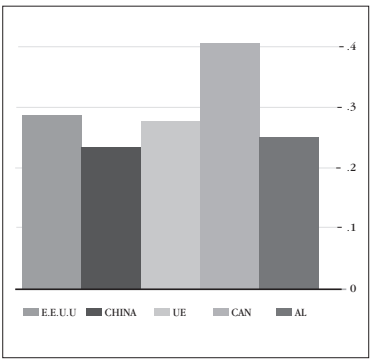


Gráfico 23. CAN : índice de concentración de las importaciones por regiones (2001) (TC3)

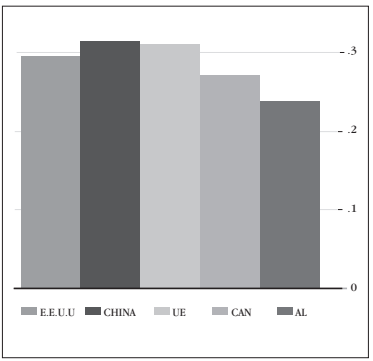
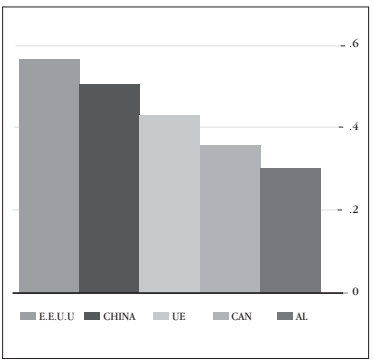


Gráfico 24. CAN : índice de concentración de las importaciones por regiones (2014) (TC3)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

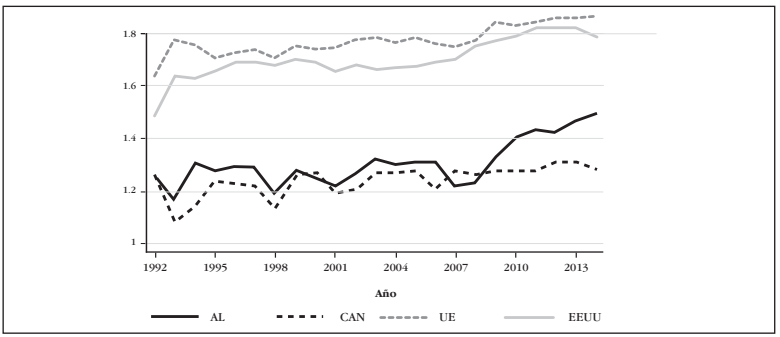
La concentración de las importaciones es menos importante. Tal como se observa en el los gráficos 21, 22 y 23, China y Estados Unidos son los orígenes de las importaciones de la CAN más concentrados

en bienes de valor agregado: principios activos farmacéuticos, bienes de capital y consumo durable. Por el contrario, las importaciones de Mercosur y de América Latina en general son las menos concentradas.

2.8 Índice de similitud de Krugman

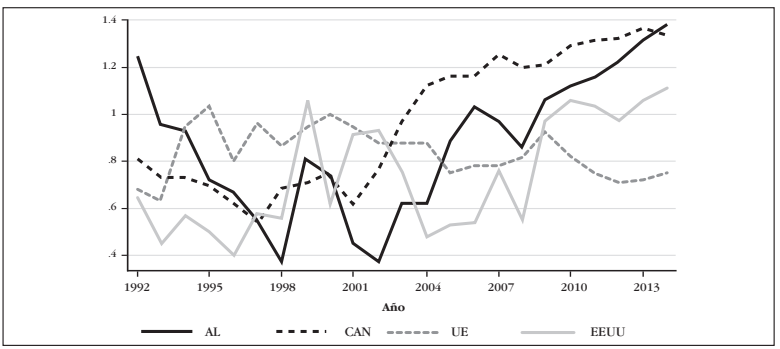
El gráfico 25 calcula el índice de similitud Krugman para China y para la CAN en el periodo 1990-2014, usando el total de las exportaciones. El gráfico 26 muestra los resultados del mismo ejercicio pero utilizando solamente los cinco capítulos más exportados por la CAN a cada país o grupo de países.

Gráfico 25. Índice de Similitud de Krugman CAN-China (1992-2014)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Gráfico 26. Índice de Similitud de Krugman CAN-China de los 5 capítulos más exportados (1992-2014)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Los resultados confirman lo que se observa en otros indicadores calculados en el presente documento. Las exportaciones chinas son muy diferentes a las exportaciones de la CAN.

En efecto, durante todo el periodo estudiado, y sin importar el mercado de destino, el índice de similitud de Krugman es mayor a 1. De los resultados presentados en esta figura se deben también resaltar dos puntos adicionales.

El primero es que el índice muestra una tendencia creciente durante todo el periodo estudiado. En otras palabras, la composición de las exportaciones de la CAN es cada día más diferente a la composición de las exportaciones de China. En el último año incluido en los cálculos, el índice es para varios de los mercados considerados muy cercanos a su valor máximo de 2. Las exportaciones de la CAN son, por lo tanto, por completo diferentes para varios de los mercados considerados.

El segundo punto es que entre más desarrollado es el país de destino, más difieren las exportaciones chinas a las exportaciones de la CAN. Es así que el índice es cercano a 2 cuando se consideran las exportaciones a Estados Unidos y a la Unión Europea, y más cercano a 1.4 cuando se consideran los países de América Latina o del Caribe.

2.9 Constant market share

El análisis de *constant market share* (participación constante en el mercado) permite separar la evolución de las exportaciones de un país en un componente estructural y en otro que intenta captar el cambio en la competitividad del país en cuestión.

Es importante destacar que la metodología aplicada al análisis del *constant market share* ha visto un número de evoluciones y por lo mismo hoy día existen diferentes variantes metodológicas. A la contribución fundamental de Tyszynski[12] le siguieron los aportes de Jepma[13] y de Nyssens y Poullet,[14] entre otros.

12 H. Tyszynski. 1951. "World Trade in Manufactured Commodities, 1899-1950", en *The Manchester School of Economic and Social Studies* 19, núm. 3, pp. 272-304.

13 C. J. Jepma. 1986. *Extensions and Application Possibilities of the Constant-Market Shares Analysis*. Groningen: Rijkusuniversiteit.

14 A. Nyssens y G. Poullet. 1990. "Parts de marché des producteurs de l'UEBL sur les marches extérieurs et intíerieur", en *Cahier* 7. Bélgica: Banque Nationale de Belgique.

importaciones estadounidenses recibidas por el bloque. Sin embargo, el nivel de concentración es ligeramente menor que en el caso de la Unión Europea. En este sentido, los tres principales capítulos de exportación representaron menos del 58.2 % del total de exportaciones hacia Estados Unidos, en los últimos siete años, concentrándose éstas en disposiciones de clasificación especial (25.2 %), combustibles minerales (20.2 %) y perlas finas (12.2 %) (ver cuadro 9).

En cambio, los tres principales capítulos de importación de CARICOM desde Estados Unidos han representado alrededor de una tercera parte del total importado en los últimos diez años. En el 2014 se concentraron en combustibles minerales (18.5 %), reactores (10.7 %) y máquinas eléctricas (6.8 %), para sumar un 36.0 % del total (cuadro 10).

Cuadro 10. CARICOM: índice de concentración de las importaciones de Estados Unidos (1991-2014) (TC3)

Capítulo	Descripción	1991	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
27	Combustibles minerales, aceites minerales	12.7	1.5	4.7	11	15.9	12.2	16.3	16.6	15.7	18.5
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	11.9	21.5	14.8	16.7	14	13.3	10.9	11	11.3	10.7
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	5.7	8.8	9.7	9.3	8.2	8	6.8	6.6	6.5	6.8
Total		30.3	31.8	29.2	37	38.1	33.5	34	34.3	33.5	36

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En cuanto a la diversidad de las exportaciones de la CARICOM hacia China, sobresalen en forma significa las exportaciones que entran en el capítulo 44 correspondiente a madera y carbón vegetal y a manufacturas de madera, mismas que constituyeron 36.2 % para el 2014. De manera conjunta con los productos químicos (20.2 %) y las con las disposiciones de clasificación especial (15.8 %), totalizaron 72.1 % del total de las exportaciones de 2014, el cual es el más alto por-

centaje de concentración de productos de exportaciones entre los principales socios de la CARICOM (cuadro 11).

Cuadro 11. CARICOM: índice de concentración de las exportaciones a China (1991-2014) (TC3)

Capítulo	Descripción	1991	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	0	84	24.1	4.8	32.7	21.8	40.9	33.1	47.9	36.2
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos	0	0	69.3	86.6	0	0	19.9	18.9	0.7	20.2
99	Disposiciones de clasificación especial	0	0	0.1	0	0	16.8	1.4	0.9	2.4	15.8
Total		0	84	93.5	91.4	32.7	38.6	62.2	52.9	50.9	72.1

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Cuadro 12. CARICOM: índice de concentración de las importaciones de China (1991-2014) (TC3)

Capítulo	Descripción	1991	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	3.1	4.2	6.9	9.8	12.2	13.8	10.6	12.5	11.9	16
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	7.5	4.8	9.7	9.5	10.3	14.8	12.8	16.2	15	14.3
73	Manufacturas de fundición, de hierro o acero	4.8	3.4	4.3	5.9	9.9	6	5.6	5.2	6.2	6.7
Total		15.3	12.4	21	25.2	32.4	34.6	29	33.9	33.1	37

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Del lado de las importaciones, los tres principales capítulos de importación desde China también han representado cerca de una tercera

parte de todos los bienes chinos importados. En 2014 consistieron en máquinas y aparatos eléctricos (16.0 %), reactores y calderas (14.3 %), así como manufacturas de hierro y fundición (6.7 %); en conjunto, estos tres productos representaron 37.0 % del total de las importaciones, lo que también refleja una menor concentración en las importaciones en comparación con las exportaciones de China (cuadro 12).

El caso del comercio de la CARICOM con América Latina, a diferencia del comercio con los socios analizados antes, observa una similitud en cuanto al grado de concentración tanto de las exportaciones como de las importaciones. En este sentido, las exportaciones de productos hacia América Latina, como los cereales, han adquirido mayor participación desde el 2011, al desplazar a los combustibles minerales como el principal producto de exportación. Esto se explica sobre todo por las exportaciones de arroz desde Guyana en el contexto del esquema de cooperación comercial de Petro Caribe con Venezuela. En tercer lugar están los bienes clasificados en el capítulo 25, que incluyen sal, azufre y otros. Estos tres capítulos representaron 58.3 % de las exportaciones de 2014.

Cuadro 13. CARICOM: índice de concentración de las exportaciones a América Latina y el Caribe (1991-2014) (TC3)

Capítulo	Descripción	1991	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
10	Cereales	0	0.5	1.3	1	1.4	3	26.9	37.6	39.5	34.4
27	Combustibles minerales, aceites minerales	46.6	40.8	53.7	60	68.9	64.7	16.5	10.3	13.7	16.4
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cemento	2.5	1.7	1.9	0.9	0.9	1	2.9	2.5	3.9	7.5
Total		49.1	43	56.9	62	71.2	68.7	46.3	50.4	57.1	58.3

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

De la misma manera, las importaciones de los productos clasificados en los tres principales capítulos arancelarios provenientes desde América Latina muestran un grado de concentración bastante similar al de las exportaciones de CARICOM hacia ese mercado, pues supe-

ran más del 50 % del total importado anual en los últimos diez años. Sin embargo, hay un producto dominante que corresponde a combustibles minerales (47.5 %), y en mucho menor medida está el plástico y sus manufacturas (3.3 %) y los reactores y calderas (3.0 %) (ver cuadro 14).

Cuadro 14. CARICOM: índice de concentración de las importaciones de América Latina y el Caribe (1991-2014) (TC3)

Descripción	1991	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
Combustibles minerales, aceites minerales	40.8	8.7	58.2	45.5	53.3	45.4	45.6	47.5	51.5	47.5
Plástico y sus manufacturas	2.8	3.4	1.9	2.6	2	3	2.8	2.8	3	3.3
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	3.4	7.3	2.2	2.6	1.6	2.1	2.4	3.5	2.9	3
Total	47	19.4	62.3	50.7	56.9	50.5	50.7	53.8	57.3	53.7

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Si se considera el intercambio comercial por tipo de bienes, así como las exportaciones e importaciones de la CARICOM, se observa que ambas se concentran en productos intermedios para sus socios comerciales. En este aspecto, el mayor intercambio de bienes intermedios se realiza con Estados Unidos, con importaciones y exportaciones promedio de 2 962 mdd y 2 961 mdd, respectivamente. En periodos más recientes, el promedio de intercambio comercial muestra un superávit comercial para la CARICOM, con exportaciones de 4 335 mdd e importaciones de 3 971 mdd (ver cuadro 15).

En el caso del comercio con China, el intercambio comercial experimentó importantes crecimientos, lo cual concuerda con el comercio de otros tipos de bienes. En promedio, las exportaciones resultaron en 53 mdd, y las importaciones en 174 mdd. El promedio de las exportaciones a China durante el período que va de 2001 a 2014 se estimó en 89 mdd, mientras que las importaciones en 277 mdd.

Cuadro 15. CARICOM: exportaciones e importaciones por tipo de bienes y socios comerciales (1991-2014 2001-2014) (Millones de dólares)

Socio comercial	Tipo de bien	1991-2014		2001-2014	
		Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
América Latina y el Caribe	De bienes de consumo	229	416	275	583
	De bienes intermedios	1,004	1,747	1,485	2,500
	De bienes de capital	34	89	51	126
Estados Unidos	De bienes de consumo	310	1,736	294	2,279
	De bienes intermedios	2,961	2,962	4,335	3,971
	De bienes de capital	38	1,038	53	1,297
China	De bienes de consumo	2	159	3	245
	De bienes intermedios	53	174	89	277
	De bienes de capital	0	75	0	123
Unión Europea	De bienes de consumo	212	430	216	540
	De bienes intermedios	977	599	1,302	749
	De bienes de capital	10	373	12	473

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

2.4 Intercambio comercial de productos específicos de la CARICOM

La canasta de bienes exportados por la CARICOM se ha caracterizado por una alta concentración. En 2014, los productos relacionados con el Código Especial de Naciones Unidas sumaron 1 625 mdd; estas exportaciones representan 30 % del total de productos exportados durante el mismo año (cuadro 16). A estos productos le suceden las exportaciones de corindón artificial (537.3 mdd), aceites (494.4 mdd) y oro (471.2 mdd). Las exportaciones de la CARICOM al mundo en 2014 totalizaron 5 422.7 mdd, reduciéndose con respecto a 2001 en 31.8 %.

Cuadro 16. CARICOM: principales productos exportados (1991-2014) (millones de dólares)

Subpartida	Descripción	1991	1995	2000	2001	2005	2008	2010	2014
9999	Código especial de las Naciones Unidas	0.4	0.2	461.1	472	880.8	1,431.80	1,663.60	1,625.80
2818	Corindón artificial,	545.6	306.7	703.9	647.7	920.6	1,251.20	404.6	537.3
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso,	668	722.2	1,684.10	1,530.40	3,077.10	5,741.20	3,976.30	494.4
7108	Oro, incluido el oro platinado, en bruto,	0	15.3	137.9	100.2	80.5	205.5	345.4	471.2
1006	Arroz	0	39.4	57.5	59.9	59.8	153.8	194.4	298.8
2606	Minerales de aluminio y sus concentrados	112.9	0	121.4	172.4	130.5	243.9	243.1	254.7
3903	Polímeros de estireno en formas primarias	0	0	53.3	71.5	115.7	150.2	104.1	169.8
306	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos	3.4	52.5	160.8	135	166	147.4	134.5	158.7
1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa	121.7	97.9	310.6	243.4	314.5	315.1	185.4	151.9
2208	Alcohol etílico sin desnaturalizar c	30.3	8.3	100.3	120.5	124.7	179.4	128.7	142.4
Resto de productos		1,722.00	1,637.00	3,606.10	4,396.60	7,531.90	14,885.10	7,687.80	1,118.00
Total		3,204.30	2,879.50	7,397.00	7,949.70	13,402.20	24,704.70	15,067.80	5,422.70

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Cuadro 17. CARICOM: principales productos importados (1991-2014) (millones de dólares)

Subpartida	Descripción	1991	1995	2000	2001	2005	2008	2010	2014
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto	240.1	128.1	1,005.90	1,319.00	2,978.90	4,875.20	2,573.10	3,877.70
2709	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	342.5	0	1,259.60	938.2	1,912.60	4,011.70	2,663.40	645.5
8703	Automóviles de turismo y demás vehículos automóvil	117	111.1	500.8	427.9	707.3	715.6	485.9	477.6
9999	Código especial de las Naciones Unidas	34	7.5	280.6	366.8	527.8	789.6	372.4	365.7
3004	Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar	41.8	38	188.3	200.7	298.5	444.8	435.5	285.4
8704	Vehículos automóviles para transporte de mercancía	59.1	38.4	191.4	168.8	260.1	404.5	242	206.1
2106	Preparaciones alimenticias no especificadas	10.3	11.4	84.9	86.1	129	143.1	187.7	164.6
3923	Artículos para el transporte o envasado, de plásti	16.8	23.5	94.1	92.5	151.2	171.5	170.3	158.4
2711	Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos	15	14.4	62.5	58.3	106.4	189.5	138.1	155
8471	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamie	20.2	40.1	156.1	162.3	199	218.9	151.8	151.8
Resto de productos		2,811.80	2,592.60	8,839.10	9,085.90	11,800.50	16,540.90	13,266.80	10,726.50
Total		3,708.50	3,005.20	12,663.40	12,906.60	19,071.30	28,505.20	20,687.00	17,214.50

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Cuadro 18. CARICOM: exportaciones a China (1991-2014) (millones de dólares)

Subpartida	Descripción	1991	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
2818	Corindón artificial	0	0	6.1	102.2	0	0	9.7	9.3	0	20.4
4403	Madera en bruto, incluso descortezada	0	0	0.6	2	0.4	3.4	9.6	7	9.6	17.1
9999	Código especial de las Naciones Unidas	0	0	1.3	1.4	14.8	9.7	0.7	0.5	0.9	16
7204	Desperdicios y desechos (chatarra)	0	0	0	4.7	3.7	3.3	10	0.3	6.3	11.3
4404	Flejes de madera; rodrigones hendidos	0	0	0	0.7	5.9	4	3.1	3.5	4.3	10.6
9021	Artículos y aparatos de ortopedia	0	0	0	0.1	0.4	1.8	4.4	4.8	10	10.1
4409	Madera, incluidas las tablillas y frisos	0	0	0	0	0.2	2.4	2.9	2	2.5	6.1
4407	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente	0	0	0.3	1.6	5.5	2.8	4.2	3.7	2.2	2.7
2606	Minerales de aluminio y sus concentrados	0	0	0	0	0	0	0.1	13.8	0	1.5
3915	Desechos, desperdicios y recortes, de plástico	0	0	0	0	0	0.5	0.2	0.2	0.3	0.9
Subtotal		0	0	8.3	112.8	30.9	27.8	44.9	45.1	36.1	96.8
Total exportaciones hacia China		4.6	0.5	9	118.1	42.8	57.7	48.5	49.3	39	101.2
Total exportaciones		3,204.00	3,351.00	7,397.00	13,402.00	24,705.00	15,068.00	5,966.00	6,058.00	5,973.00	5,423.00
Porcentaje		0.1	0	0.1	0.9	0.2	0.4	0.8	0.8	0.7	1.9

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Por otra parte, las importaciones de la CARICOM totalizaron 17 214.5 mdd en 2014, y estuvieron compuestas principalmente por productos relacionados con aceites de petróleo (3 877.7 mdd), aceites crudos (645.5 mdd) y automóviles (477.6 mdd). El saldo comercial deficitario de la CARICOM con el resto del mundo ha crecido desde la década de 1990 - 1999, y para el 2014 dicho déficit comercial era de 11 791.8 (cuadro 17).

La presencia de la CARICOM como exportador al mercado de China es prácticamente inexistente. En 2014 dichas exportaciones ascendieron a 101.2 mdd, su mayor valor desde el 2005, cuando ascendieron a 118.1 mdd. En ambos años la partida 2818, correspondiente a corindón artificial, constituyó el producto principal de exportación, seguido por la madera en bruto, que en el 2014 alcanzó su máxima cifra con 17.1 mdd. En tercer lugar han estado los bienes clasificados en la partida "especiales" del Código Especial de las Naciones Unidas (9999), con 16.0 mdd (cuadro 18). Sin embargo, cabe destacar que las exportaciones desde la CARICOM hacia China están en proceso de crecimiento, al pasar de 9.0 mdd en el año 2000 a 101.2 mdd en el 2014. En base al análisis a cuatro dígitos de las partidas exportadas hacia China, podemos inferir que en el 2014, se operó una cierta desconcentración, pues al menos seis partidas exportaron más de 10 mdd.

En lo que se refiere a las importaciones de la CARICOM desde el mercado chino, éstas han mostrado un dinamismo muy superior a las exportaciones desde el bloque caribeño hacia China, pues pasaron de 26.2 mdd en 1991 a 927.1 mdd en 2014, habiendo sobrepasado por dos años los 1 000 mdd (cuadro 19). Como se planteo en un apartado anterior, el impacto de la crisis financiera en el comercio desde China a CARICOM, si bien provocó una disminución, no lo hizo en el mismo grado que con otros socios comerciales y ha tenido una más rápida recuperación, lo que hace pensar que ha habido cierto desplazamiento de las importaciones de bienes estadounidenses, europeos y latinoamericanos, por manufacturas chinas. En términos de productos chinos importados, 48.1 mdd correspondieron a aparatos de radiotelefonía, 37.2 mdd consistieron en neumáticos de caucho y 24.1 mdd en baúles y maletines.

Cuadro 18. CARICOM: exportaciones a China (1991-2014) (millones de dólares)

Partida	Descripción	1991	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
8525	Aparatos emisores de radiotelefonía	0	0	0	8	12.3	18.5	17.2	16	26.7	48.1
4011	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho	0	0.1	4.3	13.5	30	33.1	30.4	46.4	32.8	37.2
4202	Baúles, maletas (valijas), maletines	0	0.5	1.9	6	8.6	14.2	5.8	6.9	6.7	24.1
8471	Maquinas para tratamiento y procesamiento	0	0	3.3	7.9	11.4	21	24.8	61.5	21.1	22.7
8517	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	0	0	4.6	3.3	45.5	44	11	21.1	16.6	21.6
7228	Barras y perfiles, de los demás aceros aleados	0	0	0	0.9	31.4	2	1.8	3.1	12.8	20.9
7308	Construcciones y sus partes	0.1	0.1	0.6	2.7	17.3	13.6	12.6	8.9	11.9	19.2
6404	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural	0	1.1	2.7	7.1	7.8	21.2	6.6	6.6	6.9	17.9
6402	Los demás calzados con suela y parte superior de c	0.5	1.7	5.4	11.9	12.5	19.2	7.8	9.1	8.5	15
9403	Los demás muebles y sus partes	0	0.1	1.8	14.5	27.2	27.1	13.8	14.8	12.9	13.9
Subtotal		0.8	3.7	24.7	75.8	203.9	213.8	131.9	194.6	156.8	240.5
Total Importaciones desde China		26.2	30.1	158	491.4	1,153.20	1,000.90	726	900.3	834.1	927.1
Porcentaje respecto a total importaciones		0.7	0.9	1.2	2.6	4	4.8	4.3	5.2	5	5.4

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

2.5 Comercio intra industrial

Para el análisis de esta sección se utiliza el índice de comercio inter industrial que compara los flujos comerciales de un país o región con alguna contraparte. El índice asume valores que van de 0 a 1, donde cero implica total disimilitud en el comercio y 1 representa total igualdad. Del lado de la similitud en el intercambio comercial, CARICOM presenta flujos altamente similares a los del resto del mundo en el comercio de pinturas, plantas y semillas (0.865 para cada renglón), jugos de frutas (0.857) y carnes de pescado (0.855). En este sentido, cabe destacar que los diez productos principales en los que la CARICOM presentan alta similitud en relación con el resto del mundo, y ocho constituyen productos alimenticios (ver cuadro 20).

Cuadro 20. CARICOM: índice de comercio intraindustria para periodos seleccionados (promedio)

Subpartida	Descripción	Promedio 1991-2014	Promedio 2001-2014
3210	Las demás pinturas y barnices; pigmentos al agua	0.844	0.865
1211	Plantas, partes de plantas, semillas	0.786	0.865
2009	Jugos de frutas u otros frutos, incluido el mosto	0.773	0.857
304	Filetes y demás carne de pescado, incluso picada	0.775	0.855
301	Peces vivos	0.577	0.811
2008	Frutas, nueces y demás partes	0.763	0.809
904	Pimienta del género Piper, Capiscum	0.751	0.803
1006	Arroz	0.73	0.797
2206	Las demás bebidas fermentadas	0.742	0.786
804	Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates	0.582	0.784

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En lo que se refiere al comercio intra industrial, los mayores índices entre la CARICOM y Latinoamérica se presentan para el comercio de

aparatos y dispositivos eléctricos, porcinos vivos y alcohol etílico sin desnaturalizar (cuadro 21).

Cuadro 21. CARICOM: índice de comercio intraindustria con América Latina y el Caribe (1991-2014)

Partida	Descripción	1991	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2010	2011	2012	2013	2014
8419	Aparatos y dispositivos eléctricos	0	0.17	0.27	0.78	0.62	0.23	0.86	0.51	0.25	0.39	0.9	1
103	Animales vivos de la especie porcina	-	-	0	0	0	0.84	0.88	0.77	-	0	0	0.99
2207	Alcohol etílico sin desnaturalizar	0	0.89	0.06	0.05	0.03	0.04	0.05	0.04	0	0	0	0.99

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En el caso del intercambio con Estados Unidos, las mayores conexiones intra industriales se ubican en el comercio de flejes de madera, escorias y ceniza, y el alcohol etílico (cuadro 22). El índice del intercambio intra industrial en lo que se refiere al alcohol etílico con ese país muestra altos valores de manera consistente a partir de 1995.

Cuadro 22. CARICOM: índice de comercio intraindustria con Estados Unidos (1991-2014)

Partida	Descripción	1991	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2010	2011	2012	2013	2014
4404	Flejes de madera; rodrigones hendidos; estacas	0	0.12	0.1	0.04	0	0.12	0.17	0.52	0.6	0.72	0.73	1
2621	Las demás escorias y cenizas, incluidas las ceniza	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0.01	0	0.99
2208	Alcohol etílico	0.13	0.89	1	0.94	0.93	0.76	0.71	0.97	0.98	0.93	0.91	0.99

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Similar a los patrones de comercio analizados previamente, el comercio intra-industrial entre China y CARICOM era prácticamente inexistente a principios de los años noventas del siglo pasado, fortale-

ciéndose con los años, particularmente en la década de 2000 (cuadro 23). Los productos de mayor intercambio son el pescado (0.94), los moluscos e invertebrados acuáticos (0.90) y el alcohol etílico (0.77).

Cuadro 23. CARICOM: índice de comercio intraindustria con China (1991-2014)

Partida	Descripción	1991	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2010	2011	2012	2013	2014
305	Pescado seco, salado o en salmuera; pescado ahumado	-	-	0	0	0	0.17	0	0.03	0	0	0.01	0.94
307	Moluscos e invertebrados acuáticos	0	-	-	0.5	0.85	0	0	0	0	0.28	0	0.9
2208	Alcohol etílico sin desnaturalizar	-	0	0.01	0.75	0.44	0	0	0.06	0.36	0.05	0.07	0.77

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En cuanto a la Unión Europea, para el año 2014 tenemos que las preparaciones para salsa son el principal producto de comercio intra industrial junto con las hortalizas y las manufacturas de yeso (ver cuadro 24).

Cuadro 24. CARICOM: índice de comercio intraindustria con la Unión Europea (1991-2014)

Partida	Descripción	1991	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2010	2011	2012	2013	2014
2103	Preparaciones para salsas y salsas preparadas	0.48	0.92	0.79	0.82	0.96	0.98	0.97	0.87	0.98	0.98	0.97	0.99
713	Hortalizas de vaina secas, sin cáscara	0	0.17	0.98	0.68	0.38	0.25	0.82	0.56	0.46	0.02	0.68	0.99
6809	Manufacturas de yeso	0	0	0	0	0	0.12	0	0.03	0.05	0.02	0	0.96

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

2.6 Cambios en la participación (*constant market share*)

La participación de China como parte de las exportaciones e importaciones de CARICOM también se nota en el cambio de su participación (cuadro 25). Del lado de las exportaciones de CARICOM, el crecimiento de las mismas hacia China fue de 73.1 % en 2014, en relación con el 2001. La participación de China fue la de mayor crecimiento en la región como destino de las exportaciones de CARICOM, seguida de la de la Unión Europea (17.6 %). Por otro lado, todas las regiones sujetas a análisis disminuyeron en su participación, incluidos los países de CARICOM.

Similar a las exportaciones, el crecimiento en la participación de mercado de los productos chinos en los países miembros de CARICOM fue de 71.3 %, seguido de las importaciones provenientes de CARICOM (36.7 %). No obstante, el resto de regiones experimentó caídas en su participación total como origen de las importaciones de CARICOM, siendo la disminución de la Unión Europea la más estrepitosa (58.2 %).

2.7 Amenazas desde China

Como se vio en el apartado anterior, el aumento del comercio de China con la CARICOM ha sido sostenido, y aunque está por debajo del total general con respecto a otros socios, en varios productos podría ir desplazando a otros socios comerciales del bloque caribeño. En esta sección se analizan los productos en los que potencialmente China podría desplazar a otros socios comerciales utilizando el indicador de amenaza basado en Rebizo (2005), el cual compara el peso relativo de las exportaciones de un producto entre dos países. Para este indicador, valores mayores a 1 indican que China representa una mayor amenaza para el producto sujeto a análisis. Cabe mencionar que este indicador de amenaza se basa en un criterio exclusivamente cuantitativo y, por tanto, no informa acerca de la calidad de los bienes provenientes, tanto de China como de otros países.

En función a lo anterior, en el cuadro 26 tenemos que para América Latina y el Caribe, el principal desplazamiento en el mercado de la CARICOM por efecto del comercio de China podría venir de las importaciones de plomo y seda, dados los muy altos valores en los

Cuadro 25. CARICOM: análisis constant market share, total, intra y por principales socioes en 2014 (con base en las participaciones relativas de 2001) a/

Región	Exportaciones a:				Importaciones de:				Comercio total con:			
	Real (1)	Estimado (2)	(3)=(1)-(2)	(4)=(3)/(1)	Real (1)	Estimado (2)	(3)=(1)-(2)	(4)=(3)/(1)	Real (1)	Estimado (2)	(3)=(1)-(2)	(4)=(3)/(1)
	(Millones de dólares)			(En %)	(Millones de dólares)			(En %)	(Millones de dólares)			(En %)
CARICOM	690	940	-249	-36.2	2,640	1,672	968	36.7	3,330	2,855	475	14.3
América Latina y el Caribe	687	1,258	-571	-83.2	2,873	2,985	-113	-3.9	3,560	4,432	-872	-24.5
EEUU	1,744	2,079	-335	-19.2	7,900	7,959	-59	-0.7	9,644	9,784	-140	-1.5
China	101	27	74	73.1	927	266	661	71.3	1,028	260	768	74.7
Unión Europea	959	791	168	17.6	1,386	2,193	-807	-58.2	2,346	3,043	-697	-29.7

a/ Los valores estimados, se calcularon suponiendo que las cuotas de mercado de 2001 se mantuvieron inalteradas en 2014.

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

índices de amenaza, con valores de 524.0 y 282.1 respectivamente, que se presentan para el 2014.

Cuadro 26. CARICOM: índice de amenaza China-América Latina y el Caribe (1991-2014)

Partida	Descripción	1991	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
78	Plomo y sus manufacturas	0	0	0.4	0.2	0.1	0.2	360.8	298.6	489.4	524
50	Seda	-	-	-	29.4	6.7	8.1	925	11	3.3	282.1
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas	10.4	1.3	14.4	14.1	38.2	31.4	27.2	7.4	55.2	56.6
91	Aparatos de relojería y sus partes	17.5	40.1	49.3	30.5	23	21	14	31.3	27.1	26.8
05	Los demás productos de origen animal	-	-	67.5	6	0.6	0.1	12.1	34.4	19.3	22.3

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Sin embargo, las amenazas chinas al comercio de Estados Unidos arrojan índices menos altos que para Latinoamérica, como bien se puede observar en el cuadro 27. En este aspecto, la principal competencia de Estados Unidos en relación con las importaciones de la CARICOM provenientes de China proviene del tabaco, las manufacturas de cuero, el plomo y los filamentos sintéticos.

Cuadro 27. CARICOM: índice de amenaza China-Estados Unidos (1991-2014)

Partida	Descripción	1991	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	9.9	0.1	0	0.3	0.4	1	1.2	0.1	0.2	19
42	Manufacturas de cuero	4.7	13.9	7	7.8	4.5	6.5	3.6	3.5	3.8	12.2
78	Plomo y sus manufacturas	0	0.2	4.1	3.9	1	5.4	6.4	3.2	15.7	11.5
54	Filamentos sintéticos o artificiales	2.2	3.8	15.9	17.4	12.7	9.6	6.6	10.3	11.8	11.4
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir	0.4	15.7	2.5	7.5	7.4	9.5	4.8	3.6	3.4	8.9

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En el caso de la Unión Europea, las amenazas de la penetración del comercio chino en la CARICOM son un poco mayores que en el caso de Estados Unidos, y estas están principalmente relacionadas con productos como artículos de plumas, plomo y manufacturas; tejidos de punto y calzado, como se puede observar en el cuadro 28.

Cuadro 28. CARICOM: índice de amenaza China-Unión Europea (1991-2014)

Partida	Descripción	1991	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas	195.8	396.6	194.3	126.9	91.6	78.5	58.6	35.5	125.7	55.9
78	Plomo y sus manufacturas	0	0.3	2.9	5.3	3.2	4.3	2.3	0.5	2.6	35.5
60	Tejidos de punto	10	108.3	16.9	17.5	7.2	10.4	7.3	10.1	16.6	19.9
64	Calzado, polainas y artículos análogos	20.4	58.2	28.8	32.6	17.2	29.6	11.5	9.4	12.9	17.1
54	Filamentos sintéticos o artificiales	16.6	4	21.5	12	11.3	10.8	18	10.7	15.8	13.1

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Sin embargo, a juzgar por la magnitud de los coeficientes de índice de amenaza, las principales para la producción al interior de los

Cuadro 29. CARICOM: índice de amenaza China-CARICOM (1991-2014)

Partida	Descripción	1991	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	69.1	0.1	0	0	0	0.1	94	0.5	5,673.20	925.2
52	Algodón	31.3	32.7	58.6	23.5	25.1	994.9	1,368.10	10,103.50	4,245.90	736.2
58	Tejidos especiales	259.6	5.6	35.5	57.7	14.6	863.3	604.2	2,399.30	502.7	573.7
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas	-	15.6	22.5	24.8	40	440.7	152.7	163.8	497.4	507
64	Calzado, polainas y artículos análogos	4.3	152.9	130.6	235.6	182.2	542.4	132.1	124	137.2	435

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

propios países de la CARICOM se centran en especial en los productos relacionados con el tabaco, el algodón, los tejidos especiales y las telas, como se observa en el cuadro 29.

2.8 Comercio de productos según nivel tecnológico

En lo que respecta al intercambio de productos de nivel tecnológico medio y alto (contenidos en los capítulos 84 al 90 del Sistema Armonizado), el saldo comercial de la CARICOM en relación con los socios comerciales fuera de la región es mayormente deficitario. Sin embargo, el intercambio comercial entre miembros del CARICOM de este tipo de productos es mayormente exportador.

En términos de los flujos totales para productos tecnológicos, en el 2014 72.2 mdd fueron comercializados entre miembros de la CARICOM (cuadro 30). Entre países miembros de la CARICOM, Trinidad y

Cuadro 30. CARICOM: comercio total intra-CARICOM de los capítulos 84 al 90 (1991-2014) (millones de dólares)*

País	1991	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
Antigua y Barbuda	0.9	1.1	0.9	1.3	1.9	0.8	0.9	5.2	0.8	0.8
Bahamas	0	0.1	0.2	0.7	0.7	12.8	0.3	0.7	0.5	0.3
Barbados	3.4	3.9	5.6	19.2	12.4	5.4	3.1	10.3	4.3	6.5
Belice	0.2	0.2	0.3	0.7	2	1.7	0	0.2	0.1	0.1
Dominica	0.1	0.6	0.4	1.6	2	0.5	0.2	0.4	0.5	0.6
Granada	0.8	1.6	2.5	3.7	4.7	1	0.6	0.4	0.3	0.8
Guyana	2.8	4.9	3.1	5.5	7.9	4	5.2	7.4	4.3	0.9
Haití	0.1	0.1	0.2	0.5	1.1	1.3	0.1	0	0.1	0.2
Jamaica	6.3	7	5.7	9.9	11.3	5.1	9	11.4	4.4	3.1
Montserrat	0	0.3	0	0.1	0.2	0	0	0	0	0
Santa Lucía	0.9	1.9	2.8	3.3	9.3	3	1.2	2.3	0.8	0.8
Saint Kitts y Nevis	0.2	0.4	0.4	0.9	0.8	0.5	0.3	0.5	0.4	0.7
San Vicente	0.1	0.2	2	7.4	4.9	1.5	1.6	1.3	0.6	1
Surinam	0	0.1	0.8	2.4	3.2	2.7	2.4	3.3	0.8	0.8
Trinidad y Tobago	11.5	5.7	36.1	26.9	42	33.9	71.7	66.3	132.4	55.6
Total	27.4	28.1	60.9	83.9	104.5	74.4	96.6	109.7	150.3	72.2
Porcentaje respecto a total CARICOM	2.5	2.3	1.6	1.7	1.6	1.5	2.8	3	4.1	1.9

*Nota: se refiere al comercio entre países CARICOM

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Tobago es el Estado que más ha participado en dichos intercambios, con un total de 55.6 mdd. El comercio de estos productos al interior de la región ha crecido en forma consistente, si se considera que en 1991 el total comercializado fue de apenas 27.4 mdd. En 2008, el comercio total fue de 104.5 mdd, pero descendió de manera estrepitosa hasta llegar a 74.4 mdd en 2010.

La participación del comercio intra industrial en el total comerciado dentro de la CARICOM ha sido relativamente baja con respecto al total, al pasar de 2.5 % del total comerciado en 1991 a 1.6 % en el año 2000. En 2014, la participación de estos productos en el total se ubicaba en 1.9 %.

Por un lado, las exportaciones entre países de la CARICOM de productos de los capítulos 84 al 90 totalizaron 67.4 mdd en 2014, lo cual se explica principalmente por las exportaciones de Trinidad y Tobago que totalizaron 54.4 mdd para el mismo año (cuadro 31).

Cuadro 31. CARICOM: exportaciones intra-CARICOM de los capítulos 84 al 90 (1991-2014) (millones de dólares)*

País	1991	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
Antigua y Barbuda	0.7	0.4	0.3	0.2	0.8	0.5	0.7	4.8	0.6	0.5
Bahamas	0	0.1	0.2	0.5	0.3	12.7	0.2	0.4	0.4	0.3
Barbados	0.3	1.3	2.5	11.8	8.1	3.6	3.1	9	4.2	6.4
Belice	0	0	0.1	0.3	0	0.8	0	0.2	0.1	0.1
Dominica	0	0.2	0.2	1	0.3	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3
Granada	0.4	0.2	0	0.2	0.2	0.2	0.3	0.2	0.1	0.4
Guyana	1.9	1.6	0.4	1.8	1.4	0.7	0.9	5.5	3.6	0.4
Haití	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.2
Jamaica	2.5	2	1.7	1.2	1.6	1.5	2.2	3.6	4.1	2.4
Montserrat	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Santa Lucía	0.1	0.3	0.5	1.3	1.5	1.6	0.9	1.9	0.4	0.5
Saint Kitts y Nevis	0	0.1	0	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.4
San Vicente	0	0.2	0.6	0.4	0.5	0.1	0.1	0.6	0	0.3
Surinam	0	0	0.1	0.3	0.7	0.6	2.2	2.2	0.7	0.8
Trinidad y Tobago	9.3	5.7	28.2	25.1	39.5	29.8	35	44.6	131.2	54.4
Total	15.4	12	34.6	44.3	55	52.5	45.8	73.4	145.8	67.4
Porcentaje respecto a total CARICOM	1.5	1.1	1	0.9	0.9	1.1	1.4	2.1	4	1.8

*Nota: se refiere al comercio entre países CARICOM

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Las exportaciones de estos productos han crecido de manera sostenida desde 1991, y en el 2013 llegaron a alcanzar unos 145.8 mdd. En cambio, las importaciones han experimentado un descenso considerable, al pasar de 12.0 mdd en 1991, a 26.3 mdd en 2000, a 50.8 mdd en 2011, para caer luego en 2014 a unos 4.8 mdd (ver cuadro 32).

Cuadro 32. CARICOM: importaciones intra-CARICOM de los capítulos 84 al 90 (1991-2014) (millones de dólares)*

País	1991	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
Antigua y Barbuda	0.2	0.7	0.6	1.1	1.2	0.3	0.2	0.3	0.2	0.3
Bahamas	0	0	0	0.2	0.3	0.1	0.1	0.2	0.1	0
Barbados	3.1	2.6	3.1	7.4	4.3	1.8	0.1	1.3	0.1	0.1
Belice	0.2	0.2	0.2	0.4	2	0.8	0	0	0	0
Dominica	0.1	0.4	0.3	0.6	1.7	0.4	0.1	0.3	0.4	0.3
Granada	0.4	1.5	2.4	3.5	4.5	0.8	0.2	0.2	0.3	0.4
Guyana	0.9	3.3	2.7	3.6	6.6	3.3	4.3	2	0.7	0.5
Haití	0.1	0.1	0.2	0.5	1.1	1.3	0.1	0	0	0
Jamaica	3.8	5	4	8.7	9.7	3.6	6.9	7.8	0.3	0.7
Montserrat	0	0.2	0	0	0.2	0	0	0	0	0
Santa Lucía	0.7	1.7	2.3	2	7.8	1.4	0.3	0.4	0.4	0.2
Saint Kitts y Nevis	0.2	0.3	0.4	0.7	0.7	0.4	0.1	0.2	0.2	0.3
San Vicente	0.1	0	1.4	7	4.4	1.4	1.6	0.7	0.5	0.8
Surinam	0	0.1	0.7	2.1	2.6	2.1	0.1	1.1	0.1	0
Trinidad y Tobago	2.2	0.1	7.9	1.8	2.5	4.1	36.8	21.7	1.2	1.2
Total	12	16.1	26.3	39.6	49.5	21.9	50.8	36.3	4.5	4.8
Porcentaje respecto a total CARICOM	30.2	20	16.2	15.6	10.3	16.8	30.4	28.9	7.2	5.2

*Nota: se refiere al comercio entre países CARICOM

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

El peso de estos productos en el total de exportaciones de la CARICOM es bajo: apenas 1.8 % en 2014, manteniendo un peso similar durante el periodo 1991-2014 (siendo 2013 la excepción). En lo que a las importaciones de productos tecnológicos intra CARICOM se refiere, el peso de estos productos experimentó una caída drástica, al

pasar de 30.2 % en 1991 a 16.2 % en el 2000, hasta alcanzar apenas un 5.2 % en el 2014.

En lo que a otros socios comerciales se refiere, las exportaciones de la CARICOM hacia ALC fueron de 16.6 mdd, un retroceso considerable si se toma en cuenta que en 2008 dichas exportaciones fueron de 91.5 mdd (cuadros 33 y 34). En cambio, el total importado desde los países latinoamericanos totalizó 196.3 mdd. En lo que se refiere al intercambio comercial con Estados Unidos el saldo comercial es mucho más deficitario. CARICOM apenas exportó 36.8 mdd en 2014, mientras que importó 1 873.4 mdd.

La entrada de China en el mercado de la CARICOM también se observa en el comercio de este tipo de productos. En este sentido, la

Cuadro 33. CARICOM: exportaciones de los capítulos 84al 90, por países/regiones de destino (1991-2014) (millones de dólares)

Socio	Flujo comercial	1991	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
América Latina y el Caribe	Exportaciones	7	21.6	34.8	95.8	91.5	29	21.5	16.5	3.9	16.6
	Porcentaje	17.6	26.9	21.4	37.8	19.1	22.3	12.9	13.1	6.3	17.9
Estados Unidos	Exportaciones	23.2	29.4	89.6	96.2	323.2	47.9	85.4	52	30.1	36.8
	Porcentaje	58.4	36.7	55.1	38	67.6	36.7	51.1	41.4	48.5	39.6
China	Exportaciones	0	0	0	1.1	2.5	2	4.6	5.9	10	10.2
	Porcentaje	0	0	0	0.4	0.5	1.5	2.7	4.7	16.2	11
Unión Europea	Exportaciones	1.2	19.8	21.2	20.9	26.7	15.2	12.6	13.2	8.5	21.5
	Porcentaje	3	24.7	13	8.2	5.6	11.7	7.5	10.5	13.7	23.2
Total exportaciones		39.8	80.1	162.7	253.5	478.2	130.3	167.2	125.7	62.1	92.8

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Cuadro 34. CARICOM: importaciones de los capítulos 84-90, por países/regiones de origen (1991-2014) (millones de dólares)

Socio	Flujo comercial	1991	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014
América Latina y el Caribe	Importaciones	21.3	45.6	116.1	187.5	235.7	233.2	155.7	198.5	187.2	196.3
	Porcentaje	2	4	3.2	4	3.8	5	4.8	5.6	5.1	5.3
Estados Unidos	Importaciones	244.3	610.7	2,205.20	2,597.30	3,068.20	2,373.60	1,722.20	1,789.80	1,700.50	1,873.40
	Porcentaje	23	53.7	60.7	55	49.2	50.7	53.2	50.4	46.6	50.6
China	Importaciones	3.7	4.5	32.8	125.8	307	324.9	202.8	297.8	280.6	326.8
	Porcentaje	0.3	0.4	0.9	2.7	4.9	6.9	6.3	8.4	7.7	8.8
Unión Europea	Importaciones	236	263.5	505.9	688.9	1,208.40	694.8	542.6	487.5	642.7	524
	Porcentaje	22.3	23.2	13.9	14.6	19.4	14.8	16.8	13.7	17.6	14.2
Total importaciones		1,060.30	1,137.60	3,630.40	4,724.20	6,240.40	4,685.30	3,235.60	3,547.80	3,649.00	3,700.70

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

CARICOM pasó de importar 3.7 mdd en 1991, a importar 326.8 mdd. Por otra parte, las exportaciones de CARICOM a China también van en incremento, aunque no en la misma proporción que las importaciones recibidas, que pasaron de menos de 1 mdd en 1991 a 10.2 mdd en 2014.

En términos de peso en el total del comercio de bienes tecnológicos, China como destino de exportaciones representó en 2014 11.0 % del total. Por su parte, las importaciones que la CARICOM recibe de la nación asiática significan el 8.8 % del total de productos de rubro tecnológico (cuadro 34), que representa un crecimiento considerable. La Unión Europea también es un socio importante en este tipo de productos, desde la cual CARICOM importó 524.4 mdd en 2014, mientras que exportó 21.5 mdd.

2.9 Similitud de exportaciones de los miembros CARICOM

Cuadro 35 - Indice de similitud de las exportaciones a CARICOM, con respecto a China (1991-2014)

Región	1991	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2014
Total	0.39	0.39	0.48	0.51	0.53	0.5	0.47	0.5	0.46	0.48
CARICOM	0.27	0.23	0.19	0.18	0.21	0.18	0.14	0.17	0.14	0.14
América Latina y el Caribe	0.26	0.31	0.21	0.28	0.31	0.27	0.22	0.28	0.25	0.29
EEUU	0.37	0.37	0.52	0.57	0.59	0.58	0.55	0.58	0.56	0.53
Unión Europea	0.35	0.35	0.48	0.55	0.59	0.59	0.52	0.52	0.54	0.53

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

La creciente entrada de los productos chinos a los países de CARICOM podría provocar desplazamientos en otros socios comerciales tradicionales de la región. Para evaluar esto se estimó el Índice de Similitud de Exportaciones, a fin de poder comparar las exportaciones de China con la de otros países o regiones hacia CARICOM. Este índice puede asumir valores que van de cero (0), que significa total igualdad, a dos (2), que significa total igualdad (ver cuadro 35).

En este aspecto, las exportaciones chinas representan una mayor amenaza para los bienes que provienen de CARICOM, dado el valor del índice (0.14). Las regiones de similitud con los productos chinos, en cambio, son Estados Unidos y la Unión Europea (0.53 cada uno).

3. Consideraciones finales

El análisis de indicadores relacionados con el intercambio comercial entre la CARICOM y diversas regiones del mundo refleja patrones de comercio afectados en gran medida tanto por la irrupción de nuevos actores en la escena como por posibles sucesos que afectaran el comercio global.

En la primera parte, se observa que las relaciones de comercio entre la CARICOM y otros socios comerciales fuera de la zona fueron sensiblemente afectadas a partir de 2008 como resultado de la crisis financiera internacional. En tal sentido, tanto el comercio global como los indicadores seleccionados para el análisis muestran cambios drásticos luego de que en dicho año se alteraron las dinámicas de comercio, principalmente entre Estados Unidos y Europa con respecto a la CARICOM.

Sin embargo, este hecho no sólo afectó a Estados Unidos y a Europa, sino que los indicadores analizados dan a entender también una merma sustancial en la capacidad de comercio entre los países miembros de CARICOM. En este sentido, se podría inferir que la crisis económica global no sólo afectó a la demanda de bienes de los socios comerciales de CARICOM, sino también la capacidad productiva de sus miembros.

En segundo lugar, uno de los aspectos más interesantes que se observa en el estudio es la fuerte presencia de China en el comercio regional, una presencia que prácticamente no existía antes del año 2000. La participación de China en el comercio regional mantuvo un crecimiento sostenido desde principios de la década de 2000-2009 y, más importante aún, se vio menos afectada por la crisis económica global que la relación con otros socios comerciales. Este hecho fortaleció la presencia comercial de China en la CARICOM y, aunque no lo hizo en una magnitud tal que le permitiera desplazar a países como Estados Unidos o la Unión Europea como un socio comercial de mayor importancia, logró introducirse en el mercado de la

CARICOM con suficiente impacto para amenazar a ejercer el rol preponderante de dichas naciones en líneas de productos específicos.

La presencia de China en la región del Caribe se ve fortalecida por las distintas alianzas que han realizado los países tanto dentro como fuera de la CARICOM. La apertura de los procesos de diálogo político y de cooperación, acuerdos de comercio, así como la inversión en infraestructura realizada por China en América Latina y el Caribe confirman las intenciones del gigante asiático, tanto de posicionarse dentro del continente americano como de expandir su presencia a nivel global. La región caribeña también se ve beneficiada por la presencia china dada la diversidad de productos que ofrece este mercado; pero las exportaciones chinas dirigidas hacia la CARICOM representan una amenaza para algunas de las exportaciones intra CARICOM.

Por otra parte, el mayor comercio de China hacia la región caribeña también significa que los productos chinos son fuente de competencia para los productos provenientes de CARICOM hacia la región, competencia que es mayor que cualquiera de las regiones analizadas en este documento. En este aspecto, China podría debilitar la posición comercial intra CARICOM, dada la mayor competitividad de sus productos y los crecientes lazos comerciales que China está estableciendo en la región.

El intercambio comercial CARICOM - China puede verse afectado por la desaceleración de la economía del gigante asiático. El *World Economic Outlook* del Fondo Monetario Internacional proyecta tasas de crecimiento de 6.8 % para 2015, 6.3 % para 2016 y 6.0 % para 2017.[9] Si bien se espera que la economía siga creciendo, dicha alza será menor a la que promedió en el periodo 2010-2014 (8.6 %), lo cual implica una disminución de la demanda de *commodities* por parte de China. Por tanto, es conveniente para la CARICOM mantener y fortalecer los lazos comerciales y de ayuda ya establecidos con otros socios comerciales.

9 Datos a marzo de 2016.

Bibliografía

Abdenur, A. E. y D. M. Neto. 2013. "Cooperación china en América Latina. Las implicaciones de la asistencia para el desarrollo", en *Revista de Ciencias Sociales* 47, pp. 69-85.

Arnson, Cynthia J. y Jeffrey Davidow. 2011. "Introducción", en Arnson y Davidow (eds.), *China, Latin America and the United States: The New Triangle.* Washington: Woodrow Wilson International Center for Scholars, Institute of the Americas, Chinese Academy of Social Sciences, pp. 1-6.

Avendaño, Lilliana L. 2015. "La IED china y su dinámica de expasión: aspectos regionales y sectoriales", en Enrique Dussel Peters (coord.). *América Latina y el Caribe y China. Economía, comercio e inversión 2015*. México: Red ALC-China, UDUAL, UNAM, CECHIMEX, pp. 379-398.

Banco de Desarrollo de América Latina (CAF)), Fundación EU-LAC&GIGA (Instituto Alemán para Estudios Globales y Regionales) . 2015. *China, América Latina y la Unión Europea. ¿Una relación triangular?* Alemania: Fundación EU-LAC&GIGA.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). 2010. *Ten years alter the Take-off. Taking Stock of China-Latin America and the.* Washington, D. C.: BID.

Bernal, R. L. 2010. "The Dragon in the Caribbean: China-CARICOM Economic Relations", en *Round Table* 408, pp. 281-302.

Bernal, R. L. 2013. "China's Rising Investment Profile in the Caribbean", en *Inter-American Dialogue* 23, pp. 1-7.

Bittencourt, Gustavo. 2012. "Introducción", en Gustavo Bittencourt (coord.), *El impacto de China en América Latina: comercio e inversiones.* Uruguay: Red Mercosur de Investigaciones Económicas, pp. 25-42.

Blázquez-Lidoy, J., J. Rodríguez y J. , J. Santiso. 2006. "¿Ángel o demonio? Los efectos del comercio chino en los países de América Latina", en *Revista de la CEPAL* 90, pp. 17-43.

Bonilla, Adrián y Paz Milet. 2015. "Los impactos de China en las relaciones internacionales de América Latina y el Caribe", en Bonilla y Milet (eds.), *China en América Latina y el Caribe: escenarios estratégicos subregionales.* Costa Rica: FLACSO, CAF, pp. 9-19.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2004. *Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica.* México: CEPAL.Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2010. *La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica.* Santiago de Chile: CEPAL.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2011. *La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial.* Santiago de Chile: CEPAL.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2015/a. *América Latina y el Caribe y China: hacia una nueva era de cooperación económica.* Santiago de Chile: CEPAL.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2015/b. *La Unión Europea y América Latina y el Caribe ante la nueva coyuntura económica y social.* Santiago de Chile: CEPAL.

Creutzfeldt, B. 2013. "América Latina en la política exterior china", en *Papel Político* 2, pp. 599-611.

Dong, J. 2015. "Key Actors in Economic Relations between China and the Caribbean", en en Dussel Peters, Enrique y Ariel C. Armony (coord.), *Beyond Raw Materials: Who are the Actors in the Latin American and Caribbean- China Relationship*. Buenos Aires: Red ALC-China, pp. 205-215.

Ellis, Evan. 2013.*The Strategic Dimension of Chinese Engagement with Latin America*. Washington, D. C.: William Perry Center for Hemispheric Defense Studies. Ellis, Evan. 2015. "China's Activities in the Americas. Hearing on China's Advance in Latin America and the Caribbean". En: HYPERLINK: [http://docs.house.gov/meetings/FA/FA07/20150910/103931/HHRG-114-FA07-Wstate-EllisE-20150910.pdf] y [http://docs.house.gov/meetings/FA/FA07/20150910/103931/HHRG-114-FA07-Wstate-EllisE-20150910.pdf]. Consultado el 9 de marzo de 2016.

Estevadeordal, A., M. Mesquita y T. Kahn. 2014. *Inversiones de ALC en China: un capítulo nuevo en las relaciones entre ALC y China.* Washington, D. C.: BID.

Gallagher, K. P. y R. Porzecanski. 2008. "China Matters. China´s Economic Impact in Latin America", en *Latin America Research Review* 1, pp. 185-200.

González, Juan Miguel y Laneydi Martínez. 2015. "Las relaciones de los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM) con China: ¿David vs Goliat?", en Bonilla y Milet (eds.), *China en América Latina y el Caribe: escenarios estratégicos subregionales.* Costa Rica: FLACSO, CAF, pp. 275-316.

Jenkins, R. 2009. "El impacto de China en América Latina", en *CIDOB D´afers Internacionals* 85/86, pp. 251-272.

Jinfu, Du. 2010. *China Statement to Caribbean Development Bank BOG-40. Collection of Internet articles on China's growing presence in the Caribbean*. En: [http://www.normangirvan.info/wp-content/uploads/2011/05/china-in-the-caribbean-2007-2011.pdf]. Consultado el 9 de marzo de 2016.

Joseph-Harris, Serena. 2015. *China-Caribbean Economic and Trade Relations and Implications for the United States : The Way Ahead. T Hearing on China's Advance in Latin America and the Caribbean*. En: [http://docs.house.gov/meetings/FA/FA07/20150910/103931/HHRG-114-FA07-Wstate-Joseph-HarrisS-20150910.pdf]. Consultado el 9 de marzo de 2016.

Kay, S. y G. Canavire-Bacarreza. 2011. "El comercio estrecha vínculos entre China y América Latina", en *EconSouth* 2, pp. 1-5.

Lan, H. 2014. *Las relaciones económicas entre China y América Latina y el Caribe.* Caracas, Venezuela: Sitema Económico Latinoamericano y del Caribe.Leiteritz, R. 2012. "China and Latin American: A Marriage Made in Heaven?", en *Colombia Internaciona* 75, pp. 49-81.

Lora, E. 2005. *¿Debe América Latina temerle a la China?* Washington, D. C.: BID.

Martínez, José Ignacio. 2015. "Introducción", en . José Ignacio Martínez (coord.), *América Latina y el Caribe-China. Relaciones políticas e internacionales.* México: Red ALC-China, UDUAL, UNAM, CECHIMEX, pp. 9-16.

Martínez, José Ignacio. 2015. "La política tecnológica: nuevo estratagema de China con América Latina", en José Ignacio Martínez (coord.), *América Latina y el Caribe-China. Relaciones políticas e internacionales.* México: Red ALC-China, UDUAL, UNAM, CECHIMEX, pp. 115-130.

Montenegro, C. E., M. Pereira y I. Soloaga. 2011. "El efecto de China en el comercio internacional de América Latina", en *Estudios de Economía* 2, pp. 341-368.

Montoute, Annita. 2013. "Caribbean-China Economic Relations: what are the Implications?", en *Caribbean Journal of International Relations & Diplomacy*, pp. 110-126.

Myers, Margaret. 2015. *China's Advance in Latin America and the Caribbean. Hearing on China's Advance in Latin America and the Caribbean*. En: [http://docs.house.gov/meetings/FA/FA07/20150910/103931/HHRG-114-FA07-Wstate-MyersM-20150910.pdf]. Consultado el 9 de matzo de 2016.

Perrotti, D. E. 2015. "La República Popular de China y América Latina: impacto del crecimiento económico chino en las exportaciones latinoamericanas", en *Revista de La CEPAL* 116, pp. 47-60.

Ray, R., K. P. Gallagher, A. López y C. Sanborn. 2015. *China in Latin America: Lessons dor South-South Cooperation and Sustainable Development.* Boston: University, CENIT, CIUP, GDAE.

Rosales, O. y M. Kuwayama. 2012. *China y América Latina y el Caribe: hacia una relación económica y comercial estratégica.* CEPAL, Santiago de Chile: CEPAL.Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA). 2014. *Estado actual de las relaciones económicas y de cooperación entre China y los países de América Latina y el Caribe.* Caracas, Venezuela: SELA.Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA). 2012. *Las relaciones entre China y América Latina y el Caribe en la actual coyuntura económica mundial.* Caracas, Venezuela: SELA.

Sung, H. R. 2010. "El impacto de China en América Latina: el comercio inter industrial y los retos", en *Revista Mexicana de Estudios sobre la Cuenca del Pacífico* 7, pp. 7-39.

Tokatlian, J. G. 2007. "América Latina, China y Estados Unidos", en *Revista CIDOB D´afers Internacionals* 78, pp. 187-195.

Yue, Lin. 2013. "Inversión extranjera directa de China en América Latina", en Enrique Dussel Peters (coord.). *América Latina y el Caribe- China. Economía, comercio e inversión 2013.* México: Red ALC-China, UDUAL, UNAM, CECHIMEX, pp. 203-222.

Impactos de China sobre el proceso de integración regional de Mercosur

Celio Hiratuka

Introducción

Después de 25 años de que los gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaran el tratado de Asunción para crear el Mercosur, hoy día dicho acuerdo regional se encuentra ante grandes desafíos para poder continuar avanzando en el cumplimiento de sus objetivos originales, entre los que podemos citar los siguientes: construir un proceso de integración profundo, que progresara en dirección a la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, y adoptara, más que una política comercial común, políticas macroeconómicas y sectoriales coordinadas que permitieran la armonización de legislaciones en varios campos económicos y sociales.

Con seguridad la dificultad de enfrentar esos desafíos está asociada a cuestiones internas de cada país miembro y a las transformaciones que ha experimentado la economía global en los últimos años. Entre dichos cambios se encuentra, sin lugar a dudas, como uno de los más importantes, la emergencia de China. La escala y velocidad del crecimiento chino, así como su capacidad de proyección global son, en sí mismos, factores disruptivos que afectan a las más diferentes regiones y países.

En este sentido, no son casos de excepción América Latina y el Caribe, y más en específico el caso del Mercosur. El rápido aumento de las relaciones con China tiene, ciertamente, elementos nuevos que no estaban considerados en el inicio del proceso de integración de la región. En especial a partir del año 2000, con la entrada de China a la OMC y con el creciente impacto del gigante asiático sobre el ciclo

de *commodities*, ocurrieron cambios importantes en términos de volumen de comercio, reglas tarifarias y en la importancia relativa de los socios comerciales del Mercosur.

En este contexto, cabe intentar entender cómo es que ese nuevo contexto de mayor protagonismo de China en la región ha influido sobre el proceso de integración regional. Resulta interesante preguntarnos ¿cuáles han sido hasta el momento los impactos de China en el proceso de integración regional?, ¿en qué medida China fortalece o debilita las iniciativas de integración regional en el Mercosur?

Este texto tiene como objetivo avanzar en algunos de estos aspectos y de manera preliminar esboza un breve diagnóstico sobre esa cuestión. Además de la introducción, el trabajo se divide en tres secciones. En la primera se hace una breve revisión bibliográfica que da cuenta de la evolución del Mercosur en el período reciente y los impactos de China en la región. En la segunda sección se encuentran los elementos más sustantivos de este trabajo, y por lo mismo aquí se procura realizar una caracterización de los flujos comerciales del Mercosur, además de presentar una serie de indicadores que brindan evidencias sobre los impactos de la relación de Mercosur con China sobre los flujos regionales de comercio. En la última sección de este trabajo se presentan las consideraciones finales.

Los cálculos realizados en este documento tienen su respaldo en el último apartado de este libro, "Definición de indicadores utilizados".

1. Evolución reciente del Mercosur

Desde su inicio, el Mercosur fue concebido como un proyecto atractivo de integración económica. Las negociaciones durante los primeros años de la redemocratización en Brasil y en Argentina, que culminaron con el Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE) en 1986, ya suponía un proceso de integración que fue más allá del aumento del intercambio comercial entre los países miembros. La inclusión de Paraguay y Uruguay en la firma del Tratado de Asunción en 1991 reafirmó las metas de una integración profunda, que fundaría un mercado común. Además, se incluía la coordinación de políticas económicas y la creación de instituciones regionales.

Incluso se planteó promover una integración capaz de estimular una reestructuración productiva para elevar la competitividad de

los países asociados. La integración podría impulsar economías de escala y especializadas, e intensificar el proceso de industrialización mediante actividades de mayor valor agregado, para así contribuir con el crecimiento económico y social de las economías de la región.

El avance en dirección a este objetivo amplio tuvo resultados limitados. Desde el Tratado de Asunción, pasando por la constitución del aparato normativo del Mercosur, con la institución de la (imperfecta) Unión Aduanera de Ouro Preto en 1994, apenas el aspecto comercial de la integración obtuvo mayores avances.

El período de apreciación del tipo de cambio y la búsqueda de un regionalismo abierto de 1995 a 1999 llevó a un aumento de los flujos intra bloque. Sin embargo, el aparato normativo e institucional del Mercosur no acompañó la expectativa de los agentes involucrados: asociaciones empresariales y de trabajadores, y demás instituciones públicas y privadas. Después de las severas crisis cambiarias experimentadas de 1999 a 2002, cuando las mayores economías de la región, Brasil y Argentina, pasaron por grandes dificultades, la región comercial fue amenazada por el ascenso de medidas unilaterales proteccionistas, que, más que nunca, realzaron la mutua desconfianza empresarial y revelaron la dificultad de los Estados miembros para superar esos puntos de vista conflictivos y articular acciones coordinadas.

La renovación de los gobiernos nacionales, electos después de las crisis cambiarias, dieron mayor peso a las visiones más desarrollistas, y se lanzó una nueva esperanza sobre el futuro de la integración. Una vez que se recuperó el entendimiento, se retomó el compromiso inicial de estos gobiernos y se replanteó la profundización de la integración, la cual ahora se asoció también a la recuperación de políticas más atractivas de desarrollo de la producción a nivel nacional, además de promover la creación de un escenario más favorable para el crecimiento económico, impulsado por el fuerte crecimiento mundial a partir de 2003 y por el ciclo de *commodities*. (Kegel y Amal 2015).

Sin duda alguna el hecho más trascendente en términos comerciales al inicio del siglo XXI fue la fuerte elevación de los precios de los *commodities* en el mercado mundial. Ese hecho está asociado a los impactos del crecimiento de la economía china sobre la economía global en los años 2000. Es importante resaltar que la economía china supo aprovechar el movimiento de desplazamiento de

actividades manufactureras ocurrido a lo largo de los años ochentas y noventas del siglo pasado en los países en desarrollo, para empujar sus exportaciones y su proceso de desarrollo industrial, inicialmente con las etapas más simples del proceso de montaje dentro de las cadenas de las multinacionales, pero avanzando rápidamente a etapas más complejas y con participación creciente de empresas nacionales, privadas y estatales.

Sin embargo, la escala y velocidad del desarrollo económico chino superaron cualquier experiencia anterior. Utilizando la base hecha por Angus Maddison —del Mackinsey Global Institute (2012)— se ilustra ese hecho, y se muestra cómo al considerar el período de tiempo para duplicar el ingreso per cápita de 1 300 mdd para 2 600 mdd, a Inglaterra le llevó 154 años (siglos XVIII y XIX), a Estados Unidos, 53 años, a Alemania 65 años (ambos durante la segunda mitad del siglo XIX) y a Japón, 33 años (segunda mitad del siglo XX). Por su parte, la población total de cada país en el inicio del proceso era respectivamente de 9, 10, 28 y 48 millones de personas. Por su parte, al utilizar el mismo criterio de comparación, resulta que el desarrollo chino ocurrido a finales del siglo XX fue mucho más rápido (doce años), y partió de una escala en términos de población incomparablemente mayor (poco más de mil millones de habitantes).

Pero el impacto sobre el precio de los *commodities* se relaciona con el hecho de que como desataca Medeiros (2013), a partir del inicio del siglo XXI ya no puede atribuirse al dinamismo chino la inserción en las industrias exportadoras organizadas dentro de las cadenas globales de valor, sino principalmente a las inversiones en infraestructura, en especial en la infraestructura urbana, hecho que pasó a ejercer un fuerte impacto sobre la demanda de *commodities* y sobre la producción de la industria pesada.

En este contexto externo favorable a la exportación de *commodities* primarias, en las economías de Mercosur se observan las condiciones tanto para un crecimiento más acelerado como la viabilidad de mayor autonomía en las políticas económicas, inclusive con la recuperación de políticas cambiadas para la reestructuración productiva.

Al mismo tiempo, las exportaciones de manufactura, aunque crecientes, no aumentaron en la misma proporción, e incluso enfrentaron dificultades para competir con la propia China. Además, el propio tratamiento a la demanda interna de los países de la re-

gión pasó a sufrir intensa competencia con las importaciones, y se reveló en un aumento de los coeficientes de importaciones, que amenazó el desarrollo productivo interno y regional. La competencia feroz frente a los competidores de terceros países, en especial con China, se ha traducido tanto en desplazamiento por importaciones de manufacturas extranjeras en los mercados nacionales de los países del Mercosur, como en un desplazamiento de las exportaciones de los socios en el mercado de sus vecinos, a pesar de las preferencias comerciales.

Por otra parte, esta situación de competencia feroz reavivó políticas de protección y discriminación sectorial inclusive dentro del propio bloque, con el surgimiento de disputas comerciales en varios bloques en especial entre Brasil y Argentina. La institucionalidad incompleta del Mercosur y la incapacidad de avanzar en dirección a la constitución de un sistema de defensa comercial común, de un fondo de reestructuración productiva de posesión y a la adecuación de políticas cambiarias, monetarias, fiscales y laborales, acabaron dificultando la tarea de construir una Unión Aduanera (Porta 2008). Al mismo tiempo, la creciente apertura financiera, comercial y productiva de la región en relación con el resto del mundo redujo la importancia de la dimensión regional para sus países miembros.

Dentro de este contexto, la preocupación por China y sus impactos en la región se reflejaron en diversos análisis. Estudios como el de Blázquez-Lidoy *et al.* (2006) y Lederman *et al.* (2009) resaltan la complementariedad de los países de América Latina con la estructura de exportación de China, lo que sería una evidencia de que China no estaría desplazando a las exportaciones de los países latinoamericanos, en particular aquellos más especializados en la exportación de *commodities* agrícolas, minerales o energéticos. En especial el análisis de Lederman *et al.* (2009) destaca que los beneficios de la integración con China estarían asociados no sólo a las ganancias en términos del intercambio provocado por la entrada de China como gran consumidor de productos primarios, sino también a la posibilidad de importar productos intensivos en tecnología más barata, además de destacar a China como posible fuente de financiamiento externo y socio para nuevas colaboraciones tecnológicas.

Por otro lado, un conjunto de estudios, entre los que destacan los de Moreira (2004) Lall (2000), Lall y Weiss (2007), Jenkins *et al.* (2008), Jenkins y Dussel Peters (2009), Gallagher y Porzecansky (2010) y

Bittencourt (2012), enfatizan el crecimiento de la competencia china no sólo en los mercados nacionales de los países de América Latina, sino también en terceros mercados a partir de indicadores de *market share* y de las estructuras de comercio. Además, estos autores destacan que si por un lado los beneficios resultantes favorables para las exportaciones de *commodities* fueron muy positivos, por otra parte, se presenta la dificultad de mantener un sector industrial competitivo en una situación de precios relativos favorables a los productos primarios e intensivos en recursos naturales.

También con base en estudios que utilizaron estimaciones sustentadas en modelos gravitacionales, se observa que en términos generales se han encontrado importantes efectos de desplazamiento de las exportaciones de los países de América Latina por parte de China. Hiratuka *et al.* (2012) buscaron evaluar el efecto de la competencia china sobre las exportaciones de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y de Brasil, Argentina, México y Uruguay, en el mercado de la propia ALADI en el período 2000-2009. Los resultados confirmaron la hipótesis de la existencia de un efecto de desplazamiento importante en el mercado regional. También señalan que México ha sido el país más afectado por la competencia china, y han encontrado evidencias de desplazamiento para los demás países, en particular en Brasil y Argentina. En general, el desplazamiento de las exportaciones ocurrió en los sectores más tradicionales, como el textil y la ropa y calzado, pero también en sectores de mayor contenido tecnológico, como químicos, máquinas y material eléctrico y electrónico. Al mismo resultado llegaron Módolo y Hiratuka (2015) para el mercado mundial, aunque para ellos los efectos negativos de la competencia china sobre los países en desarrollo de Asia y sobre México y el Caribe han sido superiores a los observados para los países de América del Sur.

Sin embargo, la evaluación de los impactos en el Mercosur se limita a resultados a nivel de países en lo individual, como es el caso del análisis de López y Ramos (2009) para Argentina y el de Saslavsky y Rozember (2009) e Hiratuka y Sarti (2010) para Brasil, lo que revela que es muy importante que se realice una evaluación más específica sobre la región.

La necesidad de esa evaluación es aún más importante frente a los despliegues de la crisis financiera internacional. Como señala la CEPAL (2014), el escenario postcrisis ha insertado a los países del Mercosur

y de América Latina en general en un contexto bastante desafiante. La contracción de la demanda mundial y el posterior estancamiento, en especial en los países centrales, aceleró la disputa por los mercados de los países en desarrollo. En este contexto, los efectos de la competencia china se acentuaron, y se ha dificultado la continuidad del crecimiento observado en los países de la región y reforzado también los desafíos para un desarrollo productivo, con un aumento de actividades más sofisticadas en el aspecto tecnológico.

El estancamiento de la demanda y producción global a causa de la crisis revirtió de manera abrupta el contexto de fuerte crecimiento en el período anterior, cuando la situación de crecimiento global disminuyó las tensiones competitivas que ya estaban puestas por la emergencia de China como un gran exportador de productos manufacturados en el escenario global. El advenimiento de la crisis explica esas tensiones y profundiza en la búsqueda de mercados externos como una válvula de escape para el estancamiento de los mercados internos. Al mismo tiempo precipita nuevas políticas de apoyo a la competitividad industrial, y exacerba la competencia por exportaciones (Hiratuka 2015).

Cuadro 1. Tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de la producción manufacturera

País	2003-2008	2008-2013
Argentina	9.6	3.8
Brasil	4.1	0.5
Paraguay	--	3.2
Uruguay	7.9	1.3

Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial / WDI (2015).

Los datos del cuadro 1 muestran que a pesar de la heterogeneidad, la situación externa más confortable del período de 2003-2008 permitió un fuerte aumento de la actividad industrial en la región. En parte, este crecimiento fue pujado por la demanda doméstica, en especial en los países de mayor tamaño en la región, como Brasil y Argentina. Sin embargo, el crecimiento de las actividades industriales también estaba asociado a las exportaciones de *commodities* en cadenas agroindustriales. En el período postcrisis se experimentó

una tendencia de claro descenso, aunque con ritmos diferentes. En particular en Brasil el crecimiento fue severamente reducido.

El desempeño diferente en los dos períodos se reflejó en distintos indicadores, y también en términos de la participación relativa de la industria de transformación en el PIB. Mientras que del año 2000 al 2008 las tendencias del indicador revelan aumentos en el grado de industrialización, de 2008 a 2013 todos los países sufrieron un descenso en la participación relativa de la manufactura en el PIB.

Cuadro 2. Participación relativa de la manufactura en el PIB (porcentaje del PIB)

País	2000	2008	2013
Argentina	17.8	19.9	15.9
Brasil	15.1	16.6	11.5
Paraguay	--	12.5	11.6
Uruguay	14.1	170.2	12.9

Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial / WDI (2015).

De esa forma, la situación internacional postcrisis lanza desafíos y cuestionamientos sobre la evolución futura de la estructura industrial de los países del Mercosur y de la competitividad externa de productos y sectores de los países del bloque en el mercado internacional, en particular en las actividades industriales de mayor contenido tecnológico.

Además, debemos destacar que el nuevo escenario internacional implica negociaciones aceleradas en nuevos frentes de regiones, que problematizan y pueden también contraponerse al proyecto de integración regional del Mercosur. Las negociaciones en torno a grandes acuerdos transregionales, como el Acuerdo de Cooperación Transpacífico (TTP) y el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversiones (TTIP), han surgido como herramientas para superar las dificultades en el avance de las negociaciones multilaterales en la OMC, y al mismo tiempo también surgieron como respuesta de los países desarrollados a su pérdida de peso en la economía global frente a los países en desarrollo, en especial China. En la medida en que aparecen como nuevas opciones de integración a la economía global pueden dificultar aún más los avances en el Mercosur.

En la siguiente sección se analizan de manera más profunda los efectos del aumento de la importancia de China sobre los flujos comerciales del Mercosur y sobre las perspectivas de integración regional.

2. Mercosur y China: evolución de los flujos comerciales e impactos sobre el acuerdo regional

En las siguientes páginas se procura evaluar en qué medida el aumento de las transacciones con China ha afectado la integración regional dentro del Mercosur. Cabe destacar que aunque Venezuela se incorporó al bloque en el 2012, la información analizada se restringe a los cuatro países originales. Esa opción se justifica, sobre todo, por la entrada de Venezuela, que ha sido relativamente reciente, y porque esta incorporación traería problemas de compatibilidad temporal con toda la información anterior a su entrada. A ello deben añadirse algunos problemas en los registros de información sobre el destino de las exportaciones de Venezuela, que impedirían el cálculo de indicadores a partir de datos desagregados por país y región de origen y de destino de los flujos. Sin embargo, cierta información básica sobre el comercio de Venezuela con China puede ser vista en el recuadro 1. Desde un punto de vista temporal, se centra la atención sobre el período posterior a la entrada de China a la OMC y el aumento creciente de China en los flujos de comercio global; esto es, el periodo 2001-2014. Sin embargo, a manera de comparación, se incluyó también el período 1994-2001[1]. En términos de socios comerciales, y más allá de la atención concentrada en el comercio intra bloque y con China, se analizaron también los siguientes socios: Estados Unidos, Unión Europea, América Latina y el Caribe y el resto del mundo. Toda la información sobre los flujos comerciales se basa en los datos de UN/COMTRADE, mismos que fueron recopilados y organizados por el Centro de Estudios China México (CECHIMEX) de la Facultad de Economía de la UNAM.

En la sección 2.1 se presenta una caracterización general de los flujos de comercio del Mercosur, y en la sección 2.2 se muestran

1 El año que da inico a este estudio es 1994, y se eligió por ser el primero para el que se cuenta con toda la información para los cuatro países del bloque de manera desagregada para la producción de todos los indicadores de comercio. Además, incluye el período inicial de la Unión Aduanera establecida en 1995.

los indicadores de comercio intra industria, con los diferentes socios comerciales. En la sección 2.3 se presenta la información por contenido tecnológico del comercio bilateral. Los indicadores de grado de concentración en el comercio son objeto de revisión en la sección 2.4, mientras que en las secciones 2.2 a 2.4 se detallan el perfil general de las relaciones bilaterales entre China y los países del Mercosur, comparándolas con otras regiones, y en las secciones 2.5 a 2.7 se analiza la competencia china en el propio mercado del bloque, lo cual sirve para evaluar también los impactos de China sobre los flujos intra regionales. En la sección 2.5 se examinan los grados de similitud de las estructuras de exportaciones de los países del Mercosur con la propia región y en contraposición con China. En la sección 2.6 se compara la evolución del *market-share* en la región para después verificar posibles señales de amenaza competitiva. Por último, en la sección 2.7 se evalúan de manera más directa los efectos de la competencia china utilizando la metodología de *constant market-share.*

2.1 Características generales de los flujos de comercio

Esta sección tiene como fin realizar una breve caracterización de los flujos comerciales de los países del Mercosur, antes de observar de manera más atenta los indicadores enfocados en el análisis del impacto de China sobre el comercio de la región.

Recuadro 1. Relaciones comerciales de Venezuela con China

Como se comenta en el texto, las estadísticas comerciales de Venezuela, obtenidas en forma directa en COMTRADE muestran dificultades en varios años, por tener una parte importante del registro de destino de las exportaciones clasificadas como "área no especificada". Para evitar tener un documento sin alguna información sobre Venezuela y sus relaciones con China, se optó en este recuadro, por utilizar la información "espejo", prevista por el Trademap, a partir de la información dada por el socio comercial. En el caso de las relaciones con China, por ejemplo, las exportaciones de Venezuela se obtienen a partir del registro de importaciones de China de productos oriundos de Venezuela.

El cuadro B.1 muestra que en las exportaciones Venezuela pasó a tener un menor peso en Estados Unidos como destino. Es posible ver también el aumento de la importancia de socios como India, China y Singapur. En el caso de China, en 2014 fue el tercer socio comercial de Venezuela, al representar 16 % de las exportaciones. Por otro lado, los países del Mercosur tuvieron una reducción de importancia, al pasar de 3.5 % del total a 2.3 % en 2014. Brasil es el único país latinoamericano que aparece en los diez principales mercados de exportación de Venezuela.

Cuadro B.1 Exportaciones de Venezuela por destino (2001 y 2014) (miles de dólares y en porcentaje del total)

2001		2014	
Total (US$ mil)	**27,032,275**	**Total (US$ mil)**	**70,598,540**
Estados Unidos	59.7	Estados Unidos	42.8
Cuba	3.7	India	18.7
Canadá	3.2	China	16
Colombia	2.9	Singapur	6
Brasil	2.8	España	2.4
Rep. Dominicana	2.7	Brasil	1.7
España	2.4	Holanda	1.2
México	1.9	Malasia	1.2
Trinidad y Tobago	1.6	Suecia	1
Perú	1.4	Bélgica	0.7
Mercosur	3.5		2.3

Fuente: elaboración propia con base en Trademap.org (2016).

Desde el punto de vista de las importaciones, Estados Unidos también es el principal socio comercial. En 2014 China pasó a ser el segundo mayor proveedor para Venezuela, con un 14.8 % del total, mientras que en 2011 no aparecía siquiera entre los diez principales. Cabe destacar que los países del Mercosur también tuvieron un aumento importante, ya que Brasil y Argentina aparecen como

el tercer y cuarto países más importantes en las importaciones realizadas por Venezuela. Los cuatro países del Mercosur pasaron de una participación de ocho dólares del total en 2001 a un 18.5 % en 2014.

Cuadro B.2 Importaciones de Venezuela por origen (2001 y 2014) (miles de dólares y en porcentaje del total)

2001		2014	
Total (US$ mil)	**17,042,829**	**Total (US$ mil)**	**38,132,426**
Estados Unidos	33.4	Estados Unidos	29.2
Colombia	10.2	China	14.8
Brasil	6.4	Brasil	12.1
México	4.6	Argentina	5.2
Japón	4.4	México	4.1
Italia	4.2	Alemania	2.4
Alemania	3.3	Italia	2.3
Corea del Sur	3.3	España	1.9
Canadá	3.2	Canadá	1.6
España	2.9	Ecuador	1.5
Mercosur	8		18.5

Fuente: Elaboración propia con base en Trademap.org (2016).

En cuanto al perfil del comercio, en las exportaciones de Venezuela se nota una gran dependencia de las exportaciones de petróleo. En 2013, 97.7 % de las exportaciones venezolanas vinieron del petróleo (capítulo 27). Por su parte, las importaciones son más diversificadas. En el comercio bilateral con China predomina el mismo patrón, como puede apreciarse en el cuadro B.3. Las exportaciones del capítulo 27 representaron 96.8 % del total exportado por Venezuela para China. Las importaciones incluyen productos más sofisticados y están menos concentradas en los principales productos. Se observa también un saldo positivo en los flujos comerciales.

Cuadro B.3 Comercio de Venezuela con China. Total y cinco principales productos (2014) (miles de dólares y en porcentaje del total)

Exportaciones totales		**11,320,412**	**100**
27	Combustibles minerales, aceites minerales	10,963,082	96.8
26	Minerales metalíferos escorias y cenizas	248,928	2.2
28	Productos químicos inorgánicos	74353	0.7
72	Fundición hierro y acero	23,051	0.2
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	8,009	0.1
Importaciones totales		**5,657,421**	**100**
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas	1,656,110	29.3
85	Máquinas aparatos y material eléctrico y sus partes	972,670	17.2
87	Vehículos automóviles, tractores	871,031	15.4
73	Manufacturas de fundición de hierro o acero	511,383	9
90	Instrumentos y aparatos de óptica fotografía	137,368	2.4

Fuente: elaboración propia con base en Trademap.org (2016).

Por último, en las transacciones con el Mercosur, el perfil del comercio es bastante diverso. En exportaciones, el capítulo 27 continúa siendo el principal producto exporta, pero el grado de concentración en él es un poco menor. En el caso de las importaciones, aparecen, de manera predominante, los *commodities* primarios, siendo que el único capítulo de productos con mayor grado de intensidad tecnológica (capítulo 84) representó apenas 5.8 % del total en 2014. Mientras las relaciones de China con Venezuela son superavitarias, el saldo comercial con los países del Mercosur es deficitario.

Cuadro B.4 Comercio de Venezuela con el Mercosur. Total y cinco principales productos (2014) (miles de dólares y en porcentaje del total)

Exportaciones totales		**1,622,908**	**100**
27	Combustibles minerales, aceites minerales	1,313,028	80.9
29	Productos químicos orgánicos	97,345	6
31	Abonos	83,862	5.2
89	Barcos y demás artefactos flotantes	80,000	4.9
28	Productos químicos inorgánicos	14,353	0.9
Importaciones totales		**7,058,095**	**100**
2	Carne y despojos comestibles	1,674,288	23.7
4	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural	834,033	11.8
1	Animales Vivos	568,412	8.1
15	Grasas y aceites animales o vegetales	494,495	7
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas	409,038	5.8

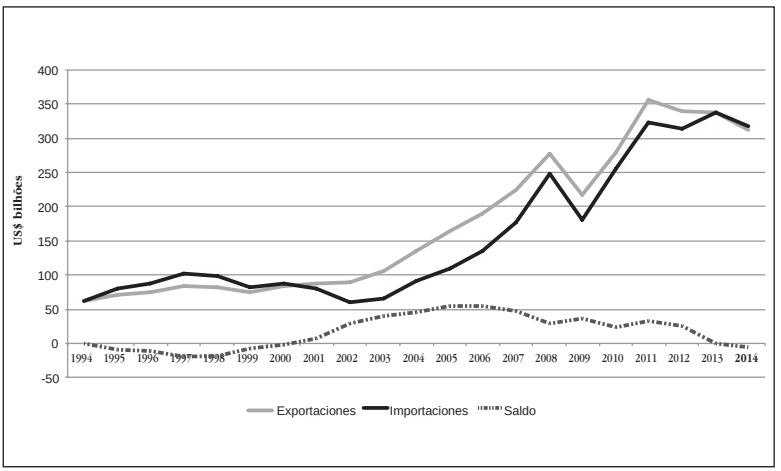
Fuente: elaboración propia con base en Trademap.org (2016).

Si se consideran en primer lugar los flujos de exportaciones e importaciones es posible verificar, en el gráfico 1, que el período de la segunda mitad de la década de 1990-1999 fue de crecimiento relativamente lento, tanto en los flujos de exportaciones, como de importaciones, principalmente en el contexto de crisis por la cual pasaron los países de la región en la transición del siglo XX al siglo XXI. Brasil y Argentina fueron los Estados que más sufrieron crisis cambiarias que afectaron fuertemente los flujos comerciales. De 1994 al 2001 la tasa media de crecimiento de las exportaciones del Mercosur fue de 5.1 % anual, contra una tasa de crecimiento mundial de 7 %. En el caso de las importaciones, la tasa de crecimiento para el mismo período fue de 3.9 % contra 7.3 % (cuadro 3).

Como se puede observar en el gráfico 2, la tasa de menor crecimiento del Mercosur en relación con mundo significó una pérdida de participación relativa en los flujos globales, en especial en las importaciones. Mientras las exportaciones comienzan a recuperar participación a partir de 2001, en las importaciones la pérdida

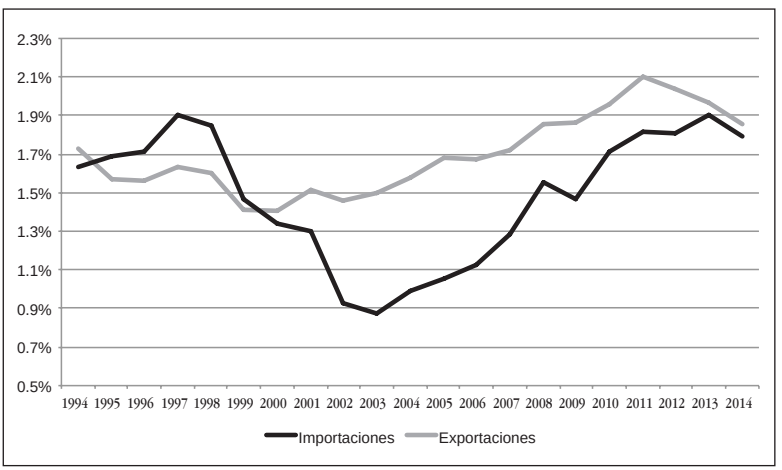
de participación en el total mundial perduró hasta 2003, lo cual da cuenta del escenario de crisis y de bajo crecimiento en las economías de la región.

Gráfico 1. Mercosur: exportaciones, importaciones y saldo comercial, en mdd (1994-2014)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Gráfico 2. Mercosur: participación en las exportaciones e importaciones mundiales (1994-2014) (en porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Cuadro 3. Mundo y Mercosur: tasas de crecimiento medio anual (1994-2014)

Flujos	Región / País	1994-2014	1994-2001	2001-2014
Exportaciones	Mundo	8.0	7.0	8.5
	Mercosur	8.4	5.1	1.2
	Argentina	7.6	7.7	7.5
	Brasil	8.6	4.2	11
	Paraguay	13.1	2.8	19.1
	Uruguay	8.1	1.0	12.2
Importaciones	Mundo	8.0	7.3	8.4
	Mercosur	8.5	3.9	11.1
	Argentina	5.7	-0.9	9.4
	Brasil	9.8	6.6	11.5
	Paraguay	8.4	-1.5	14.1
	Uruguay	7.1	1.8	10.1

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Por otro lado, el período 2001-2014 estuvo marcado por un crecimiento más intenso de los flujos de comercio. Como ya se ha anotado, la región fue bastante beneficiada por el ciclo de *commodities* observado a partir del inicio del siglo. El crecimiento de la demanda china, combinada con el aumento de los precios internacionales de varios productos minerales, agrícolas y alimenticios, fueron factores primordiales como impulsores de los flujos comerciales del Mercosur. Los efectos de la crisis mundial, sentida de manera más aguda en 2009, así como el enfriamiento del ciclo de los *commodities* y los efectos del prolongamiento de la crisis, provocaron que a partir de 2012 se experimentara una reducción de las exportaciones y el estancamiento en las importaciones.

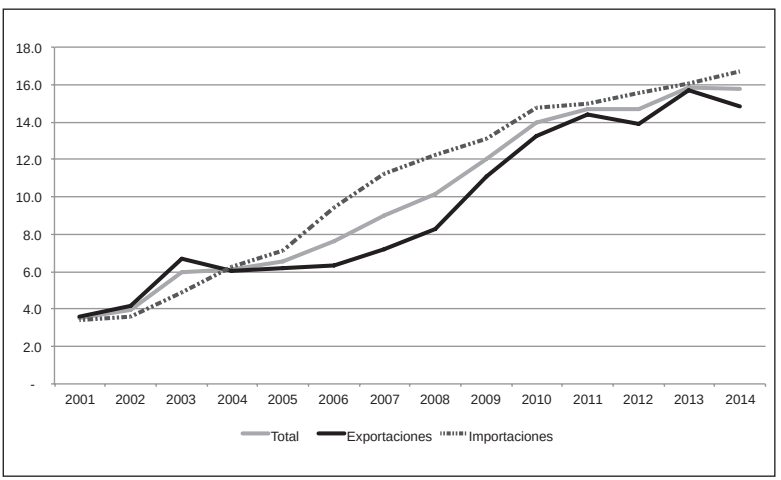
La tasa de crecimiento de las exportaciones en el período 2001-2014 fue de 10.2 % para las exportaciones de la región, contra 8.5 % de las exportaciones globales. Por otro lado, las importaciones de la región crecieron a una tasa de 11.1 %, contra 8.4 % de las importaciones mundiales. Con ello, la participación del Mercosur en el total de las exportaciones mundiales presentó una tendencia de recuperación, llegando al máximo de 2.1 % en 2011, y volviendo a caer a 1.9 % en 2014.

El impacto del ciclo de *commodities* y la influencia de la demanda china pueden ser vistos también a partir de la información abierta por destino y con base en los requerimientos de las exportaciones. En una primera aproximación, que después será detallada con otros indicadores en las secciones siguientes, es posible verificar cómo a lo largo de veinte años, el crecimiento de los flujos comerciales estuvo acompañado por alteraciones importantes con los principales socios, sea como destino de las exportaciones o como origen de las importaciones.

El primer hecho que llama la atención es el crecimiento de la importancia de China. Partiendo de una participación marginal en 1994, el país asiático alcanzó una posición muy relevante en 2014, reflejo del crecimiento muy por encima de la media en los dos períodos, tanto en las importaciones como en las exportaciones (cuadro 4).

En el gráfico 3 se muestra la importancia relativa de China en el comercio total de 2001 a 2014. Ahí mismo es posible verificar el aumento constante de la importancia de China tanto en las exportaciones como en las importaciones del Mercosur. De manera individualmente, China pasó a ser el mayor socio comercial del Mercosur en 2009.

Gráfico 3. Participación de China en las exportaciones, importaciones y comercio total del Mercosur (2001-2014) (en porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Además, es importante observar que a pesar del acuerdo regional, los flujos de comercio intra Mercosur no registraron aumentos de importancia relativa a lo largo del tiempo. Por el contrario, tuvieron una reducción en su participación, tanto en las exportaciones como en las importaciones, lo cual se traduce en un crecimiento menor de lo que es para el total. De la misma manera, se observa una tendencia de reducción de la participación de mercados tradicionales como Estados Unidos y la Unión Europea, en especial a partir de 2001 (cuadros 4 y 5).

Cuadro 4. Mercosur: participación relativa de los socios comerciales de destino y origen (1994, 2001 y 2014) (en porcentaje del total)

Flujo	Año	Mercosur	ALC	ALC sin Mercosur	Estados Unidos	China	Unión Europea	RM
Exp.	1994	19.4	30.4	11.0	17.5	1.9	27.8	22.4
	2001	17.3	30.7	13.5	19.9	3.6	23.6	22.2
	2014	13.8	25.0	11.2	10.2	14.8	17.3	32.6
Imp.	1994	19.9	26.5	6.6	22.0	0.7	27.9	22.8
	2001	19.1	24.8	5.7	21.3	3.4	25.6	25.0
	2014	12.9	21.1	8.1	14.5	16.7	19.1	28.5

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Cuadro 5. Mercosur: tasa de crecimiento medio anual total y por región de origen y destino (1994-2001 y 2001-2014) (en porcentaje)

Flujo	Período	Total	Mercosur	ALC	ALC sin Mercosur	Estados Unidos	China	Unión Europea	RM
Exp.	1994-2001	5.1	3.4	5.3	8.2	7.0	1.,2	2.6	5.0
	2001-2014	10.2	8.4	8.5	8.7	4.7	23.0	7.6	13.5
Imp.	1994-2001	3.9	3.2	2.9	1.7	3.4	30.0	2.5	5.2
	2001-2014	11.1	7.8	9.7	14.1	7.9	25.5	8.6	12.2

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Por su parte, los cuadros 6 y 7 permiten observar la contribución de cada región para el crecimiento total observado de 1994 a 2014. En el caso de las exportaciones, China contribuyó con 18.1 % del total. Si se observa a los países del Mercosur de manera individual, es posible verificar que la contribución fue mucho mayor para Brasil que para los demás países. El propio bloque comercial fue responsable de apenas 12.4 % del crecimiento observado, al reflejar la pequeña contribución al crecimiento de las exportaciones brasileñas. Por otro lado, en Paraguay y Argentina, el Mercosur tuvo una contribución más importante para el crecimiento total. El reso de América Latina y el Caribe contribuyó con 11.3 % en el crecimiento de las exportaciones del Mercosur, mientras que Estados Unidos y la Unión Europea tuvieron contribuciones relativamente pequeñas frente a la importancia de esas regiones en los años noventas del siglo pasado. Por último, cabe destacar la importancia del resto del mundo revelando el crecimiento de las exportaciones para otros mercados no tradicionales, como Medio Oriente y el resto de Asia.

Cuadro 6. Mercosur: contribución al crecimiento total de las exportaciones (1994 y 2014) (en porcentaje)

	Total	Mercosur	ALC	ALC sin Mercosur	Estados Unidos	China	Unión Europea	RM
Mercosur	100	12.4	23.7	11.3	8.4	18.1	14.7	35.2
Argentina	100	22.6	36.3	13.7	4.4	8.1	10.6	40.7
Brasil	100	8.0	18.4	10.4	10	21.9	16.2	33.5
Paraguay	100	39.0	52.3	13.3	1.7	0.5	13.3	32.1
Uruguay	100	17.8	30.1	12.3	4	15.3	8.5	42.2

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En el caso de las importaciones, se observa un proceso semejante, pero con el Mercosur respondiendo con una parte un poco menor de lo observado en las exportaciones, mientras que la contribución de las importaciones de Estados Unidos, la Unión Europea y China presentaron porcentajes un poco mayores. De 1994 a 2014 las

importaciones chinas contribuyeron con un 20.7 % al crecimiento total de las importaciones de la región.

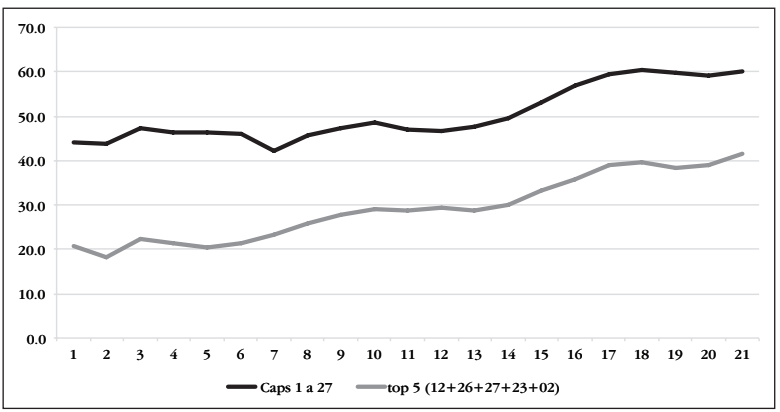
Cuadro 7. Mercosur: contribución al crecimiento total de las importaciones (1994-2014) (en porcentaje)

	Total	Mercosur	ALC	AL - Mercosur	Estados Unidos	China	Unión Europea	RM
Mercosur	100	11.2	19.7	8.5	12.7	20.7	16.9	29.9
Argentina	100	22.9	32.7	9.8	8.9	24.0	10.8	23.7
Brasil	100	6.4	14.8	8.4	14.0	19.2	19.0	33.1
Paraguay	100	44.2	48.9	4.7	7.0	31.6	7.4	5.1
Uruguay	100	24.8	34.6	9.8	9.3	24.4	13.0	18.7

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Por último, cabe destacar que otro cambio relevante es el que se refiere a los requerimientos de comercio. Como ya se ha resaltado, el *boom* de *commodities* tuvo un papel relevante en el aumento de los flujos comerciales y en el peso dte los diferentes socios comerciales. Resulta obvio que el crecimiento de los *commodities* también tuvo efectos sobre los requerimientos de exportaciones de los países

Gráfico 4. Participación de los capítulos 1 al 27 del SA y de los principales cinco capítulos en el total de las exportaciones del Mercosur



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

de la región, que pasó a contar con una participación creciente de los *commodities* de los capítulos 1 a 27 del Sistema Armonizado (SA), compuesto básicamente por productos agropecuarios, alimenticios y combustibles y minerales. De una participación de cerca de 45 % observada entre 1994 y 2001, esos productos pasaron a ganar espacio a partir de entonces, llegando a cerca de 60 % en 2010 y manteniéndose en este nivel hasta 2014. Dentro de estos productos, los cinco principales capítulos del SA son los siguientes: 12–Granos, semillas y frutos diversos; 26–Minerales metalíferos, escorias y cenizas; 27–Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; 23–Residuos y desperdicios de las industrias alimenticias, y 02–Carnes y despojos comestibles, mismos que respondieron en un porcentaje cercano al 40 % (contra cerca del 20 % en la segunda mitad de los años noventas del siglo pasado).

Esos primero datos nos permiten contar con una idea sobre el aumento de la integración con la economía china y entender cómo esa integración tuvo impactos sobre los flujos comerciales en términos de la importancia de los socios comerciales y también en términos de la composición de la pauta de comercio. Sin embargo, es necesario realizar un análisis más pormenorizado para poder detallar los efectos de China sobre el Mercosur, mismo que será realizado en las próximas secciones, con base en el análisis de diversos indicadores.

2.2 Comercio intra industrial

Un primer indicador que ayuda en el análisis del perfil de comercio de los países del Mercosur es el que se refiere al comercio intra industria. En este caso fue utilizada la información del Sistema Armonizado (SA) a cuatro dígitos para la obtención de los índices de Grubel-Lloyd para cada país del Mercosur (ver anexo de definición de indicadores al final de libro). Para el cálculo de los indicadores de cada país con el Mercosur fueron utilizados los pesos del comercio bilateral para agregar los índices de cada país miembro. En el caso de la Unión Europea se tomó el bloque como si se tratase de un solo país.

La información mostrada en el cuadro 8, permite observar cómo el comercio con los socios regionales en general muestra un perfil con una mayor participación de comercio intra industrial, e ilustra la importancia del comercio en sectores en los que predominan

economías de escala y diferenciación de productos. En gran medida se trata también de sectores en los que predominan filiales de empresas transnacionales que aprovecharon las oportunidades abiertas por el acuerdo regional para profundizar sus esquemas de especialización productiva y división de trabajo intra regional.

En especial para Argentina y Brasil, los índices son crecientes a lo largo del tiempo, con aumentos importantes desde el 2001 y hasta el 2014. En el caso de Argentina, el índice aumentó de 32.8 en 2001 a 44.4 en 2014. Con las demás regiones, se observa con claridad el predominio del comercio inter industria. De 2001 a 2014 el peso del comercio intra industria disminuyó en el comercio con Estados Unidos y con la Unión Europea. En el caso de China el indicador fue apenas de 0.7 en los dos años.

Para Brasil, aunque la tendencia de aumento del comercio intra industrial se ha verificado en el comercio con los socios del bloque,

Cuadro 8. Índices de comercio intra industria de los países del Mercosur, por socio comercial (1994, 2001 y 2014)

Región / Año		Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Mercosur*
Mercosur	1994	28.7	26.2	2.9	21.9	25.5
	2001	32.8	31.7	4.3	21.1	29.9
	2014	44.4	40.7	4.9	22.0	37
Estados Unidos	1994	10.3	24.2	1.4	3.5	19.8
	2001	15	22.6	3.4	4.7	20.8
	2014	10.6	24.9	1.9	3.9	21.8
China	1994	1.3	1.3	0	0	1.2
	2001	0.7	5.3	0.1	0.6	3.2
	2014	0.7	2.1	0.1	0.5s	1.7
Unión Europea	1994	6.7	15.8	0.5	3.0	12.5
	2001	11.7	16.3	3.9	3.3	14.9
	2014	7.4	19.5	1	3.7	16.6

* Media ponderada por el peso de cada país en la corriente de comercio de cada región.

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

ésta también ocurrió, aunque en menor magnitud, en los flujos con Estados Unidos y con la Unión Europea. En el comercio con China se observa una tendencia a la reducción de 5.3 en 2001 a 2.1 en 2014.

Para Paraguay, el índice de comercio intra industria con Mercosur es bastante bajo, y muestra el fuerte grado de especialización comercial de ese país. Aun así, el indicador fue superior cuando se le compara con las demás regiones. De 2001 a 2014 la tendencia fue de reducción entre 2001 y 2014 en las relaciones con Estados Unidos y la Unión Europea, y se mantuvo cercana a cero en el comercio con China.

Uruguay presenta un perfil intermedio, con el indicador de comercio intra industria estable entre 21 y 22 en los tres años analizados. En el comercio con las demás regiones se observa también un bajísimo índice de comercio intra industria, aunque de nueva cuenta en el caso de China el índice es muy cercado a cero.

Los datos de comercio intra industria muestran que a pesar de las dificultades de la integración, principalmente en el comercio bilateral entre Brasil y Argentina, prevaleció en la región un importante flujo asociado a especializaciones intrasectoriales. En un contexto en el que el perfil general de la pauta del comercio de los países de la región mostró un crecimiento en la participación de *commodities*, la información sobre el aumento del comercio intra industrial indica que el comercio regional tuvo un papel importante como base de las exportaciones de productos manufacturados de los países. El comercio intra-regional, a pesar de haber perdido participación relativa en el total, continúa teniendo un perfil diferenciado en relación con el observado con el resto de los socios comerciales.

Por otro lado, en el comercio con China, su creciente participación fue acompañada del sostenimiento de un comercio predominantemente intersectorial, con la estructura típica de exportación de materias primas en el intercambio de productos industrializados.

2.3 Nivel tecnológico del comercio bilateral

La diferencia en el perfil de comercio realizado con China y las demás regiones puede ser observada también al analizar la sofisticación de los productos comercializados con cada país o región. Existen varias clasificaciones posibles que pueden ser utilizadas, pero una forma

simple, que permite utilizar los datos originales sin que sea necesaria la reclasificación de productos, es considerar los capítulos 84 a 90 del SA como productos que tienen productos asociados a sectores de mediana y alta tecnología. De hecho, gran parte de la producción de máquinas y equipo mecánico, material de trasporte y productos electrodomésticos está clasificada en esos capítulos.

Considerando esos capítulos y sus participaciones relativas, podemos observar en el cuadro 9, que la participación relativa de esos capítulos en el total de las exportaciones de los países de la región tuvo un aumento de 18.1 % a 22.3 % de 1994 a 2001, la cual se redujo de forma acentuada del 2001 al 2014. Este proceso de primarización de la pauta de comercio está se asocia, por obvias razones, al aumento del peso de los *commodities* en la pauta de los países, fruto de la demanda china y de la elevación de precios ocurrida en el período.

Es importante hacer notar que, de cierta manera, el mercado regional, sirvió para contrarrestar la tendencia general, una vez que, en especial durante el período 2001-2014, el peso de los capítulos 84 a 90 en el total exportado para la propia región se elevó de 29.6 % a 40.3 %. Con ese crecimiento, la participación del Mercosur como destino en el total exportado por los países del propio Mercosur aumentó de 23 % en 2001 a 38.5 % en 2014 (cuadro 9).

Cuadro 9. Mercosur: exportaciones de los capítulos 84 al 90 del SA, por país/región de destino (1994, 2001 y 2014) (en mdd y porcentaje total)

	Valor			% del total		
	1994	2001	2014	1994	2001	2014
Total	11 263.3	19 594.7	45 217.7	18.1 %	22.3 %	14.5 %
Mercosur	3 757.2	4 498.1	17 392.8	31.2 %	29.6 %	40.3 %
ALC sin Mercosur	2 120.9	3 852.3	8 240.6	31.1 %	32.5 %	23.5 %
ALC	5 878.1	8 350.4	25 633.5	31.1 %	30.9 %	32.8 %
Estados Unidos	2 638.8	6 688.7	7 505.6	24.2 %	38.2 %	23.6 %
China	36.7	356.8	603.5	3.2 %	11.4 %	1.3 %
Unión Europea	1 434.1	2 743.0	4 527.1	8.3 %	13.2 %	8.4 %

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En las demás regiones se observa una tendencia general a la reducción de la participación relativa de estos productos en el total, en especial de 2001 a 2014. Esta tendencia se observa tanto en ALC (sin Mercosur), como en Estados Unidos, donde la participación alcanzó cerca de 24 % en el último año, o en la Unión Europea, donde el último dato observado en el año final fue mucho menor (8.4 %). Sin embargo, en las exportaciones a China, el volumen exportado de los países de los productos en análisis fue aún más insignificante y representó apenas 1.3 % del total exportado para aquel país.

Con ello, se verifica la reducción de esos países y regiones en la participación relativa dentro del total exportado de los productos del grupo 84 a 90. Llama la atención, de manera especial, la reducción de la participación de Estados Unidos en razón de la disminución de 34.1 % en 2001 a 16.6 % en 2014. Más allá del ya referido aumento de la participación del Mercosur, debe destacarse también la estabilidad de la participación de ALC sin el Mercosur. En conjunto, ALC representó 56.7 % del total de las exportaciones de esos productos (cuadro 11).

Por otro lado, cuando se observan las importaciones, resulta evidente la mayor dependencia de los países del Mercosur a los proveedores ubicados fuera del bloque. Además, es importante señalar que el peso de los productos de media y alta tecnología, en las importaciones de los países de la región, es mucho más significativo que el de sus exportaciones. Sin embargo, y a pesar de eso, es posible verificar una reducción en la participación relativa en el total de las importaciones al pasar de 45 % en 2001 a 39.9 % en 2014 (ver cuadro 10).

Si se observan las importaciones de diferentes regiones, es posible confirmar el aumento del peso de las importaciones de productos más sofisticados de la propia región, que aumentan de 29 % a 42.4 % de 2001 a 2014. Ahora bien, esa proporción, se reduce tanto en las importaciones provenientes de Estados Unidos como las de la Unión Europea. En estos casos, es probable que el crecimiento de China haya causado un efecto de desplazamiento, dado que la proporción de los productos analizados en el total de las importaciones provenientes de China aumentó de 47.6 % en 2001 a 57 % en 2014 (cuadro 10).

En términos de participación relativa en el total, el Mercosur aumenta su participación de manera ligera, así como ALC sin integrantes

del Mercosur. China tiene un aumento explosivo, al pasar del 3.6 % del total en 2001 al 23.9 % en 2014. Estados Unidos y la Unión Europea redujeron sus participaciones relativas de 27.8 % y 31.2 % a 13.9 % y 22.8 % respectivamente.

Cuadro 10. Mercosur: importaciones de los capítulos 84 a 90 del SA, por país / región de origen (1994, 2001 y 2014) (en mdd y porcentaje del total)

	1994	2001	2014	1994	2001	2014
Total	**28 404.3**	**36 447.8**	**126 661.1**	**45.7 %**	**45.0 %**	**39.9 %**
Mercosur	4 049.8	4 493.4	17 404	32.7 %	29.0 %	42.4 %
AL sin Mercosur	845.7	784.1	5 423.6	20.5 %	16.9 %	21.0 %
ALC	4 895.5	5 277.6	22 827.6	29.6 %	26.2 %	34.1 %
Estados Unidos	7 596.5	10 130.1	17 625.8	55.5 %	58.8 %	38.2 %
China	124.2	1 318.7	30 295.9	28.1 %	47.6 %	57 %
Unión Europea	10 120.8	11 386.3	28 898	58.2 %	54.4 %	47.7 %

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Cuadro 11. Mercosur: exportaciones e importaciones de los capítulos 84 al 90 por países / regiones de origen/destino (1994, 2001 y 2014) (en porcentaje del total)

	Exportación			Importación		
	1994	2001	2014	1994	2001	2014
Total	100	100	100	100	100	100
Mercosur	33.4	23.0	38.5	14.3	12.3	13.7
ALC sin Mercosur	18.8	19.7	18.2	3	2.2	4.3
ALC	52.2	42.6	56.7	17.2	14.5	18
Estados Unidos	23.4	34.1	16.6	26.7	27.8	13.9
China	0.3	1.8	1.3	0.4	3.6	23.9
Unión Europea	12.7	14	10	35.6	31.2	22.8

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Finalmente, en los datos de balance comercial llaman la atención el creciente déficit comercial en estos productos, que pasaron de 16 853 mdd a 81 443 mdd en 2014. Entre las diferentes regiones, sólo se observa un superávit consistente a lo largo de los años con ALC, excluyendo el Mercosur. En las demás regiones, el déficit sufre un aumento de substancias en el período que va de 2001 a 2014. Sólo con China, el déficit comercial suma casi 30 000 mdd. La velocidad del creciente déficit comercial con China también impresiona, una vez que no llegaba a 1 000 mdd en 2001. Con la Unión Europea el valor del déficit alcanzó 24.3 mdd y con Estados Unidos poco más de diez millones en 2014.

Cuadro 12. Mercosur: balance comercial por país/regiones en los capítulos 84 a 90 del SA (1994, 2001 y 2014) (millones de dólares)

Balance comercial	1994	2001	2014
Total	-17 141.0	-16 853.1	-81 443.5
Mercosur	-292.6	4.7	-11.1
ALC sin Mercosur	1 275.2	3 068.2	2 817
ALC	982.6	3 072.9	2 805.9
Estados Unidos	-4 957.7	-3 441.4	-10 120.3
China	-87.5	-961.9	-29 692.4
Unión Europea	-8 686.7	-8 643.4	-24 370.8

Fuente: elaboración propia con base UN COMTRADE (2015).

2.4 Grado de concentración

Para el análisis del grado de concentración se midió tanto el peso de los tres principales capítulos del SA a dos dígitos (CR3) en el total comerciado, como el indicador de Herfindahl – Hirschman (IHH) para el año de 2014.

La información sobre el CR3 muestra que las exportaciones totales de los países del Mercosur presentan un grado de concentración menor al observado en las importaciones. Mientras los tres principales productos representan 28.1 % del total, las importaciones representan 44.5 %. Se evidencia, de nueva cuenta la diferencia en la importancia relativa de los productos y la diferencia en los requerimientos del comercio de los productos exportados e importados.

Cuadro 13. Mercosur: grado de concentración y tres principales productos a dos dígitos de SA por país / región (2014) (en porcentaje del total)

Exportaciones		Importaciones	
Mundo	**28.1 %**		**44.5 %**
12	Semillas y frutos oleaginosos	27	Combustibles minerales, aceites minerales
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas
27	Combustibles minerales, aceites minerales	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes
Mercosur	**48.2 %**		**45.7 %**
87	Vehículos automóviles	87	Vehículos automóviles
27	Combustibles minerales, aceites minerales	27	Combustibles minerales, aceites minerales
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos
ALC sin Mercosur	**29.8 %**		**55 %**
27	Combustibles minerales, aceites minerales	27	Combustibles minerales, aceites minerales
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas	87	Vehículos automóviles
87	Vehículos automóviles	74	Cobre y sus manufacturas
Estados Unidos	**38.4 %**		**47.6 %**
27	Combustibles minerales, aceites minerales	27	Combustibles minerales, aceites minerales
72	Fundición, hierro y acero	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes
China	**78.8 %**		**55.3 %**
12	Semillas y frutos oleaginosos	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas
27	Combustibles minerales, aceites minerales	29	Productos químicos orgánicos
Unión Europea	**36.2 %**		**40.3 %**
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	87	Vehículos automóviles
12	Semillas y frutos oleaginosos	30	Productos farmacéuticos

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En exportaciones aparece en primer lugar el capítulo 12, donde se concentran las exportaciones de soya; en segundo, el capítulo 26, donde predominan las exportaciones de mineral hierro, y en tercer lugar el capítulo 27, en el que se encuentran el petróleo y los combustibles. En importaciones, en primer lugar aparece el capítulo 27, seguido por el capítulo 84, en el que se encuentran varios productos asociados a los bienes de capital, y el capítulo 85, donde se localizan los productos asociados al complejo eléctrico y electrónico.

Al comparar el patrón de las diferentes regiones (cuadro 13), es posible observar cómo en el Mercosur, en ALC (sin Mercosur), y en las relaciones con Estados Unidos y con los patrones de los principales productos exportados, son más semejantes a las de los productos importados, como ya lo indicaban los índices de comercio intra industria. Sin embargo, en términos del grado de concentración, se observa una concentración mayor en las exportaciones para el propio mercado regional (48.2 %), mientras que para Estados Unidos y ALC (sin Mercosur) la concentración es bastante menor. En las importaciones, la concentración es menor y semejante a las importaciones totales. Solo en las importaciones de ALC (sin Mercosur) la concentración es un poco mayor.

También vale destacar la importancia del complejo automotriz (capítulo 87) como principal producto comerciado, tanto en exportaciones como en importaciones del bloque, derivado de los esquemas de complementación productiva liderado por las empresas multinacionales del sector.

En el comercio con China, y más allá de la predominancia de productos básicos en la exportación y productos manufacturados en las importaciones, el grado de concentración es más elevado en comparación con el promedio de la región. En especial en las exportaciones, los tres principales capítulos tienen 78.8 % del total exportado. En importaciones el indicador alcanza 55.3 %. Las exportaciones se concentran en los capítulos 12, 26 y 87, mientras que las importaciones están concentradas en los capítulos 85, 84 y 29.

En el comercio con la Unión Europea, aunque el perfil de los productos exportados e importados es similar al observado en el comercio con China, los flujos están menos concentrados en los principales productos.

Los índices de IHH confirman un mayor grado de concentración observado en las exportaciones a China. En el comercio con el

Mercosur, el indicador muestra niveles de concentración semejantes a los observados en las exportaciones dirigidas a la Unión Europea, mientras que las exportaciones a los mercados de Estados Unidos y de ALC (sin Mercosur), el grado de concentración es más bajo. En importaciones, la mayor concentración se observa en las relaciones con ALC (sin Mercosur), seguida por China.

Cuadro 14. Mercosur: CR3 e IHH por país/región (2014) (en porcentaje del total)

	Exportaciones		Importaciones	
	cr3	IHH	CR3	IHH
Mundo	28.1 %	0.049	44.5 %	0.086
Mercosur	48.2 %	0.117	45.7 %	0.122
ALC sin Mercosur	29.8 %	0.050	55.0 %	0.160
Estados Unidos	38.4 %	0.060	47.6 %	0.106
China	78.8 %	0.274	55.3 %	0.137
Unión Europea	36.2 %	0.115	40.3 %	0.088

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

2.5 Índices de similitud con China en la estructura de las exportaciones para el Mercosur

Una información indirecta sobre los impactos de las exportaciones de China sobre el comercio regional se puede obtener con el empleo de los índices de similitud de las estructuras de exportaciones. De manera general, cuando más próxima es la estructura de exportaciones de dos países en el mismo mercado, más intensa tiende a ser la competencia entre esos países.

En este trabajo, la similitud de las estructuras de exportaciones fueron medidas por dos índices diferentes. El primero es el índice de similitud utilizado por Santiso *et al.* (2007), desagregado para China y cada país exportador para el Mercosur. El índice puede ser definido como:

$$IS = 100 * \left(1 - \frac{1}{2}\sum\left|s_{jit} - s_{cit}\right|\right) \qquad (2)$$

Donde S_{jit} representa la participación de las exportaciones del producto i, definido a dos dígitos del SA, en las exportaciones del país j para el Mercosur en el periodo t, y S_{cit} representa la participación del producto i en las exportaciones de China para el Mercosur en el período t. De esa forma, ese índice alcanza valor de 100 cuando la estructura de las importaciones de los dos países es exactamente igual. Por otro lado, cuanto más cercano a 0 es el resultado, menor es la semejanza en términos de las estructuras de exportaciones de los dos países.

Sin embargo, ese indicador apenas considera la estructura relativa de las exportaciones. Entretanto, el índice de similitud de productos propuesto por Antimiani y Henke (2006), inspiradoa su vez en el índice de Grubell-Lloyd para la medición del comercio intra industria, parte de los valores exportados y procura analizar la sobre posición de las estructuras de dos países en un determinado mercado:

$$ISP = 100 * \left(1 - \frac{\sum i|X_{j,i,t} - X_{c,i,t}|}{\sum i(X_{j,i,t} + X_{c,i,t})}\right) \quad (3)$$

Donde X_j representa las exportaciones del país j para el Mercosur y X_c representa las exportaciones de China para el Mercosur. Al igual que en el índice anterior, un valor próximo a 100 indica mayor similitud en los valores exportados de los dos países en los productos a dos dígitos.

Los resultados presentados en el cuadro 15 muestran de igual manera un aumento en los dos índices de similitud de 1994 a 2001 y una tendencia a la caída de 2001 a 2014 para los países del Mercosur. Si se toma en cuenta en primer lugar el indicador de similitud para las participaciones relativas, es posible observar cómo apenas en relación con Paraguay ocurrió un aumento de 2001 al 2014. Esa tendencia parece indicar que viene ocurriendo una especialización en capítulos diferentes del SA en comparación con las exportaciones de China y de Brasil, Argentina y Uruguay a lo largo de los años recientes. De entre esos tres países destaca Brasil, por el hecho de tener una estructura industrial más diversificada, y por lo mismo presentí los mayores índices en 2014. En el caso de Estados Unidos y de la Unión Europea se observa también una tendencia de reducción en los índices, sobre todo en Estados Unidos, aunque los resultados

finales sean significativamente mayores en esos dos países en comparación con el resto.

Sin embargo, cuando se toma en cuenta el valor exportado, es posible verificar cómo la competencia con Estados Unidos y la Unión Europea, medida por el ISP, aumentó, dando una aproximación de los valores exportados con respecto a China. De hecho, como fue observado en la sección 2.1, la aproximación puede explicarse con seguridad por el crecimiento muy dinámico de las exportaciones chinas, que es mayor que el de las de Estados Unidos y la Unión Europea hacia el Mercosur. La participación de mercado es resultado tanto del aumento de la participación china como consecuencia de la reducción observada para Estados Unidos y la Unión Europea. Por otro lado, en el caso de los propios países del Mercosur la reducción en el índice se asocia al aumento rápido de las exportaciones chinas en valores bastante superiores a los de los países del bloque.

En otras palabras, es posible plantear una hipótesis en el sentido de que la reducción en los índices de similitud indica un fuerte efecto de desplazamiento de las exportaciones de los países de la propia región, mismo que ahora comienza a alcanzar también a las exportaciones de los países más desarrollados.

Cuadro 15. Índice de similitud de las exportaciones entre países y regiones y hacia China para el Mercosur (1994, 2001 y 2014)

	IS			ISP		
	1994	2001	2014	1994	2001	2014
Brasil	47.1	50.1	43.8	12.2	45.5	33
Argentina	41.2	28.6	25.7	13.7	26.6	21
Paraguay	9.3	13.1	19.2	9.3	11.7	2.9
Uruguay	31.8	27	22.7	30.5	21.2	5.1
Mercosur*	42	35.8	28.2	14.8	32.7	21.7
ALC sin Mercosur	50.7	38.8	32.2	18.7	39.2	25.8
Estados Unidos	53.6	69.8	53.7	5.9	22.5	51.6
Unión Europea	51.2	62.8	60.3	4.8	19.9	58.9

* Media Ponderada por el peso de cada país en la corriente de comercio con China.

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

2.6 Productos en amenaza directa e indirecta por las exportaciones chinas

Más allá de la similitud de la estructura de las exportaciones, es posible utilizar la metodología de comparación de *market-share* propuesta por Lall y Weiss (2007), ya que permite verificar en qué productos (SA a cuatro dígitos) el aumento del *market-share* de China se relacionó con la reducción del *market-share* de países de América Latina (amenaza directa), así como dónde el *market-share* de China aumentó en ritmo superior al de los países de América Latina (amenaza indirecta). Como bien lo destacan estos autores, el indicador no implica necesariamente causalidad, en el sentido de que la pérdida de *market-share* de un país es forzosamente ocasionada por el aumento del otro. Sin embargo, permite tener una visión general del porcentaje del comercio donde se verifica algún grado de competencia.

Si tomamos como base el primer período de análisis, además del parámetro de los valores exportados de los productos con amenaza en el 2001, podremos observar que, considerando la suma de los cuatro países, los productos con amenaza directa alcanzaron 4 824 mdd, lo que correspondió a 31 % del total de las exportaciones. Mientras las amenazas indirectas llegaron a 2 139 millones, para dar un total de 6 963 millones en productos con amenaza directa o indirecta. En términos porcentuales, los productos con amenaza directa representaron 31 % del total de las exportaciones del Mercosur, mientras que los productos con amenazas indirectas representaron 14 % (cuadro 16).

Cuadro 16. Productos con amenaza directa e indirecta por las exportaciones de China hacia el Mercosur de 1994 a 2001, en dólares y en porcentaje del total exportado en 2001

	Valor			% del total exportado		
	Directa	Indirecta	Total	Directa	Indirecta	Total
Brasil	3 423.4	1 092	4 515.4	53 %	17 %	69 %
Argentina	792.4	947.6	1 740	11 %	13 %	23 %
Paraguay	104.2	44.7	148.9	17 %	7 %	24 %
Uruguay	504.3	54.8	559.1	56 %	6 %	62 %
Mercosur	4 824.3	2 139	6 963.3	31 %	14 %	45 %

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Si se considera a los países en forma individual, se observará que Uruguay fue el país que mostró el mayor nivel de amenaza directa (56 %). Brasil presentó un porcentaje de amenaza directa de 53 %, pero un porcentaje de amenaza indirecta mayor, siendo 69 % de la muestra de la amenaza china. Argentina fue el país que tuvo el menor porcentaje de sus exportaciones con amenaza directa (11 %) y total (23 %), seguida por Paraguay (17 % y 24 %, respectivamente).

Durante el período 2001-2014 se observa un aumento en el volumen absoluto y relativo en el nivel de amenaza directa. Esos datos pueden ayudar a confirmar la hipótesis de que la reducción en los índices de similitud verificados en la sección anterior resulta justamente del desplazamiento de las exportaciones de los países del bloque en el comercio intra regional.

En términos de valor, las exportaciones con amenaza directa en 2014 sumaron 23 979 mdd. Esa suma representó 58 % del total de las exportaciones del bloque, lo que significa que en algunos productos en los que se verificaba amenaza indirecta en el período anterior, se pasó a observar amenaza directa. Por otro lado, las amenazas indirectas tuvieron una pequeña reducción, al llegar al 5 % del total. Esos números, sumandos, representaron 63 % de las exportaciones que en la región presentaron algún tipo de amenaza china, durante el período 2001-2014.

Cuadro 17. Productos con amenaza directa e indirecta por las exportaciones de China para el Mercosur de 2001 a 2014, en dólares y porcentaje del total exportado en 2014

	Valor			% del total exportado		
	Directa	Indirecta	Total	Directa	Indirecta	Total
Brasil	10 584.2	498.1	11 082.3	54 %	3 %	57 %
Argentina	12 982.6	863.8	13 846.4	75 %	5 %	80 %
Paraguay	385.3	440.5	825.8	21 %	24 %	45 %
Uruguay	27.1	269.7	296.8	1 %	11 %	12 %
Mercosur	23 979.1	2 072.1	26 051.2	58 %	5 %	63 %

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En lo que respecta a los países, el cuadro 17 revela que Argentina, que en el período anterior había sido el país con menor índice de

amenaza, pasó a la situación contraria, con una parte relevante de sus productos con amenaza china (75 % amenaza directa y 5 % amenaza indirecta), totalizando 13 846 mdd en 2014.

Para el período 2001-2014 gran parte del valor de los productos con amenaza directa en Argentina estaba en el capítulo 87 del SA, relacionado con los vehículos automotores.

Por su parte, Brasil experimentó un pequeño aumento en la proporción del comercio con amenaza directa y una reducción en los productos con amenaza indirecta, llevando a una reducción en la suma de las dos categorías en relación con el período anterior. Los principales productos con amenaza directa fueron los del capítulos 84 (máquinas, equipamientos, calderas, etc.) y los del 39 (plástico y sus derivados).

Paraguay pasó por una elevación tanto en el nivel de amenaza directa como en el de amenaza indirecta. En términos de productos, las amenazas directas están concentradas en el capítulo 09 (semillas y frutos oleaginosos). Uruguay pasó a ser el país con menos proporción del comercio amenazado por China (12 % en el total, siendo apenas 1 % de amenaza indirecta). El principal capítulo con amenaza directa es el 23 (residuos de las industrias alimenticias).

2.7. Análisis *constant market share*

Una evaluación más directa de los efectos de China sobre el comercio regional puede hacerse con base en los indicadores de *constant market share*. La metodología de este modelo permite determinar los factores que explican el desempeño de las exportaciones de un país determinado a lo largo del tiempo. Este método fue desarrollado por Batista (2008), con el fin de poder identificar y cuantificar la parte de las pérdidas (o ganancias) en el valor de las exportaciones de un país cualquiera, para determinado país o región, y en qué proporción estas pérdidas pueden ser atribuidas a las ganancias (o pérdidas) de otro país o región cualquiera.

La participación de mercado (*ms*) del país *j* en las importaciones *i* del país *c* en el período *t* es definida como la relación entre el valor de las importaciones de *i* del país *c* originadas en el país *j* y en el total de importaciones de *i* del país *c*:

$$ms_{ijt} = \frac{M_{ijt}}{M_{it}} \quad (4)$$

Además, la participación de mercado del país *j* en las importaciones del país *c* en el período *t* es dada por:

$$ms_{jt} = \frac{M_{jt}}{M_t} = \frac{\sum M_{ijt}}{\sum M_{it}} \quad (5)$$

El valor de las pérdidas $P_{i,j}$ o ganancias, Gi,j de exportaciones en el mercado del país *j* en el producto *i* en un determinado mercado *c* corresponden por tanto a:

$P_{ij}=(mks_{j,i,t-1}-mks_{j,i,t}) * M_{it}$; tal que $mks_{j,i,t-1} > mks_{j,i,t}$ (6)

$Gij=(mks_{j,i,t}-mks_{j,i,t-1}) * M_{it}$; tal que $mks_{j,i,t} > mks_{j,i,t-1}$ (7)

Es así como se evalúa y determina cuál es la variación de las exportaciones de un país un determinado mercado de destino, en caso de que hubiese mantenido constante su participación en el mercado referido.

Una vez calculadas las pérdidas y ganancias de cada uno de los socios seleccionados para un determinado producto *i*, entre dos períodos, podemos asociar las ganancias y pérdidas del país exportador a las variaciones de participación de los competidores (país *g* cualquier), en el producto *i* y en el mismo mercado de destino. Si consideramos a *p* como un país que pierde participación de mercado y a *g* un país que gana participación de mercado en el mismo producto y en el mismo período, el valor de la pérdida que puede ser atribuida a la ganancia de participación de un país *g* en el mismo período puede ser estimado de la siguiente manera:

$$P_{p,g,i} = P_{p,i} * \left[\frac{G_{g,i}}{\sum G_{g,i}}\right] \quad (8)$$

El primer término del lado derecho de la ecuación corresponde a la pérdida de participación del país *p* y el segundo término corresponde a la participación del país *g* en el total de ganancias de todos los países que ganaron mercado en el país (o región) en análisis. Podemos calcular la pérdida total bruta de un país *p* atribuida a un país *g* a partir de la agregación de todos los productos para los que el país *p* perdió mercado, así como todos los productos en que el país *g* ganó mercado.

De esta manera, considerando el mercado de los países que componen el Mercosur como origen de las importaciones, es posible verificar que la pérdida de *market-share*, ya apuntada en el cuadro 4, puede ser desarrollada en los países de la región mostrados en el cuadro 18.

Brasil fue el país que más perdió participación en puntos porcentuales, al caer de 9 % en 1994 a 8 % en 2001 y a 6.1 % en 2014. Argentina experimentó un aumento de 1994 a 2001, pero volvió a caer en el 2104, al llegar a 5.5 %. Por su parte, Paraguay, que de los cuatro miembros es el que tiene menor participación, gozó de 1994 al 2001 de un aumento, pero a partir de entonces se redujo hasta alcanzar 0.6 % en el 2014. Por último, Uruguay fue el país que sufrió una mayor caída relativa en el período que va de 1994 y hasta el 2001, al caer de 2.4 % a 1.1 %. En 2014 el *market-share* en el mercado regional llegó a 0.8 %.

Cuadro 18. Market share en el total importado por el Mercosur (1994, 2001 y 2014) (en porcentaje)

	1994	2001	2014
Brasil	9 %	8 %	6.1 %
Argentina	7.7 %	9.2 %	5.5 %
Paraguay	0.7 %	0.8 %	0.6 %
Uruguay	2.4 %	1.1 %	0.8 %
Total	19.9 %	19.1 %	12.9 %

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En términos de valores, se verificó una ganancia neta en las importaciones de los cuatro países del Mercosur de 1 494.9 mdd de 1994 a 2001 debido, en gran parte, al resultado positivo obtenido por Argentina, que compensó las pérdidas de Uruguay y Brasil.

Sin embargo, el gran cambio ocurrió de 2001 a 2014, considerando el propio mercado del Mercosur como destino, ya que en ese período el balance entre los productos de los países de la región que ganaron mercado fue más favorable que el de aquellos que lo perdieron.

Cuadro 19. Estimación de ganancias y pérdidas en el Mercosur, por país (1994-2001 y 2001-2014) (en millones de dólares)

	1994-2001			2001-2014		
	Ganancias	Pérdidas	Neto	Ganancias	Pérdidas	Neto
Brasil	898.7	-1 264.9	-366.2	2 145.3	-7 612.0	-5 466.7
Argentina	2 531.8	-235.9	2 295.9	794.5	-14 477.7	-13 683.2
Paraguay	406.7	-117	289.6	804	-1 315.2	-511.3
Uruguay	168.6	-893	-724.4	526.3	-1 210.5	-684.2
Total	4 005.8	-2 510.9	1 494.9	4 270.1	-24 615.4	-20 345.3

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En los cuadros siguientes se procura destacar a los países que ganaron mercado frente a las pérdidas observadas, conforme a la distribución dada en la ecuación (8).

Durante el período que va de 1994 a 2001 se verifica que gran parte de las pérdidas ocurrieron en los países de la propia región. Se observa que el total de las pérdidas fue de 2 510 mdd, y que 44 % de las mismas (1 092 mdd) ocurrieron en función de ganancias dentro de la propia región. De ese total, Argentina representó 31 %, mientras que Brasil representó el 8 % del total. Paraguay y Uruguay quedaron con 3 % y 2 % respectivamente.

Si se analiza cada país por separado, se puede observar que del total de pérdidas de Brasil en el mercado del Mercosur, 32 % fueron para los demás países de la propia región, destacando entre ellos Argentina (27 %). Los mercados tradicionales, como Estados Unidos y la Unión Europea, respondieron con una pequeña parte de esas pérdidas, mientras que el resto del mundo y China representaron el 35 % y el 15 % de esas pérdidas, respectivamente.

En Argentina 52 % de las pérdidas pueden explicarse con base en las ganancias de países de la propia región. Cabe destacar que entre las demás regiones ganadoras, la Unión Europea fue responsable del 20 %, y China responde por el 7 % del total de las pérdidas.

En el caso de Paraguay, las pérdidas explicadas por los países de región alcanzaron 35 %, y destacan las pérdidas de Argentina (18 %) y Brasil (16 %). La Unión Europea fue para Paraguay la región que se destacó como principal país ganador, al supera a la propia Mercosur, lo cual explica el 38 % de las pérdidas.

Por último, Uruguay fue el país que cedió una parte considerable de mercado para sus socios del Mercosur en el mercado de la propia región. 58 % de las pérdidas pueden bien atribuirse a las ganancias de los países del Mercosur, y en ese sentido destaca ampliamente Argentina (47 %). China fue la segunda región que más ganó mercado, al quedarse con 17 % del total.

Se observa pues que durante el período de 1994 al 2001, y más allá de que la pérdida neta haya sido relativamente pequeña, esa pérdida fue en gran medida absorbida por los demás países de la propia región, lo que significa que las pérdidas netas extra regionales fueron relativamente pequeñas. Entre los países de la región, como ya se ha destacado, Argentina fue el más beneficiado, dado que experimentó pérdidas netas totales pequeñas y logró hacerse de las ganancias netas internas a la región, que son bastante significativas. En lo que respecta a China —con importantes beneficios, mayores que los obtenidos por los socios tradicionales, como Estados Unidos y la Unión Europea—, el porcentaje de las ganancias no llegó a ser tan grande, ya que alcanzó 14 % del total de las pérdidas de la región.

La situación cambia por completo en el período que va de 2001 a 2014. Al mismo tiempo en que se observan pérdidas mucho mayores, ésas ocurrieron mucho más extra regionalmente, y China destaca por mucho, seguida por Estados Unidos. Ahora bien, si se toma en cuenta la suma de los cuatro países, es posible observar en el cuadro 21, que apenas 7 % de las pérdidas observadas pueden ser acreditadas a las ganancias de los países del propio Mercosur, destacando Brasil, seguido por Paraguay, Uruguay y Argentina. O sea, el país que se benefició más en el período anterior, en éste pasó a ser el que obtuvo menores ganancias en los mercados de sus socios. Si se analiza a los países de manera individua, es posible observar que en el caso de Brasil, el principal ganador frente al espacio perdido por las exportaciones brasileñas para el Mercosur fue China, con ganancias equivalentes a 62 % de las pérdidas brasileñas. El resto del mundo obtuvo 18 % y el Mercosur 7 %. Estados Unidos y la Unión Europea quedaron con apenas 2 % y 7 %, respectivamente.

También en Uruguay la situación fue parecida. Sus pérdidas pueden ser explicadas principalmente por las pérdidas para China (41 %), seguidas por las de los países de América Latina, excluyendo al Mercosur (18%). Las ganancias de los países de la región sumaron 14 %, y entre ellas destacan las ganancias de Brasil (10 %)

En Argentina y Paraguay, Estados Unidos fue el principal beneficiado, seguido de China. Por su parte, Argentina, que fue el país que experimentó mayores pérdidas en términos absolutos, tuvo a Estados Unidos como principal ganador, con 44 %, seguido por China, con 20 %. Los países de América Latina sin Mercosur quedaron con 16 % y el propio Mercosur con apenas 7 %.

Paraguay siguió un patrón semejante, una vez que Estados Unidos quedó con 45 %, China con 22 %, ALC sin Mercosur con 16 % y el Mercosur con 6 %.

Cuadro 20. Descomposición de pérdidas y ganancias en las exportaciones para el Mercosur (1994-2001)

	Mercosur	Brasil	Argentina	Paraguay	Uruguay	Am. Latina - Mercosur	Estados Unidos	China	Unión Europea	Resto del Mundo	Total
Brasil	-410.7		-339	-51.4	-20.3	-72,4	-81.3	-186.4	-67.3	-446.8	-1 264.9
%	32 %		27 %	4 %	2 %	6 %	6 %	15 %	5 %	35 %	100 %
Argentina	-122.6	-77.2		-23.4	-22.0	-18,9	-10.7	-15.4	-48.2	-20.2	-235.9
%	52 %	33 %		10 %	9 %	8 %	5 %	7 %	20 %	9 %	100 %
Paraguay	-41.1	-18.6	-20.8		-1.7	-13,4	-4.2	-3.6	-45	-28.2	-117
%	35 %	16 %	18 %		1 %	11 %	4 %	3 %	38 %	24 %	100 %
Uruguay	-518.1	-93.9	-415.5	-8.6		-14,2	-42	-154	-412	-123.5	-893
%	58 %	11 %	47 %	1 %		2 %	5 %	17 %	5 %	14 %	100 %
Total	-1 092.5	-189.7	-775.3	-83.4	-44	-118.9	-138.2	-3 594	-201.7	-618.7	-2 510.8
%	44 %	8 %	31 %	3 %	2 %	5 %	6 %	14 %	8 %	25 %	100 %

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADEE (2015).

Cuadro 21. Descomposición de pérdidas y ganancias en las exportaciones para el Mercosur (2001-2014)

	Mercosur	Brasil	Argentina	Paraguay	Uruguay	Am. Latina - Mercosur	Estados Unidos	China	Unión Europea	Resto del Mundo	Total
Brasil	-513.6		-178.5	-226.4	-108.7	-359.3	-183.7	-4 689.9	-477.4	-1 391	-7,615
	7 %	0 %	2 %	3 %	1%	5 %	2 %	62 %	6 %	18 %	100 %
Argentina	-976.5	-459.3	0	-297.5	-219.6	-2 289.4	-6 379.8	-2 966.6	-966.1	-900.6	-14 479
	7 %	3 %	0 %	2 %	2 %	16 %	44 %	20 %	7 %	6 %	100 %
Paraguay	-82.5	-25.2	-54.1	0	-3.2	-209.0	-594.2	-285.4	-103.6	-42.4	-1 315.2
	6 %	2 %	4 %	0 %	0 %	16 %	45 %	22 %	8 %	3 %	100 %
Uruguay	-169.8	-119.4	-40.6	-9.8	0	-220.1	-140.6	-495.1	-75	-110.1	-1 210.7
	14 %	10 %	3 %	1 %	0 %	18 %	12 %	41 %	6 %	9 %	100 %
Total	-1 742.3	-603.9	-273.2	-533.7	-331.6	-3 077.9	-7 298.4	-8 437	-1 622.1	-2 444.2	-24 619.9
	7 %	2 %	1 %	2 %	1 %	13 %	30 %	34 %	7 %	10 %	100 %

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

3. Consideraciones finales

Como se destacó a lo largo de las secciones anteriores, los países del Mercosur vivieron a lo largo de los años 2000 un período de mayor crecimiento, con un dinamismo bastante grande de sus mercados internos. Al mismo tiempo, fueron bastante beneficiados por el aumento de la demanda de *commodities*, y por el consecuente aumento de los precios de esos bienes.

Sin embargo, también tuvieron que enfrentar una competencia más feroz en términos de productos industriales, marcada por la emergencia de China y de otros países asiáticos, como grandes abastecedores de productos industriales para el mundo. En este contexto, aunque los países de la región hayan elevado bastante sus exportaciones en términos absolutos y aumentado un poco su *market-share* mundial, esa inserción internacional ocurrió muy concentrada en sectores de *commodities*. En el caso de las importaciones, éstas se ampliaron en forma significativa, sobre todo aquellas de manufacturas provenientes de proveedores tradicionales (Estados Unidos, Europa), pero sobre todo de China. El resultado, en especial después del brote de la crisis internacional, ha sido un elevado y creciente déficit en la balanza comercial de manufacturas, hecho que ha provocado impactos negativos sobre la producción doméstica y la inversión industrial de la región.

Los indicadores de comercio exterior analizados en las secciones anteriores apuntaron a una creciente dificultad para elevar la competitividad en el período post-crisis, reflejada en la pérdida de importancia relativa de la industria en la economía, en la concentración de las exportaciones en *commodities* primarios y en la dificultad de elevar el *market-share* en las exportaciones de manufacturas.

Con base en los indicadores analizados a lo largo de la sección 2, fue posible percibir que China se consolidó como el principal socio comercial de la región a partir del año 2009, pero esa situación está asociada a un flujo típicamente intersectorial con bajísimos niveles de participación de productos industriales en las exportaciones, más allá de un grado de concentración muy elevado en pocos productos. Por el contrario, en las importaciones predominan productos más sofisticados tecnológicamente, y el grado de concentración no es tan elevado.

Si la demanda china de productos primarios afectó fuertemente las exportaciones del Mercosur, por otro lado las importaciones de China pasaron con suma claridad a desplazar el comercio de los socios en la propia región. Esos datos son evidentes sobre todo en el período que va de 2001 a 2014. De 1994 a 2001, a pesar del aumento de la similitud de las estructuras de exportaciones en el mercado regional, las pérdidas mesuradas por los métodos *constant market share* no fueron tan significativas. Además, las pérdidas de los países del Mercosur ocurrieron en gran medida en los propios socios del bloque. De 2001 a 2014 las pérdidas netas alcanzaron más de los 20 000 mdd, y China fue el país que más respondió por esas pérdidas. Cerca de un tercio de las pérdidas de *market-share* de los países del Mercosur en la propia región fueron explicadas por la presencia china. Además, las ganancias obtenidas por los propios países del Mercosur fueron de apenas 7 %, lo cual demuestra la dificultad de los países de la región para sustentar ganancias competitivas con respecto a las preferencias comerciales intra bloque.

Además de esas evidencias, afirmar que China ha sido la única y principal responsable de que se viva un proceso de desintegración regional, tal vez es exagerado, aunque es posible afirmar que sin lugar a dudas China contribuyó en las dificultades vividas por la integración regional dentro del Mercosur. La emergencia china explica el insuficiente avance en la constitución de un aparato normativo e institucional comunitario. Los flujos económicos intra bloque perdieron espacio para enfocarse en una dimensión cada vez más multilateral. Cierto es que las oportunidades importantes de comercio regional han sido un tanto desperdiciadas, como lo es también la ampliación de las importaciones de los países fuera del bloque, así como el que el crecimiento destacado de China se dio en un detrimento del *market-share* de las exportaciones de los socios comerciales.

Las oportunidades perdidas de utilizar la integración como instrumento de desarrollo se vuelve aún más grave frente a los nuevos desafíos y dificultades impuestos por la creciente pérdida de competitividad de las industrias de los países del Mercosur, dado lo prolongado que han resultado los efectos de la crisis internacional, además de la feroz competencia derivada.

El Mercosur podría desempeñar un rol de mayor protagonismo en el desarrollo industrial de la región. Incluso podría ser un importante espacio de atracción de inversiones externas y bilaterales, que

promueva no sólo un mayor aprovechamiento del mercado regional, sino también una mayor integración física de la infraestructura regional de transporte, energía y comunicación, lo cual generaría una creciente demanda de bienes industriales regionales. Sin embargo, permanecen los desafíos para la constitución de un aparato institucional y normativo comunitario (TEC, régimen de defensa comercial, poder de compra pública, fondo de reconversión industrial, etc.), que fortalezca la producción e inversión industrial regional, reduzca las asimetrías entre los países y evite que la demanda de bienes industriales sea preponderante y crecientemente originada por importaciones de terceros países. De esa forma se podrían generar ganancias de eficiencia económica, a partir de la ampliación del mercado regional integrado, de las ganancias de escala y de complementariedad productiva y comercial. Esas ganancias de eficiencia y productividad son fundamentales para promover una mayor inserción comercial en sectores y mercados más dinámicos y competitivos, en los que la región redujo de manera muy importante su participación.

La solución de las deficiencias del Mercosur se vuelven más estridentes y el encaminamiento de soluciones resulta entonces mucho más urgente si se consideran los cambios desde la perspectiva global. La emergencia de China compite y ha desplazado a los productos manufacturados en la región en niveles extremadamente elevados. De hecho, ha iniciado con una etapa de exportaciones intensivas en mano de obra en las cadenas tradicionales, como la electrónica, pero éstas han ido avanzado hacia otros sectores de montaje complejo, como el de máquinas y equipamiento, lo cual genera, además, efectos disruptivos sobre otras cadenas, y ha dado como resultado la escala de producción lograda por la economía china, misma que incluso tiende a aumentar. Los desfases entre la oferta y demanda doméstica china pueden cambiar rápidamente el escenario del comercio mundial. En el caso de la industria de automóviles, por ejemplo, puede afirmarse que China anualmente es la mayor productora y consumidora mundial, pero también es cierto que ocupa un papel de poca relevancia en el comercio internacional. Este es uno de los pocos sectores en el que el comercio intra regional aún continúa teniendo un peso importante.

El mercado regional y los países del Mercosur podrían beneficiarse más de un aumento de la integración productiva, si dicho proceso permitiese mitigar los efectos negativos de la presión competitiva

externa, y viabilizar una mayor competitividad dentro de los mercados de los países del bloque, y a partir de ahí también en terceros mercados.

La formulación de políticas más coordinadas en este contexto de desarrollo de cadenas productivas más integradas a nivel regional podría ser un elemento importante para el fortalecimiento del Mercosur en el largo plazo. Para ello sería importante rebasar los temas de la agenda de la integración comercial, o por lo menos encarar a la integración comercial como uno de los elementos fundamentales dentro de una política de desarrollo productivo más amplia.

Caminar en esa dirección permitiría a la región minimizar los riesgos de la inserción externa, muy concentrada en *commodities*, y recolocarla en el rumbo de un desarrollo más virtuoso de las estructuras productivas regionales. Cabe destacar que la integración regional no tiene la fuerza *per se* para generar las ganancias necesarias de eficiencia y competitividad que promuevan un nuevo patrón de desarrollo industrial, pero tendría mayor eficacia si se sumara a otras políticas y reformas estructurales en curso, tales como la creación de un nuevo régimen macroeconómico con tasas de interés y de tipo de cambio más adecuadas; un patrón de crecimiento con énfasis en la demanda doméstica, sobre todo, por la expansión de las inversiones, el perfeccionamiento del sistema de defensa comercial y de compras públicas; una reducción de los costos de producción (tarifas de energía eléctrica y exoneración tributaria de varias cadenas productivas); mayor oferta de recursos y líneas de financiamiento de largo plazo para inversión e innovación; un nuevo marco regulatorio para las partes público–privado en los sectores de infraestructura, entre otros.

Para finalizar, cabe destacar que la incapacidad de avanzar en esa dirección puede reforzar otras alternativas, como por ejemplo la preferencia por abandonar por completo la Unión Aduanera para que los países puedan, de manera individual, adherirse a los grandes acuerdos regionales que están siendo negociados. El énfasis de esos acuerdos en avanzar en cuestiones regulatorias asociadas a propiedad intelectual, servicios, compras gubernamentales, flujos de inversión y derechos de los inversionistas extranjeros, pueden sepultar, de una vez y para siempre, cualquier aspiración de los países de la región en tener una estructura productiva más avanzada, capaz de dar mayor autonomía a sus procesos de desarrollo de largo plazo.

Bibliografía

Antimiani, A. y R. Henke. 2006. "Old and New Partners: Similarity and Competition in the EU Foreign Trade", ponencia presentada en el 98th EAAE Seminario: Marketing Dynamics within the Global Trading System: New Perspectives, Chania, Crete, Greece, julio.

Bittencourt, G. (coord.). 2012. "El impacto de China en América Latina: comercio e inversiones", en *Serie Red Mercosur* 20.

Blazquez-Lidoy, J., J. Rodríguez y J. Santiso. 2006. "Angel or devil? China's trade impact on Latin American emerging markets", en *OECD Development Centre Working Paper* 252. París: OECD.

CEPAL. 2010. *La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. 2014. *Integración regional: hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas CEPAL*. Santiago: CEPAL.

Chami Batista, J. 2008. "Competition between Brazil and other exporting countries in the US import market: a new extension of constant-market-shares analysis", en *Applied Economics* 40, núm. 19, pp. 2477-2487.

Devlin, R., A. Estevadeordal y A. Rodríguez-Clare (coods.). 2006. *The emergence of China: opportunities and challenges for Latin America*. Washington, D. C., Cambridge, MA: Interamerican Development Bank, David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University.

Gallagher, K. y R. Porzecanski. 2010. *The Dragon in the Room. China and the Future of Latin American Industrialization*. Stanford: Stanford University Press.

Hiratuka, C. y F. Sarti. 2010. "Ameaça das exportações chinesas nos principais mercados de exportações de manufaturados do Brasil", presentado en el XIV Encontro Nacional de Economia Política. São Paulo: SP.

Hiratuka, C., M. R. Castilho; K. Sarmento, D. B. Módolo y S. F. Cunha. 2012. "Avaliação da competição comercial chinesa em terceiros mercados", en G. Bittencourt (coord.), *El impacto de China en América Latina: comercio e inversiones*, serie Red Mercosur 20.

Hiratuka, C. 2015. "Inserção comercial brasileira frente às transformações na economia global: desafios pós-crise", en N. Barbosa, N. Marconi, M. Canêdo Pinheiro y L. Carvalho (coords.). 2015.

Indústria e Desenvolvimento Produtivo no Brasil. Río de Janeiro: Elsevier.

Jenkins, R. 2008. "Measuring the competitive threat from china for other southern exporters", en *The World Economy* 31, núm. 10, pp. 1351-1366.

Jenkins, R. y E. D. Peters (cords.). 2009. *China and Latin America: Economic Relations in the Twenty-first Century*. Bonn: German Development Institute, 2009.

Jenkins, R., E. D. Peters y M. M. Moreira. 2008. "The impact of China on Latin América and the Caribbean", en *World Development* 36, núm. 2, pp. 235-253.

Kegel, P. L. y M. A. Amal. 2015. "A política comercial brasileira entre a crise do Mercosul e as negociações com a União Europeia", en *Boletim Meridiano 47* 16, núm. 152, noviembre-diciembre, pp. 13 a 20.

Lall, S. y J. Weiss. 2007. "China and Latin America: trade competition 1990-2002", en J. Santiso (coord.). 2007. *The visible hand of China in Latin América*. OECD.

Lederman, D., M. Olarreaga y G. E. Perry. 2009. *China's and India's Challenge to Latin America: Opportunity or Threat?* Washington, D. C.: World Bank.

López A. y D. Ramos. 2009. "The Argentine Case", en R. Jenkins y E. D. Peters (cords.), *China and Latin Am*érica: Economic Relations in the Twenty-first C*entury*. Bonn: German Development Institute.

McKynsey Global Institute. 2012. *Urban world: the cities and the rise of consuming class*. McKynsey & Company. 2012.

Medeiros, C. A. 2013. "Padrões de investimento, mudança institucional e transformação estrutural na economia chinesa", en: *CGEE. Padrões de desenvolvimento econômico* 2. América Latina, Ásia e Rússia. Brasília: CGEE.

Módolo, D. B. y C. Hiratuka. 2015. "La competencia china con las exportaciones de América Latina", en E. Dussel Peters (coord.). América Latina y el Caribe y China. Economía, comercio e inversión. México: Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China.

Moreira, M. M. 2007. "Fear of China: is there a future for manufacturing in Latin America?", en *World Development* 35, núm. 3, pp. 355-376.

Porta, F. 2008. "Integración productiva en el Mercosur: condiciones, problemas y perspectivas", en *BID Int. Policy Note* 04.

Saslavsky, D. y R. Rozember. 2009. "The Brazilian Case", en R. Jenkins y E. D. Peters (coords.), *China and Latin America: economic relations in the twenty-first century*. Bonn: German Development Institute.

Vigevani, Tullo. 2013. "Mercosul e os problemas da integração regional", en I. Sarti *et al.*, *Por uma integração ampliada da América do Sul no século XXI*. Río de Janeiro: Perse, pp. 422-426.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ¿contribuye China a su integración o desintegración?

Enrique Dussel Peters y Samuel Ortiz Velásquez

Introducción

En 2001 China ingresó a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y desde entonces ha trastocado el desempeño del comercio mundial, en particular el de los principales países a nivel internacional, como es el caso de la región del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): de 2001 a 2014 la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de las exportaciones de China fue de 15 % (medida en dólares constantes del año 2000), y tres veces más dinámica que la TCPA de las exportaciones mundiales y de la región del TLCAN (BM 2016). ¿Cuál ha sido la evolución reciente del proceso de integración comercial del TLCAN y cuáles han sido los efectos de la creciente presencia de China en la región?

El presente documento analiza en qué medida el ascenso de China desde 2001 (con su ingreso a la OMC), ha planteado un proceso de integración o desintegración comercial para la región del TLCAN y sus tres países miembros (Canadá, Estados Unidos y México), y en comparación con diversos socios comerciales relevantes, como lo son América Latina y el Caribe (ALC) y la Unión Europea (UE). Con tal propósito, el documento se divide en tres secciones. En la primera se presenta una breve reseña de la bibliografía reciente sobre el TLCAN y su relación con China. En la segunda se examinan las principales características de la relación comercial del TLCAN con China —incluyendo un análisis agregado y desagregado según la información proporcionada por el Sistema Armonizado— para 1990-2014, haciendo énfasis en el período posterior a 2001 (con el ingreso

de China a la OMC). El análisis incluye las principales estructuras comerciales del TLCAN con China y otros socios comerciales; comercio por tipo de bien (de consumo, bienes intermedios y de capital)comercio intraindustria e interindustria, análisis de *constant market share*, de *amenazas* de China a las exportaciones regionales, de exportaciones según su nivel tecnológico, así como la concentración, diversificación y similitud del comercio del TLCAN con China. En la tercera parte se sintetizan los principales hallazgos y se delinean sugerencias para investigaciones futuras y recomendaciones de política.

Los cálculos realizados en este documento tienen su respaldo en el último apartado de este libro, "Definición de indicadores utilizados".

1. Breve revisión bibliográfica

El TLCAN entre México, Estados Unidos y Canadá entró en vigor el 1 de enero de 1994. En su momento, se argumentó y pronosticó que el acuerdo elevaría los ritmos de crecimiento económico en los tres países, en particular en lo relativo al comercio, la productividad y la inversión; diversas estimaciones destacaban que los efectos del TLCAN serían relativamente mayores para México, el país más pequeño y con mayores barreras comerciales de la región (Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos 1992). Este proceso permitiría reducir las brechas de desarrollo entre países y de manera específica en términos del ingreso per cápita y del Producto Interno Bruto (PIB).[1]

Como parte de este proceso, en los tres países se llevaron a cabo debates sobre los potenciales efectos y las repercusiones económicas de participar en un tratado de libre comercio (TLC) con altas asimetrías entre los países participantes. En México, por ejemplo, se planteó que el TLCAN podría destruir industrias domésticas debido a la alta superioridad tecnológica de las empresas estadounidenses: la agricultura y servicios (como la banca) serían de los sectores más perjudicados, mientras que el sector manufacturero establecido en el

1 Se estimó que la economía mexicana podría crecer anualmente entre un 6 y un 12 % como resultado del TLCAN. Por su parte, las previsiones para la economía de Estados Unidos eran del 0.25 % (Oficina de Presupuesto del Congreso 1993; Kehoe 1994).

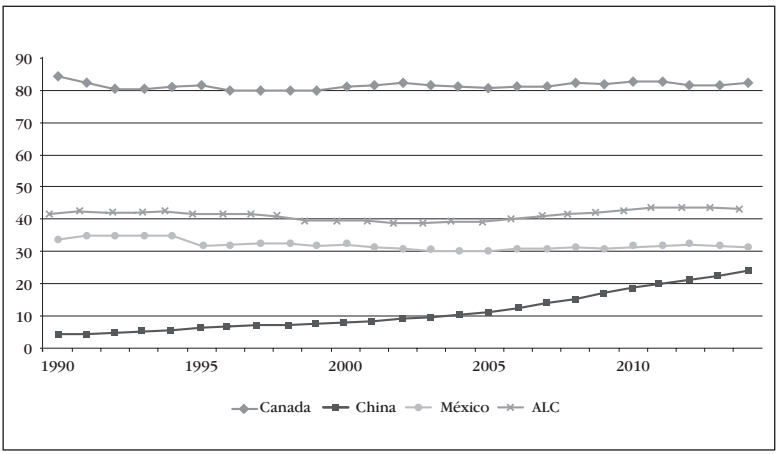
país sería el más beneficiado y con un efectivo potencial de convergencia regional (Donahue 1991, citado por Dussel Peters y Gallagher 2013). La preocupación en Estados Unidos se concentró en que el TLCAN podría generar pérdidas masivas de empleo como respuesta a los bajos salarios en México (Blecker y Esquivel 2010).

Un balance a veintidós años del TLCAN presenta claroscuros. Por una parte, el acuerdo permitió el desarrollo y fortalecimiento de cadenas globales de valor a partir de profundos reacomodos y ajustes regionales manifestados en el incremento del comercio trilateral, así como en el aumento de inversiones (en industrias específicas, como la automotriz) y el establecimiento de nuevas empresas en México, en particular en la manufactura y en cadenas de valor como autopartes-automotriz, hilo-textil-confección y la electrónica (Dussel Peters y Gallagher 2013; Ruíz Durán 2015). Todos estos sectores han incrementado su productividad por encima del promedio nacional. Por otra parte, el TLCAN ha quedado a deber en materia de crecimiento y desarrollo económico. En particular, estuvo lejano a la expectativa de reducir las brechas de desarrollo entre México y Estados Unidos (Blecker y Esquivel 2010 y 2013). El TLCAN incrementó la sincronización en los ritmos de expansión del producto de los países de la región a tasas bajas, en particular desde Estados Unidos a México (Loría y Salas 2014), con implicaciones negativas sobre el desempeño del PIB per cápita. Estos resultados apuntan a que la creciente integración productiva y comercial de la región se ha visto acompañada de graduales niveles de desigualdad (ver cuadro 1) (Weisbrot, Lefebvre y Sammut 2014; Ruíz Durán 2015) y polarización (Dussel Peters y Gallagher 2013); es decir, un grupo de cadenas de valor se vieron beneficiadas por el proceso de integración, mientras que muchas otras —en particular en la agricultura y en manufacturas ligeras— se vieron desplazadas o desaparecieron. Para algunos autores estos procesos contradictorios se debieron a la falta de políticas regionales complementarias que acompañaran la integración regional, incluyendo esfuerzos, entre otros, de políticas industriales y de inversión en infraestructura (Villareal, Fergusson 2015; Blecker y Esquivel 2013).[2]

2 Se perciben, de manera adicional, al menos dos períodos significativos en la integración regional del TLCAN: 1994-2000, en el cual la región, y en particular México, presentan un fuerte dinamismo en el comercio, la generación de empleo y la inversión extranjera directa (IED), y otro segundo período inicia en el 2001 año a partir del cual estas variables presentan una dinámica muy inferior (Dussel Peters y Gallagher 2013).

En términos amplios la brecha del PIB per cápita entre México y Estados Unidos se incrementó: el PIB de México representó 34.83 % en 1994 y el 31.25 % en 2014 (ver gráfico 1).

Gráfico 1 PIB Per cápita
(EU=100, dólares PPP de 2011)
(1990-2014)



Fuente: elaboración propia con base en BM (2016).

Si consideramos que la cadena autopartes-automotriz (CAA) ha sido quizá la más beneficiada del TLCAN y la que ha logrado un efectivo y profundo grado de integración entre los tres países (además de ser la más dinámica en términos de producto, inversión y comercio en el marco del TLCAN) (Monitor de la Manufactura Mexicana 2015), un rasgo que la ha tipificado es que presenta débiles encadenamientos hacia atrás, con proveedores locales que desinhiben la inversión de dichos proveedores (Ortiz Velásquez 2015). Como se sugiere en el cuadro 1, la inversión no reaccionó en forma positiva a la dinámica del TLCAN, o lo hizo por debajo de las expectativas iniciales. En lo que se refiere a la generación de empleo, un grupo de autores hacen referencia a las repercusiones negativas sobre este rubro en total y en el agrícola en particular, en México (Lechuga Jardínez, García Salazar, Portillo Vásquez, García Sánchez 2014).

Para el sector manufacturero mexicano las previsiones apuntaban a una elevación considerable del comercio (intraindustria) en la

Cuadro 1. México, Canadá, Estados Unidos y China: desempeño económico (1994-2014)

	PIB a/	PIB por habitante a/	Inversión fija bruta a/	Importaciones b/	Exportaciones b/	Coeficiente de inversión
	Tasas de crecimiento promedio anual (1994-2014)					Promedio (1994-2014)
Mundo	2.8	1.5	3.2	…	…	22.7
Canadá	2.6	1.5	4.0	5.9	4.9	21.4
Estados Unidos	2.5	1.5	2.5	6.5	5.5	21.0
México	2.4	0.9	3.3	8.4	10.0	20.3
China	9.6	8.8	11.0	15.6	16.1	38.6

a/ Cálculos sobre la base de cifras expresadas en dólares constantes de 2005.
b/ Cálculos sobre la base de cifras expresadas en índices de valor 2000=100.
Fuente: elaboración propia con base en Banco Mundial. (2015), *World Development Indicators*.

región, así como de su empleo, en particular en la industria automotriz y de textiles y prendas de vestir, con repercusiones positivas sobre el superávit comercial (CBO 1993, citado por Dussel Peters y Gallagher 2013). Si bien los niveles de comercio se han incrementado en forma significativa —con las características antes señaladas de un bajo valor agregado en sus exportaciones y altamente dependientes de procesos de importación temporal (Dussel Peters 2003; Ortiz Velásquez 2015)— el desempeño en la generación de empleo ha sido particularmente decepcionante: durante el periodo que va de 2001 a 2015 la economía mexicana generó 5.2 millones de empleos (o 345 000 empleos promedio anual), de los cuales apenas 10.28 % fueron de la manufactura; es decir, durante el período la participación de la manufactura en el empleo total se contrajo del 33.69 % del total al 26.80 %.

En los debates iniciales sobre el TLCAN el tema de China y su adhesión a la OMC no fueron temas que se hayan tomado en cuenta para el proceso de integración regional (Blecker y Esquivel 2013; Dussel Peters y Gallagher 2013). Una revisión de la bibliografía reciente sobre los efectos de China en la región TLCAN muestra un panorama desfavorable para la región y sus miembros. A nivel macro se ha encontrado una relación de largo plazo negativa de las exportaciones de China sobre el PIB de México, que apunta hacia que las exportaciones de China han generado un retroceso en la capacidad productiva de México (De la Cruz y Veintimilla 2012). Se ha identificado,

además, que las importaciones de bienes intermedios y de bienes de capital desde China (pero también desde Estados Unidos y Canadá) no exhiben una causalidad sobre la competitividad y productividad laboral de México (De la Cruz y Veintimilla 2014). Se asiste a un efecto de desplazamiento débil (de corto plazo) que va de las importaciones de China sobre las importaciones de Estados Unidos en el mercado mexicano entre el primer trimestre del 2000 y el cuarto de 2013 (Cárdenas Castro 2014).

A nivel mesoeconómico se ha analizado que desde 2001 China aventaja a México en el mercado estadounidense y comienza a competir con Estados Unidos en el mercado mexicano. En particular en lo que va de 2001 a 2010 se han identificado 53 sectores del mercado mexicano en los que la participación de Estados Unidos disminuye a medida que la de China avanza, mientras que en esos mismos sectores México ha perdido participación en favor de China en el mercado estadounidense (Dussel Peters y Gallagher 2013). Por otro lado, se ha detectado también que de los países de ALC, México ha sido el más perjudicado por la presencia de China en el mercado estadounidense, mientras que el resto de los países latinoamericanos no enfrentan un proceso de sustitución y competencia generalizado por parte de China y se han podido posicionar como proveedores de materias primas (De la Cruz y Marín 2011).

Por último, el comercio de Estados Unidos con China ha sido de tipo interindustrial, mientras que con la región del TLCAN ha predominado el comercio intraindustrial. Además, se observa también un desempeño cíclico del comercio intraindustria que se vincula a la dinámica económica de Estados Unidos, en particular con la aceleración de la integración regional de 1990 al 2000, así como un proceso de desintegración comercial iniciado en el 2001 (Cárdenas Castro 2013; Dussel Peters y Gallagher 2013; López, Rodil y Valdez 2014).

2. Análisis: la relación comercial del TLCAN con China

En el siguiente capítulo se analizarán diversas características del comercio intra-TLCAN, así como el de la región del TLCAN con China a fin de lograr formular una conclusión sobre los efectos de China en la integración regional del TLCAN.

2.1 Principales estructuras comerciales

China se ha convertido en un importante socio comercial para el TLCAN. Mientras que en 1994 no figuraba en la lista de los principales socios comerciales de la región, en 2014 fue el segundo socio en importancia, al desplazar a Canadá, México, Japón y Alemania en fechas recientes. En Estados Unidos, China desplazó a México como segundo mayor socio comercial desde 2005, y excluyó del grupo de los principales cinco a Reino Unido. Para México, China es el segundo mayor socio comercial desde 2003 (ver cuadro 2).

Cuadro 2. TLCAN: principales socios comerciales (1994-2014) (participación relativa en el comercio total)

TLCAN					
Año	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
1994	Estados Unidos (21.1 %)	Canadá (14.7 %)	Japón (12 %)	México (6.4 %)	Alemania (3.6 %)
2000	Estados Unidos (23.7 %)	Canadá (14 %)	México (8.7 %)	Japón (8.3 %)	China (4.8 %)
2003	Estados Unidos (22.5 %)	Canadá (13.7 %)	México (8.3 %)	China (7.7 %)	Japón (6.9 %)
2014	Estados Unidos (20.6 %)	China (13.2 %)	Canadá (11.5 %)	México (9.5 %)	Japón (4.3 %)
Estados Unidos					
Año	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
1994	Canadá (20.1 %)	Japón (14.8 %)	México (8.5 %)	Alemania (4.3 %)	Reino Unido (4.3 %)
2000	Canadá (19.7 %)	México (12.1 %)	Japón (10.7 %)	China (6.2 %)	Alemania (4.4 %)
2003	Canadá (19.2 %)	México (11.4 %)	China (9.7 %)	Japón (8.7 %)	Alemania (4.4 %)
2014	Canadá (16.3 %)	China (15.5 %)	México (13 %)	Japón (5.2 %)	Alemania (4.5 %)
México					
Año	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
1994	Estados Unidos (75.7 %)	Japón (4.1 %)	Alemania (2.5 %)	Canadá (2.3 %)	España (1.6 %)
2000	Estados Unidos (79.3 %)	Canadá (2.2%)	Japón (2.2 %)	Alemania (2.1 %)	Rep. de Corea (1.2 %)
2003	Estados Unidos (74.3 %)	China (3.1 %)	Japón (2.6 %)	Alemania (2.4 %)	Canadá (2.1 %)
2014	Estados Unidos (64.6 %)	China (9.1 %)	Canadá (2.6 %)	Japón (2.5 %)	Alemania (2.2 %)

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Cuadro 3. TLCAN: estructura del comercio exterior total (1991-2014)

	Mundo	TLCAN				ALC	ALADI	Mercosur	CAN	MCCA	Caricom	China	Unión Europea
		Total	Canadá	EUA	México								
EXPORTACIONES (Millones de dólares)													
1991	554,724	226,510	79,616	114,240	32,654	62,385	54,632	14,357	4,346	3,760	3,636	7,909	117,911
1995	817,100	378,709	115,245	217,739	45,725	97,651	85,015	23,847	9,051	6,662	4,576	14,175	134,720
2000	1,155,620	649,163	159,168	388,190	101,805	161,698	143,242	27,559	7,567	10,494	5,713	18,142	174,951
2005	1,355,744	759,273	187,466	467,482	104,324	176,614	153,841	28,700	11,833	14,104	7,580	45,575	196,359
2010	1,782,648	862,738	217,464	509,276	135,998	277,146	244,643	59,323	29,333	20,494	10,866	102,493	263,032
2014	2,269,715	1,153,457	273,722	682,133	197,602	384,200	343,431	70,713	44,818	26,522	12,748	139,075	297,039
(Participación porcentual en el total)													
1991	100.0	40.8	14.4	20.6	5.9	11.2	9.8	2.6	0.8	0.7	0.7	1.4	21.3
1995	100.0	46.3	14.1	26.6	5.6	12.0	10.4	2.9	1.1	0.8	0.6	1.7	16.5
2000	100.0	56.2	13.8	33.6	8.8	14.0	12.4	2.4	0.7	0.9	0.5	1.6	15.1
2005	100.0	56.0	13.8	34.5	7.7	13.0	11.3	2.1	0.9	1.0	0.6	3.4	14.5
2010	100.0	48.4	12.2	28.6	7.6	15.5	13.7	3.3	1.6	1.1	0.6	5.7	14.8
2014	100.0	50.8	12.1	30.1	8.7	16.9	15.1	3.1	2.0	1.2	0.6	6.1	13.1
		-4.8	-1.6	-3.4	0.2	3.0	2.9	0.6	1.3	0.2	0.1	4.2	-2.5
(Tasas de crecimiento, con respecto al periodo inmediato anterior)													
1991-2000	8.5	12.4	8.0	14.6	13.5	11.2	11.3	7.5	6.4	12.1	5.1	9.7	4.5
2001-2014	5.8	5.1	4.9	5.0	6.0	7.4	7.6	7.5	14.5	7.4	6.7	15.6	4.4
1991-2014	6.3	7.3	5.5	8.1	8.1	8.2	8.3	7.2	10.7	8.9	5.6	13.3	4.1
2014 (2001=100)	209.1	191.0	185.1	187.6	214.0	254.1	258.1	257.2	579.2	253.5	233.4	659.2	176.0

IMPORTACIONES (Millones de dólares)													
1991	665,111	228,302	94,365	99,918	34,019	69,517	62,449	20,107	6,018	3,577	2,926	22,035	117,715
1995	1,007,645	380,081	149,652	163,783	66,646	114,275	102,396	24,354	8,241	6,616	3,077	52,406	163,416
2000	1,677,575	664,472	236,693	282,189	145,590	226,594	207,099	42,736	13,105	13,086	4,764	118,087	275,340
2005	2,265,658	779,174	298,035	296,609	184,531	323,064	299,858	79,497	24,316	16,231	11,698	301,895	383,443
2010	2,601,987	879,576	285,132	342,998	251,446	401,982	370,949	72,664	34,904	24,436	10,957	453,772	398,165
2014	3,205,717	1,124,625	356,839	447,652	320,134	492,847	453,804	76,822	43,435	29,764	10,918	586,000	514,333
(Participación porcentual en el total)													
1991	100.0	34.3	14.2	15.0	5.1	10.5	9.4	3.0	0.9	0.5	0.4	3.3	17.7
1995	100.0	37.7	14.9	16.3	6.6	11.3	10.2	2.4	0.8	0.7	0.3	5.2	16.2
2000	100.0	39.6	14.1	16.8	8.7	13.5	12.3	2.5	0.8	0.8	0.3	7.0	16.4
2005	100.0	34.4	13.2	13.1	8.1	14.3	13.2	3.5	1.1	0.7	0.5	13.3	16.9
2010	100.0	33.8	11.0	13.2	9.7	15.4	14.3	2.8	1.3	0.9	0.4	17.4	15.3
2014	100.0	35.1	11.1	14.0	10.0	15.4	14.2	2.4	1.4	0.9	0.3	18.3	16.0
(Tasas de crecimiento, con respecto al periodo inmediato anterior)													
1991-2000	10.8	12.6	10.8	12.2	17.5	14.0	14.2	8.7	9.0	15.5	5.6	20.5	9.9
2001-2014	5.6	4.7	3.6	4.4	6.5	6.5	6.6	5.1	10.6	7.0	6.4	12.9	4.9
1991-2014	7.1	7.2	6.0	6.7	10.2	8.9	9.0	6.0	9.0	9.7	5.9	15.3	6.6
2014 (2001=100)	204.2	181.4	159.1	175.5	227.7	227.0	228.5	190.9	372.5	240.7	224.4	481.8	186.3

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

La rápida incursión comercial de China en el TLCAN desde 2001 se da en un contexto de desaceleración del comercio de la región: desde el 2001 la TCPA de las exportaciones del TLCAN han reducido en forma significativa sus ritmos de expansión en comparación con el periodo previo que va de 1991 al año 2000 (ver cuadro 3). Las exportaciones intra-TLCAN, y en particular las dirigidas a Estados Unidos, presentaron las reducciones más significativas y cayeron de niveles superiores al 56.2 % del total, al exportar en el 2000 a niveles inferiores al 50 % desde el 2010 en varios años. Sin lugar a dudas, la gran perdedora en las exportaciones del TLCAN fue la Unión Europea (UE), cuya participación se desplomó en más de ocho puntos porcentuales de 1991 al 2014. Por el contrario, las exportaciones a ALC incrementaron en forma significativa su participación en el total del TLCAN, al pasar de niveles cercanos al 11.2 % en 1991 a 16.9 % en 2014, destacando el dinamismo de las exportaciones hacia todas las subregiones de ALC con excepción del CARICOM. No obstante lo anterior, las exportaciones a China fueron por mucho las más dinámicas de la región, con una TPCA de 15.6 % para 2001-2014 y más de tres veces superior a las exportaciones intra-TLCAN.

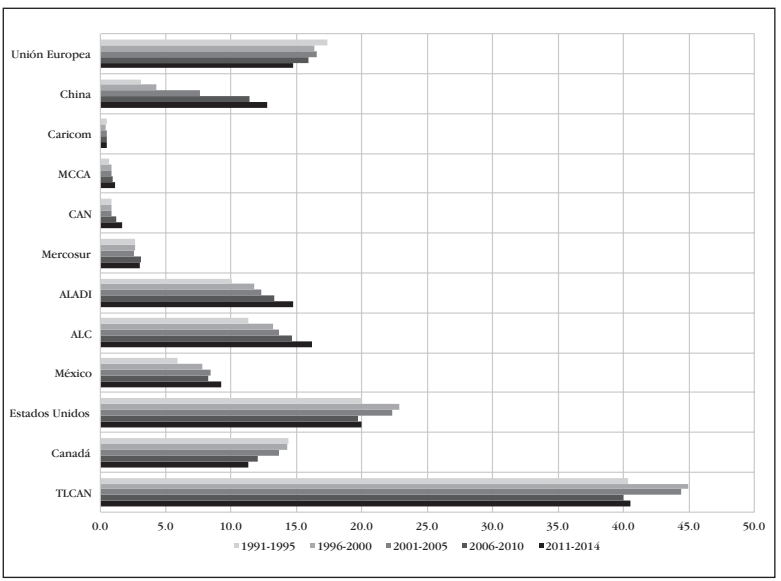
Del 2001 al 2014 las importaciones del TLCAN intra-TLCAN redujeron en forma significativa sus ritmos de expansión, si se les compara con el periodo que va de 1991 al año 2000. De las subregiones latinoamericanas destaca que las importaciones de la CAN elevaron sus ritmos de crecimiento a tasas de dos dígitos. Es importante destacar que las importaciones de China han sido por mucho las más dinámicas desde 2001, con tasas de crecimiento de dos dígitos, a pesar de que también redujo de manera significativa su crecimiento. Como resultado de todo esto, la participación de China en las importaciones del TLCAN aumentó del 3.3 % en 1991 al 7.7 % en 2001 y al 18.3 % en 2014, mientras que las importaciones intra-TLCAN se mantuvieron relativamente constantes (con un aumento de la participación de México y una disminución significativa particularmente de Canadá y de Estados Unidos) (ver cuadro 3).

Las tendencias anteriores se han reflejado en cambios en la estructura del comercio exterior del TLCAN por regiones (ver gráfico 2). El comercio intra-TLCAN cayó 4.5 puntos en lo que respecta a su participación relativa en el comercio exterior total del TLCAN, si se compara el periodo 1996-2000 con el de 2011-2014. Canadá y Estados Unidos fueron los grandes perdedores, mientras que México elevó su

participación relativa en 1.4 puntos. La región de ALC y en particular la subregión de la ALADI, aumentaron su participación en el comercio con el TLCAN en tres puntos cada una. Por su parte, China fue la gran ganadora con un aumento de 8.5 puntos porcentuales en su participación relativa en la región.

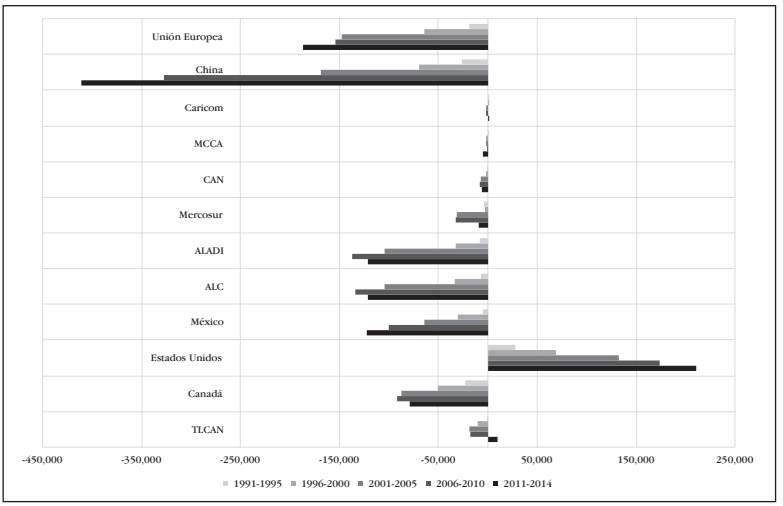
La región del TLCAN presentó un superávit comercial intra-TLCAN durante 2011-2014, ello luego de que el déficit se ensanchara durante los sub-periodos previos (ver gráfico 2). La balanza comercial de la región es, de manera creciente, superavitaria con Estados Unidos y crecientemente deficitaria con México y Canadá. Por su parte, el TLCAN reportó un creciente déficit con ALC en su conjunto, y con la subregión de la ALADI. Pero el mayor déficit comercial lo acumula con la Unión Europea y en particular con China; es decir, el superávit promedio del TLCAN con Estados Unidos de 211 032 millones de dólares de 2011 a 2014 fue insuficiente para cubrir el déficit promedio de 411 183 millones de dólares que para el periodo igual tuvo el TLCAN con China.

Gráfico 2. TLCAN: participación relativa del comercio exterior con diferentes regiones (1991-1995 / 2011-2015)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Gráfico 3. TLCAN: déficit comercial promedio con diferentes regiones (1991-1995 / 2011-2015) (millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

La estructura exportadora por tipo de bien muestra una importancia creciente de los productos intermedios en la canasta exportada e importada del TLCAN con el mundo e intra-TLCAN, lo cual refleja la importancia creciente de las cadenas globales de valor (ver cuadro 4). Destaca que las exportaciones de intermedios intra TLCAN elevaron su peso relativo a 62 %, mientras que las dirigidas a México y a ALC presentaron las participaciones más altas en 2014 (superiores al 74 %). Las exportaciones a China se han concentrado en forma creciente en bienes de consumo y de manera particular en bienes intermedios. Por otro lado, la estructura importadora del TLCAN se ha reorientado de los bienes de consumo a los bienes intermedios (las importaciones intra-TLCAN evidenciaron los cambios más significativos) y China figura como un actor relevante. En 2001 casi dos terceras partes de las importaciones de China estaban conformadas por bienes de consumo. En 2014 el cociente se reduce a 34 %, mientras que los bienes de capital se elevan a 35 % y los bienes intermedios a 34 %. Es decir, que China se convierte en la principal proveedora de bienes intermedios y de bienes de capital del TLCAN, al desplazar a Canadá y a Estados Unidos, que fueran, hasta el 2001, los principales proveedores de la región.

Con ello se vislumbran algunos de los principales cambios en la estructura e integración intra-TLCAN y de la región con China: las exportaciones intra-TLCAN se especializan en forma creciente en bienes intermedios y en la participación de las importaciones intra-TLCAN cayeron de manera importante. Por el contrario, el comercio con China cambia de manera radical durante 2001 a 2014: las exportaciones del TLCAN de bienes de capital se contraen sustantivamente (de 33.2% del total en 2001 al 11.5 %), mientras que las importaciones del TLCAN desde China se especializan en mayor medida en bienes de capital (34.9 % en 2014, *versus* 19.2 % para el total de las importaciones) y en contra de las importaciones de bienes de consumo, en particular.

El análisis del comercio por tipo de bien también refleja significativos cambios en el comercio intra-TLCAN. Por una parte destaca que para el período 2001-2014 prácticamente 80 % del comercio intra-regional es de bienes intermedios, aunque la participación de los bienes de capital en el comercio intra-TLCAN también cayó, ya que para las importaciones, por ejemplo, lo hicieron del 18.1 % en 2001 al 16.6 % en 2014. México ha jugado un papel de importancia creciente en el aumento del comercio intra-TLCAN en bienes intermedios y en particular en bienes de capital (en 2014 de las importaciones provenientes de México al TLCAN 28.3 % fueron bienes de capital y muy por encima del 19.2 % del TLCAN en sus importaciones totales). Sin embargo, el cambio más significativo ha sido con China: durante el periodo de 1991 a 2014 la participación de los bienes de capital en las exportaciones del TLCAN hacia China cayeron del 33.2 % al 11.5 %, mientras que la participación de los bienes de capital en las importaciones del TLCAN provenientes de China aumentaron de 18.5 % a 34.9 %. Lo anterior refleja una creciente sofisticación de la estructura productiva china. Ambas tendencias se verifican para los casos de Estados Unidos y de México (ver cuadro 4): una reducción en el componente de bienes de capital tanto en las exportaciones como en las importaciones. En ambos casos sus exportaciones intra-TLCAN cayeron en el rubro relativo a bienes de capital, mientras que las exportaciones a China también disminuyeron en la participación de bienes de capital en sus exportaciones. Por otro lado, las importaciones provenientes de China se han incrementado de manera constante, así como su participación en bienes de capital.

Cuadro 4. TLCAN: comercio por tipo de bien y socios comerciales (Participación porcentual en el total) a/

	TLCAN															
	Exportaciones a:								Importaciones de:							
	2001				2014				2001				2014			
	Total	Consumo	Intermedio	Capital	Total	Consumo	Intermedio	Capital	Total	Consumo	Intermedio	Capital	Total	Consumo	Intermedio	Capital
Total	100.0	20.5	58.0	21.2	100.0	20.6	62.8	16.2	100.0	30.5	51.1	18.3	100.0	27.0	53.7	19.2
TLCAN	55.3	24.8	56.8	18.3	52.8	21.3	61.9	16.8	39.3	24.5	57.3	18.1	35.0	21.4	62.0	16.6
Canadá	13.8	22.0	59.1	18.8	12.3	23.8	58.0	18.2	13.8	25.9	60.5	13.5	11.0	21.8	71.3	6.8
EU	33.1	28.3	52.6	19.0	31.6	23.0	59.0	17.9	16.6	18.5	63.6	17.8	14.0	17.8	66.3	15.9
México	8.5	15.8	69.4	14.8	8.9	11.5	77.8	10.7	8.9	33.7	40.6	25.7	10.0	26.0	45.7	28.3
ALC	13.9	17.2	65.9	16.8	17.2	13.4	74.1	12.4	13.8	33.7	47.4	18.9	15.4	24.1	55.9	20.0
China	2.0	5.5	61.3	33.2	5.9	17.6	70.8	11.5	8.0	57.8	23.7	18.5	18.6	34.1	30.9	34.9
Unión Europea	15.6	15.1	58.0	26.3	12.4	21.1	61.8	16.8	17.3	30.2	49.9	19.7	15.8	32.0	49.6	18.1
	Estados Unidos															
	Exportaciones a:								Importaciones de:							
	2001				2014				2001				2014			
	Total	Consumo	Intermedio	Capital	Total	Consumo	Intermedio	Capital	Total	Consumo	Intermedio	Capital	Total	Consumo	Intermedio	Capital
Total	100.0	16.4	60.2	23.0	100.0	19.4	64.2	15.9	100.0	33.7	48.0	18.2	100.0	29.4	51.2	19.3
TLCAN	35.3	19.2	63.4	17.3	34.5	18.2	66.8	15.0	29.4	28.9	52.9	18.1	27.2	23.6	59.7	16.6
Canadá	21.9	21.3	59.8	18.8	19.9	23.2	58.7	18.1	18.1	26.0	60.4	13.4	14.6	22.0	71.2	6.7
México	13.5	15.8	69.3	14.9	14.6	11.3	77.8	10.8	11.2	33.5	40.8	25.7	12.6	25.5	46.2	28.2
ALC	20.9	16.4	66.3	17.3	25.9	11.1	76.4	12.4	17.0	33.8	46.9	19.3	18.7	24.0	55.6	20.4
China	2.7	5.5	58.4	36.1	8.1	18.5	68.8	12.7	9.6	58.7	22.9	18.4	20.3	36.6	27.8	35.6
Unión Europea	22.7	15.2	56.9	27.3	16.5	23.1	58.7	17.8	19.5	31.7	49.2	18.9	17.5	33.5	48.5	17.7

	México															
	Exportaciones a:								Importaciones de:							
	2001				2014				2001				2014			
	Total	Consumo	Intermedio	Capital	Total	Consumo	Intermedio	Capital	Total	Consumo	Intermedio	Capital	Total	Consumo	Intermedio	Capital
Total	100.0	31.0	44.3	24.7	100.0	25.3	47.8	26.9	100.0	16.1	65.7	18.2	100.0	13.4	68.5	18.1
TLCAN	88.2	31.4	42.2	26.3	82.9	24.7	45.8	29.5	70.4	15.5	68.3	16.2	51.9	12.4	75.7	11.9
Canadá	2.1	53.3	27.6	19.2	2.6	38.7	40.6	20.6	2.5	20.2	63.9	15.9	2.5	16.0	74.4	9.6
EU	86.1	30.9	42.6	26.5	80.3	24.2	46.0	29.8	67.9	15.3	68.5	16.2	49.4	12.2	75.8	12.0
ALC	3.7	38.3	50.4	11.3	6.4	41.6	45.0	13.3	3.1	30.9	61.1	8.0	3.5	19.3	72.5	8.2
China	0.2	7.0	86.2	6.7	1.5	28.9	64.5	6.6	2.4	32.2	43.8	24.0	16.5	13.6	53.5	32.9
Unión Europea	3.6	22.9	62.6	14.6	5.1	18.1	67.2	14.7	9.9	18.2	54.8	27.0	11.2	17.2	60.6	22.1

a/ Con base en la clasificación por grandes categorías económicas (BEC pos siglas en inglés) de Naciones Unidas (2003) se consideró la siguiente agrupación por tipo de bienes:

Bienes de consumo que incluyen: alimentos y bebidas básicos destinados principalmente al consumo de los hogares; alimentos y bebidas elaborados, destinados principalmente al consumo de los hogares; equipo de transporte no industrial; artículos de consumo no especificados en otra partida (duraderos, semi-duraderos y no duraderos). Los vehículos automotores de pasajeros pueden considerarse bienes de capital y bienes de consumo duradero (Naciones Unidas 2003). No obstante, para efectos del presente esfuerzo de integración se les consideró como bienes de consumo.

Bienes intermedios: alimentos y bebidas básicos destinados principalmente a la industria; alimentos y bebidas elaborados destinados particularmente a la industria; suministros industriales no especificados en otra partida; combustibles y lubricantes (incluida la gasolina); piezas y accesorios de los bienes de capital; piezas y accesorios de equipo de transporte. La gasolina puede ser un bien de consumo y un bien intermedio (Naciones Unidas 2003), pero para efectos del documento se le consideró como bien intermedio.

Bienes de capital incluyen: bienes de capital (excepto equipo de transporte); equipo de transporte industrial.

Fuente: elaboración propia con base en la clasificación BEC de UN COMTRADE (2015).

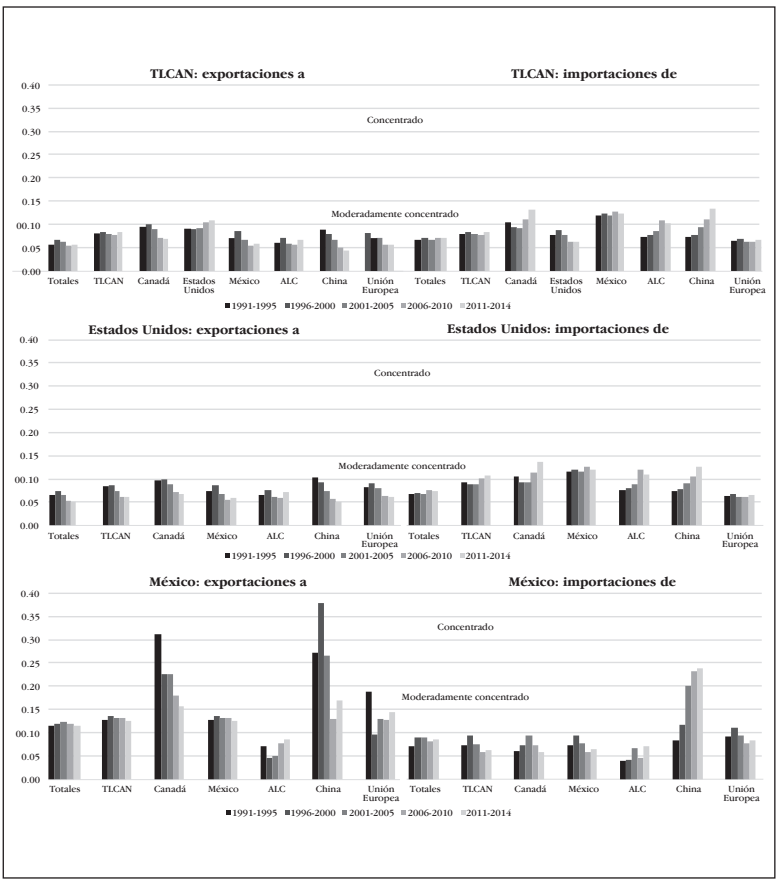
No obstante sus bajas participaciones relativas, el mercado chino es relevante, pues muestra una acelerada reorientación relativa, ya que pasó de los bienes intermedios a los bienes de consumo a partir del 2001. Las importaciones totales y por países/regiones de origen también se reorientaron de los bienes de consumo a los bienes intermedios. De hecho, destaca que en 2014 tres cuartas partes de las importaciones del TLCAN al mercado mexicano consistieron en bienes intermedios.

2.2 Concentración comercial

Para examinar la concentración/diversificación comercial del TLCAN a nivel de capítulos del SA y por países/regiones seleccionadas, nos auxiliamos del índice de Herfindahl Hirschmann (IHH), el cual adopta valores de 0 a 1. Por convención, un IHH mayor a 0.18 apunta a la existencia de un mercado "concentrado"; un IHH que oscila abarca de 0.10 y hasta 0.18 refleja la presencia de un mercado "moderadamente concentrado", mientras que un mercado se considera "diversificado" si el IHH adopta valores que van de 0 a 0.10 (Durán y Álvarez 2008). Para capturar de mejor manera la evolución en el tiempo de la concentración, omitiendo valores atípicos, se optó por trabajar con periodos quinquenales (ver gráfico 3).

Los resultados muestran que las exportaciones totales del TLCAN e intra-TLCAN se encuentran diversificadas de 1991a1995. No obstante, se presentan diferencias por países: las exportaciones a Canadá se encontraban moderadamente concentradas en el primer quinquenio y desde entonces se han diversificado de manera creciente; las exportaciones a México presentaron, de 2011 a 2014, los más altos índices de diversificación, mientras que las exportaciones a Estados Unidos han elevado su concentración. Llama la atención que las exportaciones a China se han diversificado de manera creciente. También destaca que las exportaciones de México al TLCAN se encuentran concentradas, en forma moderada, mientras que las exportaciones de China al TLCAN presentan una tendencia creciente a la concentración.

Gráfico 4. TLCAN: concentración comercial a nivel de capítulos del SA (1991-1995 / 2011-2014) (Índice HH)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Las exportaciones de Estados Unidos a Canadá, México, China y la Unión Europea se han diversificado de manera creciente, pero la tendencia se reviente en importaciones, pues las exportaciones desde Canadá, México, ALC y China tienden a concentrarse en forma moderada.

Las exportaciones de México, totales, intra-TLCAN, a Estados Unidos y a la Unión Europea están concentradas de manera moderada. Las dirigidas a ALC pueden tipificarse como diversificadas, pero con una tendencia a la concentración moderada en el periodo que va

de 1996 al año 2000. Los mercados de exportación a Canadá y China son relevantes, pues se encontraban altamente concentrados en los periodos de 1991 a 1995 y 2001 a 2005, con una tendencia a la concentración "moderada" desde entonces. Las importaciones de México por regiones/países de origen se encuentran *grosso modo* diversificadas, con excepción de China. En efecto, las importaciones de China han pasado por tres momentos: se tipificaban como diversificadas de 1991 a 1995, luego se encontraron moderadamente concentradas de 1996 al año 2000, para finalmente presentar una alta y creciente concentración a partir del 2001 y hasta el 2005.

Para efectos de lograr un examen más puntual de la concentración comercial de la región del TLCAN con sus principales socios, e intra-TLCAN, se identificaron los cuatro capítulos con las participaciones relativas en exportaciones e importaciones más altas en 2014, y su conducta en los periodos de 1991 a 2000 y 2001 a 2014 (ver cuadro 5). Varios aspectos saltan a la vista.

Las exportaciones totales del TLCAN se han concentrado 47 % en cuatro capítulos: petróleo (27), automotriz (87), autopartes (84) y eléctricos (85). Las exportaciones petroleras han sido las más dinámicas de los cuatro capítulos, con una TCPA de dos dígitos de 2001 a 2014, *vis a vis*, las menos dinámicas han sido las exportaciones de eléctricos. Estos mismos capítulos también fueron los más relevantes en el rubro de importaciones, al participar con 26.7 % en las importaciones totales del TLCAN de 2001 al 2014 (casi un punto porcentual más con respecto al periodo previo), siendo el petróleo el capítulo más dinámico desde 2001 y el automotriz el menos dinámico. Es decir, se puede advertir la presencia de un elevado comercio intra-industria, en particular en los capítulos con mayor peso relativo.

La emergencia de concentración y alto comercio intra-industria en capítulos de autopartes-automotriz, eléctricos y petróleo, se presenta en el comercio intra-TLCAN, siendo el petróleo el más dinámico y el de mayor contribución al crecimiento del comercio desde 2001. Por países, el comercio del TLCAN con Estados Unidos, México y ALC ha seguido una conducta muy similar a la del comercio total del TLCAN.

Las exportaciones del TLCAN a China se han concentrado en los capítulos de la cadena autopartes-automotriz, pero con una marcada tendencia a la desconcentración desde 2001. Frente a ello, las exportaciones de semillas y frutos muestran una importancia relativa creciente, *v. gr.* En 2014, por ejemplo, representaron 13 % de las

Cuadro 5. TLCAN: principales cuatro capítulos comerciados, por países socios (1991-2014) (según participación porcentual en 2014)

Región/país	TLCAN: exportaciones a						TLCAN: importaciones de					
	Primeros cuatro capítulos		Participación relativa		TCPA		Primeros cuatro capítulos		Participación relativa		TCPA	
			1991-2000	2001-2014	1991-2000	2001-2014			1991-2000	2001-2014	1991-2000	2001-2014
Totales	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	4.9	10.6	7.6	13.5	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	7.9	6.9	11.5	5.2
	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	12.8	11.8	9.3	5.4	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	7.1	6.7	14.5	5.3
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	16.2	13.3	8.8	3.1	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos derivados	3.9	7.2	10.2	8.6
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	13.2	11.2	15.8	1.9	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	7.0	5.9	9.5	4.1
	Subtotal		47.0	47.0	10.6	5.4	Subtotal		26.0	26.7	11.5	5.7
	Resto		53.0	53.0	6.7	6.2	Resto		74.0	73.3	10.6	5.6
	Total		100.0	100.0	8.5	5.8	Total		100.0	100.0	10.8	5.6

TLCAN	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	6.8	15.0	12.8	11.1	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	3.3	7.5	12.3	11.1
	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	21.4	17.9	10.5	4.1	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	10.5	9.0	11.5	3.9
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	13.2	12.1	12.3	4.4	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	6.4	5.9	12.7	3.8
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	13.6	11.9	20.1	2.4	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	6.8	5.8	18.4	1.6
	Subtotal		55.1	56.9	13.4	5.4	Subtotal		27.0	28.3	13.5	5.0
	Resto		44.9	43.1	10.9	5.0	Resto		73.0	71.7	12.0	4.8
	Total		100.0	100.0	12.3	5.2	Total		100.0	100.0	12.4	4.8
Canadá	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	22.8	21.1	7.6	4.1	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	10.6	25.8	12.5	9.8
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	19.6	15.8	8.3	1.9	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	27.4	19.6	9.1	0.8
	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	1.6	5.8	8.6	18.1	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	8.6	7.1	11.3	1.6
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	11.0	8.0	8.9	1.5	99	Disposiciones de clasificación especial, no especificadas o incluidas en otra parte	4.8	2.3	…	…
	Subtotal		55.0	50.6	8.1	4.6	Subtotal		51.3	54.8	9.2	5.5
	Resto		45.0	49.4	7.4	5.7	Resto		48.7	45.2	10.8	2.6
	Total		100.0	100.0	7.8	5.1	Total		100.0	100.0	10.0	4.2

Estados Unidos	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	5.3	10.3	12.6	9.7	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	16.8	16.3	10.8	3.8
	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	11.8	9.2	11.7	4.0	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	17.2	15.1	10.9	2.7
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	6.3	6.5	30.4	3.3	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	1.9	7.3	12.7	17.2
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	4.8	5.1	16.7	5.3	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	15.6	10.7	20.2	-1.1
	Subtotal		28.3	31.1	15.8	5.6	Subtotal		51.5	49.4	13.4	4.0
	Resto		71.7	68.9	14.0	4.7	Resto		48.5	50.6	10.8	4.9
	Total		100.0	100.0	14.6	5.0	Total		100.0	100.0	12.2	4.4
México	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	13.9	13.4	12.6	6.3	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	8.9	9.3	20.4	7.7
	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	2.9	7.8	19.2	16.4	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	13.2	12.0	18.1	4.6
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	21.8	14.3	16.5	0.3	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	5.5	6.7	22.7	7.2
	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	10.6	10.7	12.2	4.6	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	5.0	6.6	11.7	8.5
	Subtotal		49.2	46.1	14.6	5.4	Subtotal		32.5	34.6	18.3	6.7
	Resto		50.8	53.9	11.1	7.4	Resto		67.5	65.4	16.8	6.7
	Total		100.0	100.0	12.9	6.4	Total		100.0	100.0	17.3	6.7

ALC	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	1.8	5.1	10.0	22.4	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	17.5	22.5	10.9	7.9
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	8.6	7.3	10.5	5.4	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	11.0	12.4	20.2	7.2
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	8.3	6.2	16.0	1.9	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	16.1	16.4	18.0	5.3
	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	4.4	4.2	10.3	6.5	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	7.9	9.4	20.0	7.1
	Subtotal		23.0	22.8	12.4	7.8	Subtotal		52.5	60.8	16.0	6.9
	Resto		77.0	77.2	10.4	7.6	Resto		47.5	39.2	10.6	6.7
	Total		100.0	100.0	10.9	7.6	Total		100.0	100.0	13.6	6.8
China	12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos	2.4	9.0	105.1	22.2	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	16.2	24.0	25.7	16.3
	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	2.9	4.2	24.4	32.3	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	8.0	20.7	39.4	17.6
	99	Disposiciones de clasificación especial, no especificadas o incluidas en otra parte	1.0	3.5	-13.9	74.0	94	Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos derivados	4.8	6.3	36.7	9.4
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	17.3	12.6	13.1	8.1	95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte	13.9	7.6	19.2	4.9
	Subtotal		23.6	29.4	17.1	19.6	Subtotal		42.9	58.6	26.9	14.2
	Resto		76.4	70.6	6.8	13.9	Resto		57.1	41.4	15.7	11.3
	Total		100.0	100.0	9.1	15.9	Total		100.0	100.0	20.4	12.9

Unión Europea	99	Disposiciones de clasificación especial, no especificadas o incluidas en otra parte	3.0	5.6	-21.1	42.0	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	21.0	16.9	8.8	4.7
	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	3.2	6.3	-6.0	19.0	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	10.8	12.0	11.9	5.1
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	22.9	15.6	5.7	-1.6	30	Productos farmacéuticos	2.5	9.2	21.8	11.1
	90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cine	7.3	8.8	8.4	3.5	90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cine	4.6	6.0	10.3	7.1
	Subtotal		36.5	36.3	4.1	6.0	Subtotal		39.0	44.1	10.7	6.2
	Resto		63.5	63.7	4.2	3.9	Resto		61.0	55.9	8.5	4.6
	Total		100.0	100.0	4.1	4.7	Total		100.0	100.0	9.3	5.3

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

exportaciones del TLCAN a China; es decir, 6.2 puntos más que en 2001. Mientras tanto, las importaciones se han concentrado en forma creciente en eléctricos y autopartes (en 2014 representaron 51 % de las importaciones totales, 18.3 puntos más con respecto a su participación de 2001). Así pues, se puede hablar de la gestación de tendencia a la "latinoamericanización" del comercio del TLCAN con China.

El comercio de Estados Unidos ha estado concentrado en tres capítulos (ver cuadro 6). En efecto, los capítulos petróleo, autopartes y automotriz representaron de 1991 a 2014 30 % de sus exportaciones totales, mientras que su participación relativa en importaciones, en particular de petróleo se elevó a 41%; es decir, siete puntos en su porcentaje de participación. Con el TLCAN, el comercio de Estados Unidos con México y con la región de ALC se ha concentrado en cuatro capítulos: petróleo, autopartes, automotriz y eléctricos. La emergencia a la concentración ha crecido desde el 2001 en el rubro de las importaciones y en particular en importaciones intra-TLCAN (de 2001 a 2014 estos cuatro capítulos representaron casi dos terceras partes de las importaciones estadounidenses provenientes del TLCAN). Es interesante señalar que las exportaciones de petróleo han sido las más dinámicas con tasas de crecimiento de dos dígitos en lo que va del año 2001 al 2014, ya que han sido muy superiores a las mostradas de 1991 a 2014. En contraste, las exportaciones de eléctricos han sido las menos dinámicas con tasas de crecimiento inferiores al 1 %. Las importaciones de petróleo a las regiones referidas también fueron las más dinámicas desde el 2001, pero éstas han reducido sus ritmos de expansión con respecto al periodo 1991-2014.

El comercio de Estados Unidos con China y la Unión Europea ha presentado rasgos diferentes. En el caso de China, las exportaciones de autopartes-automotriz representaron de 2001 a 2014 18 % del total exportado a China, cuatro puntos menos con respecto al periodo previo; las exportaciones de semillas y frutos elevaron 10 % su participación relativa. Por su parte, las importaciones provenientes de China se han concentrado en forma creciente en eléctricos y autopartes, ambos rubros representaron 43 % de las importaciones totales de 2001 a 2014. A ellos se agregan dos capítulos que de manera usual se han tipificado como bienes de consumo: los muebles y los juguetes (cuadro 6). Por otra parte, el comercio con la Unión Europea está concentrado en autopartes e instrumentos

de óptica. Del año 2001 al 2014 representaron 26 % en exportaciones y 19 % en importaciones.

En línea con la dinámica de la concentración comercial (en particular en importaciones) en Estados Unidos, México ha elevado su concentración comercial en cuatro capítulos: petróleo, autopartes, automotriz y eléctricos (ver cuadro 7). En exportaciones, dichos capítulos representaron 69 % de las exportaciones totales en el periodo 2001 a 2014; cinco puntos porcentuales más con respecto a 1991-2000. En importaciones elevaron su participación en nueve puntos, para representar 54 % de las importaciones totales de México, siendo el capítulo del petróleo el más dinámico en ambos rubros desde el 2001.

La tendencia a la concentración comercial en este puñado de capítulos, en vehículos y eléctricos en particular, se replica en el comercio de México con el TLCAN, con Estados Unidos y con ALC. Es interesante destacar que México, desde el 2001, ha acelerado su integración comercial hacia adelante con Estados Unidos y Canadá en los cuatro capítulos. De hecho, éstos representaron en promedio más del 70 % de las exportaciones totales al TLCAN.

Los cálculos elaborados y aquí presentados son contundentes en lo que se refiere a que si bien la región del TLCAN, Estados Unidos y México han logrado avances significativos en su relativa diversificación comercial. Sin embargo, el comercio de la región y sus miembros con China han generado una importante reconcentración del comercio internacional.

Cuadro 6. Estados Unidos: principales cuatro capítulos comerciados, por países socios (1991-2014) (según participación porcentual en 2014)

Región/país	Estados Unidos: exportaciones a						Estados Unidos: importaciones de					
	Primeros cuatro capítulos		Participación relativa		TCPA		Primerxos cuatro capítulos		Participación relativa		TCPA	
			1991-2000	2001-2014	1991-2000	2001-2014			1991-2000	2001-2014	1991-2000	2001-2014
Totales	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	19.4	15.4	7.4	2.0	27	Combustibles minerales, aceites minerales	9.3	16.5	10.2	7.9
	27	Combustibles minerales, aceites minerales	2.1	5.8	0.9	21.2	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	15.4	13.2	11.7	5.2
	99	Disposiciones de clasificación especial, no especificadas o incluidas en otra parte	3.1	6.2	7.3	14.6	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	13.8	12.8	13.1	5.5
	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	9.0	8.9	6.3	6.4	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	13.8	11.2	9.3	3.7
	Subtotal		33.6	36.2	6.6	7.8	Subtotal		52.3	53.7	11.1	5.6
	Resto		66.4	63.8	6.6	4.7	Resto		47.7	46.3	10.0	5.3
	Total		100.0	100.0	6.6	5.9	Total		100.0	100.0	10.6	5.4

TLCAN	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	18.5	16.9	8.1	4.1	27	Combustibles minerales, aceites minerales	10.5	21.1	12.3	9.5
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	17.7	15.0	9.3	3.4	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	24.3	19.2	11.8	3.7
	27	Combustibles minerales, aceites minerales	2.0	6.6	13.6	17.6	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	11.9	11.9	16.6	3.1
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	14.7	10.1	12.5	0.5	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	9.3	9.7	15.4	4.8
	Subtotal		52.9	48.5	9.9	4.8	Subtotal		56.0	61.8	13.5	5.4
	Resto		47.1	51.5	8.6	6.3	Resto		44.0	38.2	10.1	4.8
	Total		100.0	100.0	9.3	5.5	Total		100.0	100.0	12.1	5.2
México	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	6.9	6.7	12.6	6.4	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	8.3	9.0	22.3	7.5
	27	Combustibles minerales, aceites minerales	1.4	3.9	19.4	16.5	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	13.3	11.8	17.7	4.4
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	11.0	7.2	16.5	0.2	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	5.3	6.6	23.6	7.1
	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	5.3	5.2	12.1	4.5	27	Combustibles minerales, aceites minerales	5.2	6.9	11.7	8.5
	Subtotal		24.6	23.0	14.6	5.4	Subtotal		32.1	34.4	18.6	6.5
	Resto		75.4	77.0	12.7	6.4	Resto		67.9	65.6	16.8	6.5
	Total		100.0	100.0	13.1	6.2	Total		100.0	100.0	17.4	6.5

ALC	27	Combustibles minerales, aceites minerales	1.6	5.4	11.0	23.4	27	Combustibles minerales, aceites minerales	9.1	12.1	11.0	8.0
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	8.8	7.6	10.5	5.2	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	5.2	5.9	21.6	7.2
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	8.7	6.2	16.0	1.0	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	8.2	8.2	17.7	4.8
	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	4.2	4.0	10.5	5.3	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	3.8	4.7	20.8	6.9
	Subtotal		23.3	23.1	12.5	7.5	Subtotal		26.4	30.9	16.1	6.7
	Resto		76.7	76.9	10.4	7.3	Resto		73.6	69.1	13.2	6.2
	Total		100.0	100.0	10.9	7.4	Total		100.0	100.0	14.0	6.4
China	12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos	2.1	9.7	105.2	22.8	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	16.2	22.7	25.4	15.0
	99	Disposiciones de clasificación especial, no especificadas o incluidas en otra parte	1.1	4.2	19.6	32.9	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	8.0	20.6	39.6	16.6
	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	2.5	4.1	12.6	35.9	94	Muebles; mobiliario medicoquirúrgico;	4.8	6.7	37.1	8.8
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	19.0	13.5	12.9	8.2	95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte	14.0	7.9	19.0	4.2
	Subtotal		24.7	31.5	15.8	20.1	Subtotal		43.0	57.9	26.7	13.1
	Resto		75.3	68.5	8.0	13.3	Resto		57.0	42.1	15.6	10.4
	Total		100.0	100.0	9.8	15.7	Total		100.0	100.0	20.2	11.9

Unión Europea	99	Disposiciones de clasificación especial, no especificadas o incluidas en otra parte	3.0	6.6	5.1	13.8	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	20.8	16.3	8.8	4.3
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	24.2	16.4	5.7	-2.3	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	11.5	12.3	11.9	4.6
	27	Combustibles minerales, aceites minerales	2.2	5.2	-8.7	21.5	30	Productos farmacéuticos	2.5	9.4	22.8	11.1
	90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	8.0	9.8	8.3	3.2	90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	4.8	6.4	10.6	7.0
	Subtotal		37.4	38.0	4.2	5.5	Subtotal		39.5	44.4	10.8	5.9
	Resto		62.6	62.0	4.3	3.0	Resto		60.5	55.6	8.9	4.3
	Total		100.0	100.0	4.2	4.0	Total		100.0	100.0	9.6	5.0

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Cuadro 7. México: principales cuatro capítulos comerciados, por países socios (1991-2014) (según participación porcentual en 2014)

Región/país	México: exportaciones a						México: importaciones de					
	Primeros cuatro capítulos		Participación relativa		TCPA		Primeros cuatro capítulos		Participación relativa		TCPA	
			1991-2000	2001-2014	1991-2000	2001-2014			1991-2000	2001-2014	1991-2000	2001-2014
Totales	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	15.56	17.03	22.68	9.04	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	21.28	21.95	31.77	5.32
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	24.21	23.91	56.01	4.87	84	Reactores nuclearexs, calderas, máquinas, aparatos	15.02	16.03	15.90	6.97
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	11.59	13.76	25.71	7.41	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	6.11	9.20	33.95	5.83
	27	Combustibles minerales, aceites minerales	12.86	13.15	7.93	9.64	27	Combustibles minerales, aceites minerales	2.46	6.50	16.04	15.15
	Subtotal		64.21	67.85	24.15	7.28	Subtotal		44.86	53.68	24.37	6.83
	Resto		35.79	32.15	19.31	7.42	Resto		55.14	46.32	14.69	6.95
	Total		100.00	100.00	22.41	7.33	Total		100.00	100.00	18.80	6.88

TLCAN	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	16.90	17.51	23.13	8.33	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	13.43	13.68	16.76	4.01
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	27.09	25.77	58.90	4.47	27	Combustibles minerales, aceites minerales	2.71	8.79	16.08	15.56
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	11.48	14.47	28.50	7.61	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	22.29	15.05	36.39	-1.63
	27	Combustibles minerales, aceites minerales	10.90	12.67	11.12	9.35	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	6.54	10.41	34.76	4.07
	Subtotal		66.37	70.42	27.62	6.87	Subtotal		44.97	47.93	26.50	3.64
	Resto		33.63	29.58	21.82	6.74	Resto		55.03	52.07	14.97	5.13
	Total		100.00	100.00	25.60	6.83	Total		100.00	100.00	19.89	4.37
Estados Unidos	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	12.57	14.73	5.75	22.04	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	13.43	13.73	16.61	3.98
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	6.20	15.35	18.72	17.77	27	Combustibles minerales, aceites minerales	2.74	9.19	16.18	15.59
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	10.68	8.33	15.98	10.33	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	22.57	15.34	36.59	-1.80
	27	Combustibles minerales, aceites minerales	5.71	5.76	21.34	10.60	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	6.45	9.90	34.26	4.08
	Subtotal		35.16	44.17	14.07	16.13	Subtotal		45.19	48.15	26.43	3.60
	Resto		64.84	55.83	13.22	9.06	Resto		54.81	51.85	14.98	4.96
	Total		100.00	100.00	25.67	6.75	Total		100.00	100.00	19.89	4.26

ALC	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	1.76	5.09	10.05	22.35	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	4.03	12.97	6.79	19.60
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	8.56	7.32	10.54	5.42	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	8.32	8.23	9.48	9.93
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	8.30	6.16	16.00	1.91	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	8.32	16.18	33.58	0.41
	39	Plástico y sus manufacturas	4.38	4.24	10.30	6.49	27	Combustibles minerales, aceites minerales	6.54	4.67	2.39	8.06
	Subtotal		23.01	22.81	12.37	7.79	Subtotal		27.22	42.05	13.71	9.05
	Resto		76.99	77.19	10.44	7.57	Resto		72.78	57.95	8.48	7.52
	Total		100.00	100.00	13.47	11.85	Total		100.00	100.00	10.18	8.17
China	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	0.56	12.03	…	52.99	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	23.31	41.17	59.61	25.98
	26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	0.80	16.93	…	43.61	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	13.84	24.63	63.84	27.12
	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos derivados	0.15	4.69	…	80.60	90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cine	3.78	3.88	74.20	22.70
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	3.25	7.03	…	36.34	99	Disposiciones de clasificación especial, no especificadas o incluidas en otra parte	1.58	1.20	…	24.47
	Subtotal		4.76	40.68	…	47.19	Subtotal		42.51	70.87	61.45	26.56
	Resto		95.24	59.32	18.00	11.27	Resto		57.49	29.13	30.27	19.81
	Total		100.00	100.00	19.45	23.47	Total		100.00	100.00	39.07	24.13

Unión Europea	27	Combustibles minerales, aceites minerales	29.39	27.05	-0.83	14.08	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	26.86	22.22	11.24	6.41
	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	7.12	16.63	23.83	8.83	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	12.71	12.83	15.33	6.64
	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	16.24	12.29	8.41	4.30	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y de	6.23	11.06	34.70	5.38
	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	5.23	11.27	27.69	12.40	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de	0.63	6.66	13.06	29.40
	Subtotal		57.98	67.24	5.70	10.29	Subtotal		46.42	52.77	15.20	7.38
	Resto		42.02	32.76	6.87	10.67	Resto		53.58	47.23	5.13	8.48
	Total		100.00	100.00	6.09	10.41	Total		100.00	100.00	9.86	7.87

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

2.3 Comercio intra-industria

El comercio intra-industria permite observar la evolución del grado de integración comercial vertical a nivel de la industria, de una economía / región con sus principales socios. El indicador más utilizado para cuantificar el comercio intra-industria es el propuesto por Glubel Lloyd (IGLL) (1975). El IGLL mide la parte equilibrada o solapada que se establece entre las importaciones y exportaciones del sector *i* con respecto a la suma de estas dos últimas. La parte equilibrada se considera comercio intra-industria. El remanente (uno menos de la parte equilibrada) se considera comercio de tipo inter-industrial. El índice adopta valores que van de 0 a 1. Un IGLL mayor a 0.33 apunta a que existen indicios de comercio intra-industria; un IGLL mayor a 0.1, pero menor a 0.33, indica la existencia de un potencial comercio intra-industrial; un IGLL inferior a 0.1 señala la presencia de relaciones inter-industriales (Durán y Álvarez 2008).

El cuadro 8 muestra el índice de comercio intra-industria del TLCAN por países socios, a partir de datos a nivel de cuadro dígitos del SA en el periodo de 1990 a 2014, y el cuadro 9 presenta las partidas con un IGLL superior a 0.5 (*i. e.* con niveles de comercio intra-industria superior a 50 %) en 2014. Varios aspectos salen a relucir. Primero, que la región TLCAN mostró un muy elevado y creciente comercio intra-industria de 1991 al año 2000; que el IGLL promedio en el sub-periodo fue de 0.70, es decir, que alrededor del 70 % del comercio del TLCAN fue de tipo intra-industria y apenas un 30 % se pudo considerar como de tipo inter-industrial. Desde 2001, la región atraviesa por un proceso de desintegración comercial, que se reflejó en un IGLL promedio de 0.68. Un examen más detallado da cuenta de que en 2014, 837 partidas (o 63 % del total de las partidas) presentaron un índice de comercio intra-industria superior a 0.5 (ver cuadro 9). Dichas partidas fueron las responsables de 89.2 % de las exportaciones totales y de 81 % de las importaciones totales; es decir, que bien puede sostenerse que el comercio de la región TLCAN en su conjunto es de tipo intra-industrial.

El comercio del TLCAN con Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea ha sido, por lo menos desde 1991, predominantemente de tipo intra-industria. Esto se ha reflejado en IGLL superiores al 0.5. Es interesante señalar que la región del TLCAN ha elevado su grado de integración comercial con Estados Unidos desde 1991 y con Canadá

Cuadro 8. Región TLCAN: índice de comercio intraindustria de Glubel Lloyd (1990-2014) a/

		Índice de Glubel Lloyd (IGLL)							(Promedio)	
		1991	1993	1998	2001	2005	2010	2014	1991-2000	2001-2014
Total		**0.66**	**0.69**	**0.72**	**0.72**	**0.66**	**0.67**	**0.70**	**0.69**	**0.69**
TLCAN										
	Canadá	0.52	0.52	0.54	0.53	0.55	0.51	0.55	0.53	0.53
	Estados Unidos	0.54	0.58	0.60	0.57	0.58	0.58	0.58	0.57	0.58
	México	0.47	0.50	0.46	0.43	0.40	0.37	0.37	0.48	0.39
	ALC	0.43	0.46	0.48	0.47	0.43	0.42	0.40	0.46	0.43
	China	0.07	0.10	0.11	0.14	0.11	0.13	0.14	0.09	0.13
	Unión Europea	0.53	0.52	0.55	0.57	0.52	0.56	0.53	0.54	0.55
CANADÁ										
Total		**0.54**	**0.53**	**0.57**	**0.57**	**0.58**	**0.53**	**0.54**	**0.55**	**0.56**
TLCAN		0.53	0.52	0.56	0.53	0.54	0.50	0.55	0.53	0.53
	Estados Unidos	0.52	0.51	0.55	0.52	0.53	0.50	0.55	0.53	0.53
	México	0.09	0.10	0.11	0.14	0.16	0.13	0.13	0.10	0.14
	ALC	0.15	0.21	0.22	0.20	0.19	0.15	0.17	0.19	0.18
	China	0.04	0.07	0.07	0.08	0.06	0.05	0.06	0.06	0.06
	Unión Europea	0.29	0.29	0.32	0.32	0.27	0.25	0.30	0.30	0.28
ESTADOS UNIDOS										
Total		**0.54**	**0.55**	**0.57**	**0.55**	**0.48**	**0.51**	**0.54**	**0.55**	**0.52**
TLCAN		0.56	0.56	0.59	0.56	0.57	0.55	0.56	0.57	0.56
	Canadá	0.51	0.51	0.55	0.52	0.54	0.48	0.52	0.52	0.51
	México	0.45	0.48	0.44	0.42	0.39	0.36	0.36	0.45	0.38
	ALC	0.40	0.43	0.46	0.44	0.40	0.38	0.36	0.43	0.39
	China	0.07	0.09	0.10	0.12	0.11	0.12	0.13	0.08	0.12
	Unión Europea	0.50	0.51	0.55	0.58	0.52	0.55	0.54	0.52	0.55
MÉXICO										
Total		**0.27**	**0.43**	**0.49**	**0.50**	**0.51**	**0.49**	**0.49**	**0.40**	**0.50**
TLCAN		0.27	0.43	0.47	0.46	0.44	0.40	0.41	0.39	0.43
	Canadá	0.08	0.06	0.28	0.27	0.38	0.30	0.32	0.14	0.32
	Estados Unidos	0.26	0.43	0.47	0.46	0.43	0.40	0.41	0.39	0.43
	ALC	0.19	0.22	0.30	0.32	0.29	0.29	0.27	0.24	0.29
	China	0.02	0.03	0.08	0.12	0.05	0.04	0.04	0.04	0.06
	Unión Europea	0.13	0.15	0.23	0.28	0.26	0.23	0.26	0.17	0.26

a/ El índice se calculó a partir de datos a nivel de cuatro dígitos del Sistema Armonizado.

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Cuadro 9. TLCAN: partidas con un IGLL superior a 0.50 (2014)

	Partidas con IGLL > 0.5		Exportaciones			Importaciones		
	Total	Participación porcentual a/	Total	Intraindustria (IGG > 0.5)	Participación porcentual	Total	Intraindustria (IGG > 0.5)	Participación porcentual
TLCAN								
Total	**837**	**62.8**	**2,269,715**	**2,024,642**	**89.2**	**3,205,717**	**2,601,104**	**81.1**
TLCAN	1154	86.6	1,153,457	1,140,676	98.9	1,124,625	1,120,972	99.7
Canadá	514	38.6	273,722	176,913	64.6	356,839	198,514	55.6
Estados Unidos	671	50.3	682,133	348,955	51.2	447,652	326,553	72.9
México	354	26.6	197,602	79,488	40.2	320,134	88,190	27.5
ALC	415	31.1	384,200	157,989	41.1	492,847	167,075	33.9
China	252	18.9	139,075	38,995	28.0	586,000	36,604	6.2
Unión Europea	545	40.9	297,039	189,072	63.7	514,333	254,560	49.5
Estados Unidos de América								
Total	**655**	**48.4**	**1,399,059**	**1,068,204**	**76.4**	**2,346,041**	**1,243,378**	**53.0**
TLCAN	601	44.4	455,623	322,516	70.8	640,854	321,774	50.2
Canadá	497	36.7	263,008	165,141	62.8	346,794	189,323	54.6
México	356	26.3	192,615	79,169	41.1	294,060	83,720	28.5
ALC	390	28.8	346,983	131,485	37.9	437,494	124,024	28.3
China	251	18.5	115,581	22,994	19.9	466,696	23,198	5.0
Unión Europea	569	42.0	241,750	173,827	71.9	417,581	217,875	52.2
México								
Total	**417**	**31.3**	**397,099**	**197,666**	**49.8**	**399,977**	**198,578**	**49.6**
TLCAN	403	30.2	329,395	94,310	28.6	205,902	86,564	42.0
Canadá	175	13.1	10,714	3,343	31.2	10,045	2,947	29.3
Estados Unidos	401	30.1	318,681	91,812	28.8	195,858	83,781	42.8
ALC	314	23.6	25,187	5,171	20.5	14,295	4,327	30.3
China	50	3.8	5,964	705	11.8	66,256	1,729	2.6
Unión Europea	138	10.4	20,392	6,171	30.3	44,490	6,459	14.5

a/ Estados Unidos, total de partidas: 1 354. México y TLCAN, total de partidas: 1 333.

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

desde el año 2000. Sin embargo, este inicial proceso de integración que alcanzó su máximo en 2000-2002, inició un rápido proceso de desintegración y en particular ante la dinámica presencia de China. Esta nación, a diferencia del resto de los socios comerciales del TLCAN, aún presenta muy bajos niveles de IGLL y en 2014 apenas fue de un 0.14 % (lo cual la ubica muy por debajo de todos los socios comerciales principales del TLCAN) (ver cuadro 8).

El comercio de Estados Unidos con el mundo, el TLCAN, Canadá y la Unión Europea ha sido predominante intra-industrial desde 1991, ello se ha reflejado en un IGLL promedio que fluctuó de 0.52 a 0.56. No obstante se pueden distinguir dos subperiodos, en 1991-2000 cuando el índice de comercio intra-industria de Estados Unidos con el mundo creció 5 %,. Ello intensificó los flujos de comercio intra-industria con sus principales socios, en particular, con el TLCAN, Canadá, ALC, la Unión Europea y China, pues mostraron un crecimiento del IGLL superior a 6 %. No obstante, de 1991 al año 2000 el comercio de Estados Unidos con China fue primordialmente de tipo inter industria, el IGLL creció en esos años a una tasa acumulada de 57 %. El caso de México revela que la firma del TLCAN sólo incrementó la integración comercial con Estados Unidos durante 1994-2002. Desde 1998 el índice de comercio intra-industria de Estados Unidos con el mundo decreció a una tasa acumulada de 5 %, y ello se reflejó en un proceso de desintegración comercial con sus principales socios, con excepción de China. Los procesos de desintegración comercial fueron particularmente fuertes con ALC y México. Mientras tanto, China aceleró su proceso de integración comercial con Estados Unidos, a pesar de lo cual predominaron en 2014 relaciones de tipo inter-industrial.

El caso de México es interesante, pues en contra de lo que se esperaba con la firma del TLCAN, el índice apunta a un importante proceso de desintegración comercial vertical con el TLCAN y en particular con Estados Unidos desde 2001. Si consideramos que el proceso descrito fue acompañado de una caída en la participación relativa de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos (ver apartado anterior), ello apunta a que el comercio intra-industria de México con Estados Unidos presenta un comportamiento cíclico; esto es, que depende en forma positiva del dinamismo de la industria en Estados Unidos. Lo anterior nos permite señalar la existencia de una integración comercial con rasgos débiles, en la que una dinámica

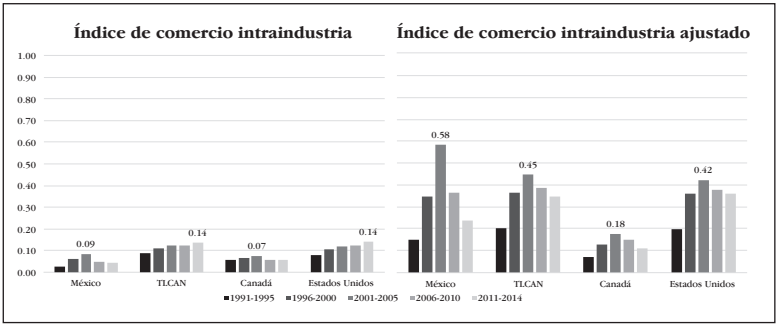
positiva del mercado estadounidense acelera las exportaciones mexicanas a ese país, pero, *pari passu*, acelera también las importaciones asociadas a segmentos de reexportación, y eleva el comercio intra-industria entre ambas economías.[3] El comercio de México con China ha sido de tipo inter-industrial, y es cíclico con respecto al desempeño económico de Estados Unidos, pues presenta un acelerado crecimiento en la década de los noventas, y un proceso de desintegración comercial desde 2001.

Con respecto al comercio intra-industria con China, cabe destacar que no obstante que las principales conclusiones señaladas (prevalencia de relaciones inter-industriales de Estados Unidos y México con China desde 1991, pero creciente integración comercial entre China y Estados Unidos desde 2001) son coherentes con los esfuerzos empíricos recientes (Cárdenas Castro 2013). Sin embargo, un ajuste al índice de comercio intra-industria apunta a otros resultados (López, Rodil y Valdez 2014). En efecto, Grubel y Lloyd en su momento observaron que el IGLL presenta desviaciones importantes (a la baja) cuando la balanza comercial en su conjunto sufre desequilibrios considerables, con ello sugieren una corrección con el índice agregado (Sequeiros y Fernández 2003). Si se considera que un rasgo que ha tipificado a las relaciones comerciales del TLCAN con China es la emergencia de los desequilibrios comerciales (ver gráfico 2 del apartado 2.1), López, Rodil y Valdez (2014) sugieren utilizar el IGLL ajustado.

En coherencia con López *et al.* (2014), el índice de comercio intra-industria agregado del TLCAN con China refleja las siguientes tendencias (ver gráfico 5): i) mayores niveles de comercio intra-industria, en comparación con el índice sin ajuste; ii) predomina un relacionamiento de carácter inter-industrial (con un IGLL inferior a 0.5); iii) carácter cíclico del comercio intra-industria de los países del TLCAN con China: acelerado proceso de integración comercial en los periodos de 1991 a 1995 y 2001 a 2005 y desintegración comercial de 2001 a 2005. Un proceso particularmente acentuado en el relacionamiento de China con México.

3 En un documento reciente se ha demostrado de manera empírica cómo este tipo de estructura exportadora de la economía mexicana ha contribuido en diferentes grados al debilitamiento de los encadenamientos productivos con proveedores locales, además de que ha inhibido el desarrollo de dichos proveedores (Ortiz Velásquez 2015).

Gráfico 5. TLCAN: índice de comercio intra-industria con China (1991 / 1995 – 2011 / 2014) (en valores del IGLL y el IGLL ajustado) a/



a/ Cálculos efectuados a nivel de cuatro dígitos del SA.

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Si tomamos como referencia la elevada concentración del comercio exterior del TLCAN en apenas cuatro capítulos: eléctricos, autopartes, automóviles y petróleo (ver apartado anterior), se puede analizar la conducta del comercio intra-industria de dichos capítulos por periodos quinquenales (ver cuadro 10). Para todo el periodo se asiste a una elevada integración comercial vertical de los cuatro capítulos, en particular en los de la cadena autopartes-automotriz. China ha presentado los más bajos índices de comercio intra-industria con el TLCAN, en especial en los capítulos eléctricos y petróleo. No obstante, al comparar periodos quinquenales, los cuatro capítulos han presentado tendencias heterogéneas.

Desde el 2001 y hasta el 2005 se percibe un crecimiento del comercio intra-industria en el capítulo petróleo del TLCAN con respecto a los diferentes socios considerados. La excepción es China, pues muestra un proceso de desintegración comercial en tal capítulo. El comercio intra-industria del capítulo autopartes se redujo en el periodo 1991-1995. El proceso de desintegración comercial vertical golpeó con particular fuerza a México, la Unión Europea y China. La evolución del comercio intra-industria del capítulo eléctricos apunta a un proceso de desintegración comercial de 1996 al 2001, con los países del TLCAN (en particular con México), con ALC, China y la Unión Europea. Por último, el comercio intra-industria del TLCAN

Cuadro 10. TLCAN: índice de comercio intraindustria, para capítulos seleccionados (1991-2014)

	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2014	1991-2000	2001-2014
Capítulo 27: Combustibles minerales y sus productos							
Total	0.67	0.64	0.58	0.61	0.78	0.65	0.65
TLCAN	0.98	0.98	0.99	0.99	1.00	0.98	0.99
Canadá	0.21	0.23	0.20	0.25	0.36	0.22	0.26
Estados Unidos	0.24	0.27	0.28	0.34	0.50	0.25	0.36
México	0.34	0.43	0.36	0.41	0.76	0.39	0.49
ALC	0.31	0.29	0.25	0.39	0.76	0.30	0.44
China	0.42	0.35	0.33	0.45	0.23	0.38	0.34
Unión Europea	0.82	0.75	0.39	0.62	0.95	0.79	0.63
Capítulo 84. Aparatos mecánicos, calderas y sus partes							
Total	0.91	0.87	0.80	0.78	0.74	0.89	0.77
TLCAN	0.98	1.00	0.99	0.99	0.99	0.99	0.99
Canadá	0.69	0.75	0.79	0.79	0.76	0.72	0.78
Estados Unidos	0.77	0.88	0.97	0.97	0.92	0.82	0.96
México	0.84	0.89	0.77	0.75	0.67	0.86	0.73
ALC	0.59	0.79	0.97	0.93	0.97	0.69	0.96
China	0.88	0.48	0.27	0.19	0.16	0.68	0.21
Unión Europea	0.95	0.89	0.81	0.69	0.54	0.92	0.69
Capítulo 85. Máquinas y material eléctrico							
Total	0.81	0.85	0.77	0.70	0.64	0.83	0.71
TLCAN	0.98	0.99	0.99	0.99	0.98	0.99	0.99
Canadá	0.71	0.83	0.86	0.76	0.66	0.77	0.77
Estados Unidos	0.93	0.95	0.80	0.64	0.65	0.94	0.70
México	0.81	0.79	0.60	0.44	0.46	0.80	0.50
ALC	0.95	0.93	0.71	0.63	0.60	0.94	0.65
China	0.29	0.23	0.20	0.16	0.10	0.26	0.16
Unión Europea	0.93	0.98	0.87	0.83	0.72	0.95	0.81
Capítulo 87. Vehículos terrestres y sus partes							
Total	0.84	0.83	0.76	0.81	0.85	0.83	0.80
TLCAN	0.98	0.99	0.99	0.99	0.99	0.99	0.99
Canadá	0.79	0.78	0.78	0.91	0.94	0.79	0.87
Estados Unidos	0.72	0.74	0.73	0.78	0.72	0.73	0.74
México	0.76	0.56	0.53	0.50	0.45	0.66	0.50
ALC	0.93	0.70	0.57	0.66	0.65	0.82	0.62
China	0.75	0.43	0.37	0.47	0.89	0.59	0.55
Unión Europea	0.53	0.46	0.37	0.55	0.46	0.50	0.46

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

en el capítulo automotriz ha crecido de 2001 a 2005, particularmente con respecto a Canadá. Por otra parte, se asiste a un proceso de desintegración comercial en el apartado automotriz del TLCAN con México. Al mismo tiempo, el comercio intra-industria del capítulo automotriz del TLCAN con China crece en forma abrupta, en especial durante el último quinquenio considerado (2011-2014).

2.4 Análisis de *constant market share*

El comercio de la región con el propio TLCAN y la Unión Europea se ha visto mermado desde el 2001 con la llegada de China. ¿En qué cuantía la región TLCAN ha perdido participación de mercado por la presencia de China? Un análisis de estática comparativa arroja luz al respecto. En efecto, nos podemos preguntar qué hubiera pasado con el comercio del TLCAN en 2014, si suponemos que preservó en 2014 las cuotas de mercado de 2001. Con ello podríamos calcular la diferencia de las cuotas estimada y real de mercado de 2014. El cuadro 11 presenta los principales resultados para el total y para los tres capítulos en los que se ha concentrado el comercio del TLCAN con China.

Del cuadro se desprende que la región del TLCAN y la Unión Europea se han visto afectados en forma significativa, mientras que China, ALC y México han logrado incrementar su comercio por encima de la cuota de mercado de las importaciones en 2014, con base en 2001. El comercio total intra-TLCAN habría perdido cerca de 11 % de participación de mercado en 2014; Canadá 22 % y Estados Unidos 13 %. México y ALC habrían ganado mercado, mientras que China fue el principal ganador con un aumento en el volumen de comercio con la región TLCAN equivalente a 430 792 millones de dólares, que representan un aumento de 59.4 %. La estimación refleja las dimensiones de los profundos cambios comerciales que se han generado en la región del TLCAN.[4]

4 Estas estimaciones bien pudieran vincularse, en posteriores estudios, con la generación de empleo; es decir, con la pérdida de participación en las exportaciones de Estados Unidos a ALC durante el periodo 2000-2014, cuando por ejemplo, generó una pérdida de alrededor de 840 000 empleos (Dussel Peters 2015).

Cuadro 11. TLCAN: análisis *constant market share* total y por capítulos en 2014, con base en 2011, a/

	Total				Capítulo 84: reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos			
	Real (1)	Estimado (2)	(3)=(1)-(2)	(4)=(3)/(1)	Real (1)	Estimado (2)	(3)=(1)-(2)	(4)=(3)/(1)
	(millones de dólares)			(En %)	(millones de dólares)			(En %)
Exportaciones a:								
TLCAN	1,153,457	1,262,584	-109,128	-9.5	139,291	117,498	21,793	15.6
Canadá	273,722	309,209	-35,487	-13.0	35,612	41,493	-5,881	-16.5
Estados Unidos	682,133	760,340	-78,206	-11.5	76,189	57,651	18,538	24.3
México	197,602	193,036	4,566	2.3	27,491	18,354	9,137	33.2
ALC	384,200	316,228	67,972	17.7	48,666	36,324	12,342	25.4
China	139,075	44,118	94,957	68.3	10,924	5,873	5,051	46.2
Unión Europea	297,039	352,855	-55,816	-18.8	31,968	58,292	-26,324	-82.3
Importaciones de:								
TLCAN	1,124,625	1,265,898	-141,273	-12.6	131,976	157,454	-25,478	-19.3
Canadá	356,839	458,046	-101,207	-28.4	22,218	35,013	-12,796	-57.6
Estados Unidos	447,652	520,770	-73,119	-16.3	61,193	84,145	-22,952	-37.5
México	320,134	287,082	33,052	10.3	48,566	38,296	10,270	21.1
ALC	492,847	443,196	49,651	10.1	52,522	41,821	10,701	20.4
China	586,000	248,331	337,669	57.6	131,691	31,008	100,683	76.5
Unión Europea	514,333	563,569	-49,235	-9.6	90,058	96,401	-6,343	-7.0
Comercio total con:								
TLCAN	2,278,081	2,523,379	-245,297	-10.8	271,267	279,739	-8,472	-3.1
Canadá	630,561	767,465	-136,904	-21.7	57,829	80,306	-22,477	-38.9
Estados Unidos	1,129,785	1,275,653	-145,868	-12.9	137,382	143,439	-6,058	-4.4
México	517,736	480,261	37,475	7.2	76,057	55,994	20,062	26.4
ALC	877,047	759,389	117,657	13.4	101,188	80,328	20,861	20.6
China	725,076	294,284	430,792	59.4	142,614	34,750	107,864	75.6
Unión Europea	811,373	917,067	-105,694	-13.0	122,026	155,195	-33,169	-27.2

	Capítulo 85: máquinas, aparatos, material electrico y sus partes				Capítulo 87: vehículos, automóviles, tractores y velocípedos			
	Real (1)	Estimado (2)	(3) = (1)-(2)	(4) = (3)/(1)	Real (1)	Estimado (2)	(3) = (1)-(2)	(4) = (3)/(1)
	(millones de dólares)			(En %)	(millones de dólares)			(En %)
Exportaciones a:								
TLCAN	117,845	111,325	6,519	5.5	198,265	233,519	-35,253	-17.8
Canadá	17,705	18,766	-1,060	-6.0	52,098	61,205	-9,106	-17.5
Estados Unidos	79,750	67,462	12,288	15.4	127,106	151,162	-24,056	-18.9
México	20,389	25,098	-4,709	-23.1	19,061	21,152	-2,091	-11.0
ALC	34,201	34,296	-96	-0.3	29,941	26,191	3,751	12.5
China	8,927	4,236	4,691	52.5	15,529	812	14,717	94.8
Unión Europea	17,440	24,822	-7,382	-42.3	16,525	16,622	-98	-0.6
Importaciones de:								
TLCAN	109,815	175,430	-65,615	-59.8	199,920	206,044	-6,124	-3.1
Canadá	8,709	22,594	-13,884	-159.4	57,506	87,928	-30,422	-52.9
Estados Unidos	36,908	83,292	-46,384	-125.7	66,707	69,522	-2,814	-4.2
México	64,198	69,545	-5,347	-8.3	75,707	48,594	27,113	35.8
ALC	75,683	75,308	375	0.5	77,638	52,889	24,749	31.9
China	167,119	45,642	121,478	72.7	15,148	3,228	11,919	78.7
Unión Europea	33,301	42,526	-9,225	-27.7	63,724	56,705	7,020	11.0
Comercio total con:								
TLCAN	227,659	296,380	-68,721	-30.2	398,185	432,232	-34,047	-8.6
Canadá	26,415	43,966	-17,551	-66.4	109,604	149,469	-39,864	-36.4
Estados Unidos	116,658	159,832	-43,174	-37.0	193,813	211,690	-17,877	-9.2
México	84,587	92,583	-7,996	-9.5	94,768	71,073	23,695	25.0
ALC	109,884	109,571	312	0.3	107,579	80,239	27,340	25.4
China	176,046	44,749	131,298	74.6	30,677	4,182	26,495	86.4
Unión Europea	50,742	69,014	-18,272	-36.0	80,249	75,602	4,647	5.8

a/ Los valores estimados se calcularon suponiendo que las cuotas de mercado de 2001 se mantuvieron inalteradas en 2014.
Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

El volumen comerciado de autopartes (capítulo 84) intra-TLCAN habría perdido una participación de mercado equivalente a 3.1 %. Destaca Canadá con una pérdida equivalente a 39 % y México, que habría ganado una cuota de mercado equivalente a 26 %. El comercio con la Unión Europea se ha visto fuertemente castigado, con una pérdida de 27 %, mientras que China ha ganado una presencia relevante en el TLCAN al aumentar la cuota de mercado de autopartes equivalente a 107 864 millones de dólares o 76 %. Estos efectos comerciales han sido profundos, de manera particular, en las importaciones del TLCAN, con una pérdida de -19.3 % y un aumento de China de 77 %.[5]

En 2001 el comercio de productos eléctricos (capítulo 85) del TLCAN con China apenas representaba 6.9 % del total, en 2014. La participación relativa crece a 27.3 %. Si en 2014 China hubiera preservado la participación porcentual de 2001, el comercio de autopartes con China hubiera ascendido apenas a 44 749 millones de dólares, 131 298 millones de dólares menos con respecto a su valor observado. Con ello, podemos decir que la ganancia de mercado de China con el TLCAN representó casi 75 %. Por su parte, el comercio de autopartes del TLCAN con el propio TLCAN, con Estados Unidos, Canadá, México y la Unión Europea, se vio fuertemente afectado. Al igual que para el total de la región, también en productos eléctricos han sido las importaciones de la región las más afectadas: las importaciones intra-TLCAN cayeron 60 %, mientras que las provenientes de China aumentaron 73 %.

2.5 Análisis de "amenazas" de China al mercado del TLCAN

Con el propósito de definir el grado de competencia del comercio de la región del TLCAN con China a nivel de capítulos del SA, se recurre a una metodología desarrollada por Lall y Weiss (2005), la cual fue aplicada en fechas recientes por Dussel Peters y Gallagher (2013). Lall y Weiss examinan la evolución de las exportaciones de China y ALC al resto del mundo y al mercado estadounidense y buscan probar la emergencia de una mayor competencia china en segmentos que registran un aumento de la penetración de sus exportaciones, a

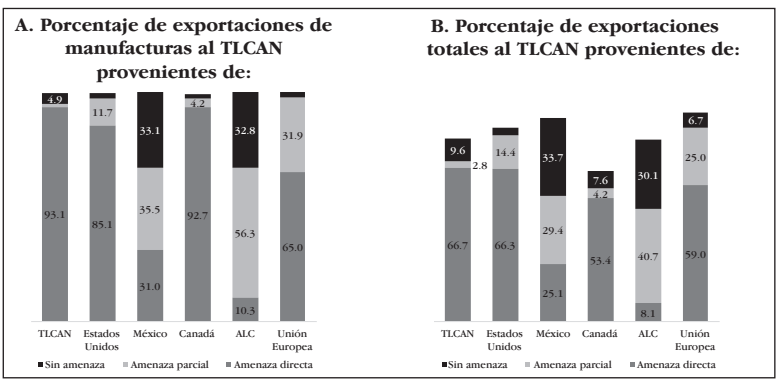
5 Se estima un desempeño semejante para el capítulo 87 (automotriz), aunque con efectos menos pronunciados, es decir, el comercio intra-TLCAN disminuye en un 8.6% y aumenta para China en un 86%.

medida que decrece la penetración de los productos de ALC. Nuestros autores definen cinco tipos de interacción competitiva entre China y otros países en los mercados de exportación, *v. gr.*, cuando la participación relativa de China en el territorio TLCAN aumenta, a me dida que la participación relativa de ALC disminuye, se puede hablar de que la región presenta una "amenaza directa" de China. Con base en estos elementos de análisis se analiza, en forma breve, cada uno de estos cuadrantes de "amenazas" o competencia en el periodo 2001-2014.

"Amenaza china" en el TLCAN

El gráfico 6 resume las principales interacciones competitivas encontradas entre China y el mercado del TLCAN. El ejercicio se efectuó a nivel de capítulos del SA (99) y comprendió los años 2001 (cuando China ingresa a la OMC) y 2014. El procedimiento consistió en calcular la participación relativa en el mercado de importaciones del TLCAN de un grupo de países, incluido China, del año 2001 al 2014, y su diferencia en puntos porcentuales.

Gráfico 6. "Amenaza china" en el mercado del TLCAN (en porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En 2014, y con respecto a 2001, 93.1 % de las exportaciones manufactureras intra-TLCAN y 66.7 % de las exportaciones totales intra-TLCAN están bajo amenaza directa de China (ver gráfico 5). Es interesante

apuntar que los capítulos de la cadena autopartes-automotriz (84 y 87) y eléctricos (85), que en 2014 representaron 58 % de las exportaciones manufactureras intra-TLCAN, se encuentran bajo la amenaza directa de China. Más allá de que el sector automotriz goza de protección en el mercado del TLCAN y las dificultades en términos de transporte que representa traer automóviles desde China (Gallagher, Moreno-Brid y Porzecanski 2008), lo cierto es que la participación relativa de las exportaciones automotrices intra-TLCAN cayó de 2001 a 2014 en 1.7 puntos porcentuales, *vis a vis*, un crecimiento relativo de 3.25 en la participación de China (ver apartado anterior).

La lectura se debe efectuar con cierta cautela, pues hay que considerar que las exportaciones automotrices intra-TLCAN perdieron participación relativa, incluso antes de la entrada de China a la OMC.[6] Por otro lado, se identificaron diez capítulos en los que China no representa amenaza alguna, con excepción del sector aeroespacial (capítulo 88), ya que el resto se compone de productos primarios y de manufacturas de productos primarios.

Por países, destaca que Estados Unidos y Canadá han sido los más afectados por la creciente presencia de China en el territorio del TLCAN. En efecto, en ambos casos, casi 97 % de sus exportaciones de manufacturas están bajo la amenaza directa o parcial de China, destacando, de nueva cuenta, los capítulos de la cadena autopartes-automotriz (84 y 87), muy relevantes para ambas economías, en virtud de que representan, respectivamente, más de dos quintas partes de su canasta exportadora dirigida al TLCAN. El caso de México es interesante, pues ha sido relativamente el menos perjudicado por la presencia de China en el territorio del TLCAN: 66.5 % de sus exportaciones de manufacturas se encuentran amenazadas (directa o parcialmente) por China. A diferencia del caso de Estados Unidos y Canadá, China no representa una amenaza para las exportaciones del sector automotriz localizado en México, y esto resulta relevante si se considera que poco menos de una tercera parte de la canasta exportadora de México al TLCAN se compone de automóviles.

Por regiones, 8.1 % de las exportaciones de ALC al TLCAN se encuentran bajo amenaza directa de China, destacando capítulos de la cadena hilo-textil-confección (61 y 62). Entretanto, 41 % se encuentra

6 En 1990 la participación porcentual intra-TLCAN en las exportaciones totales del capítulo 87 fue de 78 %, el cociente cayó a 58 % en 2000 y a 54 % en 2014.

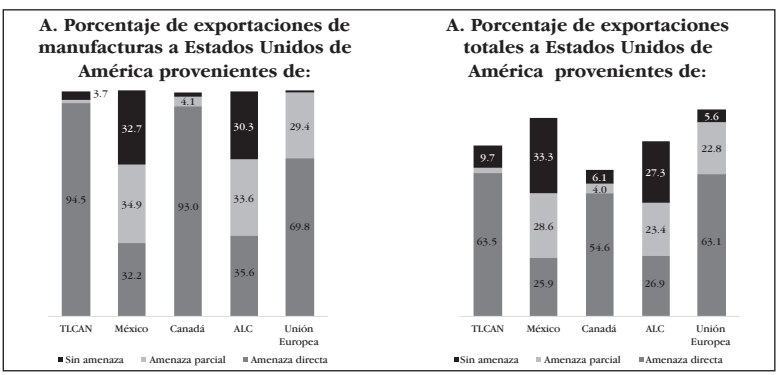
bajo amenaza parcial. Sobresalen los capítulos de autopartes (84) y eléctricos (85). Por otra parte, China no representa amenaza para 30 % de las exportaciones de manufacturas al TLCAN, entre las que destaca el sector automotriz, en el que México tiene un peso regional relevante.

Finalmente, 97 % de las exportaciones de manufacturas de la Unión Europea se encuentra bajo amenaza directa o parcial de China en el territorio del TLCAN, destacando el sector farmacéutico, autopartes y eléctricos, por presentar amenaza directa, y el sector automotriz, por presentar una amenaza parcial. Ello resulta relevante si se considera que estos cuatro capítulos representaron en promedio 60 % de las exportaciones de la Unión Europea al TLCAN durante 2014.

"Amenaza china" en el mercado de Estados Unidos y en el mercado mexicano

94.5 % de las exportaciones de manufacturas de México y Canadá al mercado estadunidense se encuentran bajo amenaza directa de China (ver gráfico 7). Vistas por separado, destaca que 32 % de las exportaciones de manufacturas mexicanas a Estados Unidos sufren una amenaza directa y 35 % perciben una amenaza parcial. El sector automotriz es relevante, pues ha ganado participación en el mercado

Gráfico 7. "Amenaza china" en el mercado estadounidense (en porcentaje)

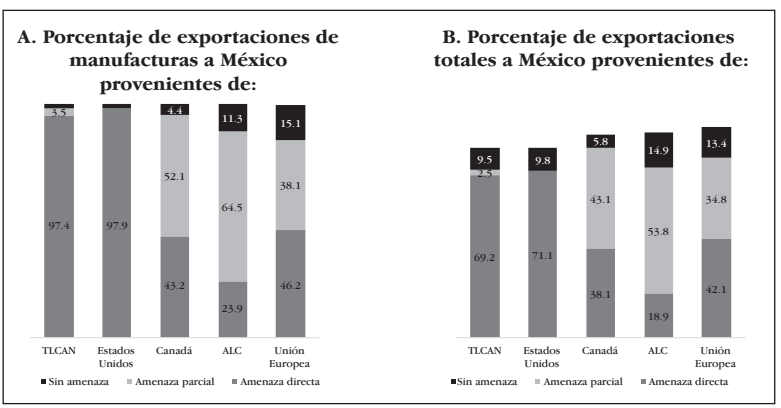


Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

estadounidense con respecto a China. Por su parte, 93 % de las exportaciones de manufacturas canadienses están en amenaza directa en el mercado de Estados Unidos. A diferencia del caso mexicano, las exportaciones de automóviles se localizan en el grupo de amenaza directa, en virtud de que desde el 2001 han perdido diez puntos porcentuales de participación en el mercado en Estados Unidos, frente a un aumento de 3.3 puntos porcentuales por parte de China. El gigante asiático representa una amenaza (directa o parcial) para 99 % de las exportaciones manufactureras de la Unión Europea. En este sentido sobresalen los sectores: farmacéutico, autopartes-automotriz y eléctricos, que juntos en el 2014 representaron 60 % de las exportaciones de la Unión Europea a Estados Unidos.

Por otra parte, 95 % de las exportaciones estadounidenses y canadienses de manufacturas al mercado mexicano sufren una amenaza directa de China (ver gráfico 8). Si ce centra la atención en las exportaciones manufactureras de Estados Unidos, destaca que 98 % de ellas han perdido participación en el mercado mexicano frente a China. Sobresalen manufacturas clave, como la autopartes-automotriz y eléctricos. Por otro lado, 19 % de las exportaciones de ALC están amenazadas en forma directa por China. Destacan las exportaciones del sector automotriz, caucho y fundición de hierro / acero. Mientras que 54 % presentan una amenaza parcial, y destacan en ese sentido los eléctricos, las autopartes, los plásticos y la madera.

Gráfico 8. "Amenaza china" en el mercado mexicano (en porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

De las tipologías anteriores podemos destilar un grupo de 37 capítulos que se encontrarían bajo una "triple amenaza" (Dussel Peters y Gallagher 2013). En estos capítulos, que en 2014 representaron 22 % de las exportaciones de Estados Unidos a México y 26 % de las exportaciones de México a Estados Unidos, este último país está perdiendo participación en favor de China en el mercado mexicano y México está perdiendo participación en favor de China en el mercado estadounidense (ver cuadro 12).

Cuadro 12. TLCAN: "la triple amenaza (2001-2014): variación de participaciones relativas por capítulo"

Capítulos		Variación (2001-2014) en las exportaciones de:			
		Estados Unidos a México	China a México	México a Estados Unidos	China a Estados Unidos
03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados	-21.7	19.2	-2.4	6.3
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	-9.7	0.4	-0.6	1.3
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	-2.7	1.8	-1.7	0.2
16	Preparaciones de carne, pescado o crustáceos	-16.7	17.0	-0.1	10.5
30	Productos farmacéuticos	-4.5	1.8	-0.2	0.9
34	Jabón, agentes de superficie orgánicos	-5.5	1.9	-4.2	0.1
37	Productos fotográficos o cinematográficos	-7.2	3.7	-6.0	1.5
38	Productos diversos de las industrias químicas	-5.2	2.7	-0.5	5.9
42	Manufacturas de cuero, artículos de talabartería	-34.5	31.2	-0.7	9.3
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	-14.9	8.9	-0.3	16.6
45	Corcho y sus manufacturas	-26.7	4.7	-0.2	7.0
50	Seda	-17.6	24.6	-0.0	11.2
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de	-8.9	24.7	-5.3	9.6
52	Algodón	-5.3	5.1	-4.2	15.7
53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de pa	-15.5	18.4	-1.2	13.0
54	Filamentos sintéticos o artificiales	-17.5	18.3	-5.4	21.0
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	-20.3	15.8	-8.9	18.5
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales	-11.9	6.3	-7.0	22.9
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de	-17.2	8.2	-0.2	7.4
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechó	-41.8	14.9	-1.2	29.8
60	Tejidos de punto	-13.7	27.3	-6.1	42.2

61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de	-69.6	28.6	-9.1	27.2
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, ex	-61.8	35.5	-7.7	24.8
63	Los demás artículos textiles confeccionados; juego	-41.3	36.5	-6.9	28.6
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de	-24.7	35.3	-0.1	1.4
65	Sombreros, demás tocados, y sus partes	-30.3	42.0	-0.7	40.5
66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastón	-11.5	30.2	-0.1	13.2
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, a	-26.1	8.9	-0.0	0.4
70	Vidrio y sus manufacturas	-8.2	16.9	-0.6	22.0
72	Fundición, hierro y acero	-1.1	4.2	-0.8	5.7
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y	-27.6	13.5	-0.2	14.2
83	Manufacturas diversas de metal común	-29.3	21.3	-1.2	19.4
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	-39.3	29.7	-2.7	27.1
86	Vehículos y material para vías férreas o similares	-2.7	6.9	-9.2	35.1
93	Armas, municiones, y sus partes y accesorios	-16.1	15.9	-0.4	3.1
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte	-27.0	33.5	-0.1	20.5
96	Manufacturas diversas	-29.1	23.2	-0.5	24.9

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En 2001 la participación relativa de las exportaciones estadounidenses de los 37 capítulos en el mercado mexicano fue en promedio de 60.4 % y cae a 40 % en 2014. En el mismo lapso la participación promedio de las exportaciones chinas en los 37 capítulos creció de 6 % a 23 %. Sobresale un grupo de capítulos, *v. gr.*, en 2001 66 % de las importaciones mexicanas de eléctricos provenían de Estados Unidos y apenas 3 % de China, pero en 2014 la participación relativa de Estados Unidos se habría derrumbado 39 puntos porcentuales, mientras las de China ganaron treinta puntos. Las caídas habrían sido incluso más dramáticas en las exportaciones estadounidenses de los capítulos 61 y 62 de prendas de vestir, con una pérdida promedio de 66 puntos porcentuales, *vis a vis*, un aumento promedio en la cuota de mercado de China de 32%.

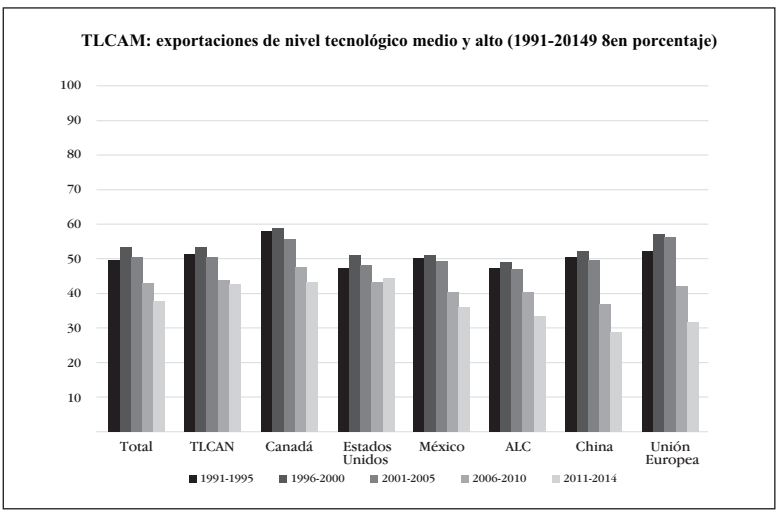
En el 2001 la participación relativa promedio de los 37 capítulos exportados de México a Estados Unidos fue de 8 % y cae tres puntos porcentuales trece años después, mientras que China eleva su

participación promedio en el mercado de Estados Unidos de 16 % a 31 % en el mismo lapso. Es importante señalar que México está perdiendo de manera acelerada mercados frente a China, en particular en el estadounidense, en capítulos vinculados a la cadena hilo-textil-confección. Por ejemplo, la participación promedio de las exportaciones mexicanas de prendas de vestir (capítulos 61 y 62) en Estados Unidos fue de 13 % en 2001 y cae a 5 % en 2014. En el mismo lapso la cuota de mercado de China se eleva de 11 % a 37 %. En hilados (capítulo 56), México perdió siete puntos de participación, y China gana 23 puntos.

2.6 Comercio exterior por nivel tecnológico medio y alto

La participación relativa de las exportaciones de nivel tecnológico medio y alto (suma de los capítulos 84 al 90) del TLCAN total, intrarregionales y las dirigidas a ALC, la Unión Europea y China, logró en todos los casos su punto relativo más alto en el quinquenio 1996-2000 (véase el gráfico 9); las exportaciones intra-TLCAN de nivel tecnológico medio y alto representaron 53 % del total a la región durante el periodo que va de 1996 al año 2000, y cayeron desde entonces para

Gráfico 9. TLCAN: exportaciones de nivel tecnológico medio y alto (1991-2014) (en porcentaje)



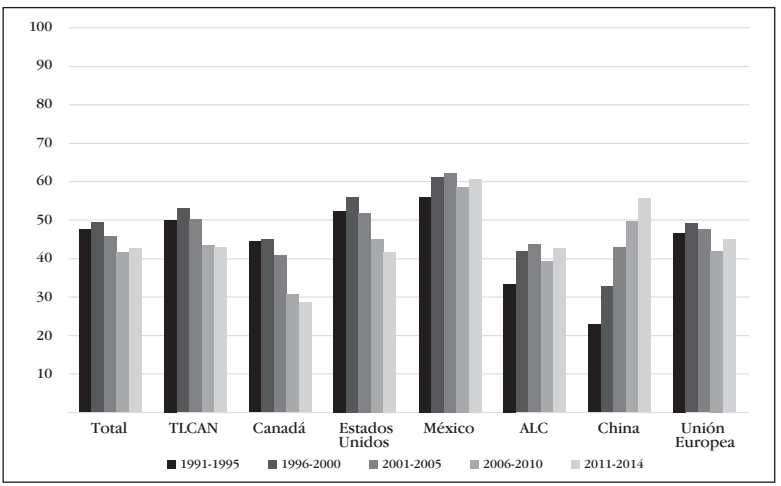
Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015)

alcanzar 43 % del 2011 al 2014. En el mismo rubro, las exportaciones a China de nivel tecnológico medio y alto cayeron de un 52 % a un 29 %, respectivamente. Destaca el caso de las importaciones del TLCAN provenientes de China, según su nivel tecnológico, mismas que aumentaron del 33 % en 1996-2000 a 56 % para el periodo de 2011-2014.

Las estimaciones son significativas en cuanto a que reflejan los significativos cambios en los contenidos del comercio intra-TLCAN, con China, la Unión Europea y ALC.

Las importaciones de nivel tecnológico medio y alto, por país / región de origen, presentan una conducta heterogénea (ver gráfico 10). Por una parte, las importaciones del TLCAN e intrarregionales redujeron en forma significativa su participación relativa, en particular Canadá (con una caída de diez puntos) y Estados Unidos (con una caída de catorce puntos). La estructura exportadora de nivel tecnológico medio y alto desde México a Canadá y Estados Unidos ha sido la más alta y estable de los tres países del TLCAN, al representar en promedio 60 % en el periodo 1996-2000). China ha elevado en 33 puntos porcentuales su participación relativa en este tipo de productos, con sus exportaciones totales dirigidas al TLCAN, ello desde 1991 y hasta 1995.

Gráfico 10. TLCAN: importaciones de nivel tecnológico medio y alto (1991-2014) (en porcentaje) a/



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Lo anterior es relevante, pues nos permite concluir que México y China no sólo han incrementado sus exportaciones a la región del TLCAN (ver cuadro 3), sino también su contenido tecnológico (ver gráfico 9), con implicaciones a nivel territorial en aspectos como inversión, innovación e integración nacional. Incluso puede afirmarse que se ha superado con ello una contradicción estructural identificada por la CEPAL clásica.[7] Sin embargo, una mirada del contenido nacional de las exportaciones conduce a conclusiones diferentes. En efecto, el cambio en la estructura exportadora en favor de productos tipificados como de tecnología media y alta ha estado acompañada de bajos niveles de valor agregado nacional, contenido en las exportaciones,

Cuadro 13. Contenido nacional de las exportaciones brutas por países (2000-2011) (en porcentaje)

	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2000-2011	
Total							(promedio)	(diferencia)
Estados Unidos	87.4	87.0	84.4	88.4	86.6	85.0	86.4	-2.5
Canadá	73.1	76.5	77.3	77.7	76.6	76.5	76.3	3.5
México	65.6	67.0	67.3	66.5	65.5	68.3	66.7	2.7
China	62.7	62.6	68.2	69.2	68.0	67.8	66.4	5.1
Computadoras, electrónica y equipos ópticos								
Estados Unidos	77.4	81.8	82.2	87.4	88.0	87.1	84.0	9.6
Canadá	54.2	61.8	61.2	64.6	63.6	64.4	61.6	10.1
México	35.8	30.6	30.3	31.8	34.4	35.9	33.1	0.1
China	22.5	31.2	43.2	44.3	43.8	45.0	38.3	22.6
Equipo de transporte								
Estados Unidos	78.8	76.0	71.5	75.6	72.5	71.1	74.2	-7.7
Canadá	50.5	49.4	45.3	50.8	47.8	46.1	48.3	-4.4
México	51.8	53.6	53.0	51.0	49.5	51.1	51.7	-0.6
China	57.4	61.3	68.0	71.1	71.0	70.0	66.5	12.7

Fuente: elaboración propia con base en OECD-WTO TiVA (2015).

7 En concreto nos referimos a las discusiones de la CEPAL clásica, con autores como Pinto (1973), Prebisch (1982), sobre las brechas de desarrollo y el desequilibrio comercial que habría generado la división internacional del trabajo basada en las ventajas comparativas durante el Modelo Primario Exportador. Por lo que la industrialización y el comercio de manufacturas aparecían como la respuesta a los problemas estructurales de aquellos países.

en particular en México (ver cuadro 13), con implicaciones negativas en términos de encadenamientos productivos directos hacia atrás con proveedores locales.[8]

2.7 Índice de similitud

El Índice de Similitud (IS) permite comparar la estructura comercial de dos países en un mercado de destino, que puede ser una subregión o el mundo (Durán y Álvarez 2008). El índice permite establecer las similitudes en las participaciones relativas de diferentes productos en las exportaciones totales de un país o región. El IS fluctúa de cero a uno. Un IS igual a cero apunta a que los países tienen estructuras de comercio por completo diferentes, e indica la inexistencia de competencia. Por otro lado, si el IS se aproxima a uno, la conclusión será que ambas estructuras comerciales son similares, por lo que se puede asumir que existe competencia en el mercado de destino de las exportaciones.

El cuadro 14 reporta el IS de las exportaciones de diferentes países y regiones al mundo al TLCAN e intra-TLCAN, con respecto a China, con el fin de conocer las diferencias totales y regionales de las respectivas estructuras comerciales.

Si tomamos como referencia las exportaciones mundiales, resulta interesante señalar que México presentó el más alto IS promedio durante el periodo 1992-2014, seguido de la Unión Europea. Para el periodo 2011-2014 fue de 0.62 y 0.60, respectivamente, y muy por debajo del 0.42 de ALC (con excepción de México en este caso). La conclusión directa es que ambos países presentan una estructura exportadora muy similar a la de China, por lo que se puede hablar de la existencia de competencia en los mercados mundiales de exportación. En términos de trayectoria, el IS apunta a que las estructuras exportadoras del TLCAN, Estados Unidos, México y la Unión Europea se aproximaron a la de China en los periodos 1991-1995 y 2001-2005.

8 De hecho, se ha encontrado que de 2003 a 2012, por cada aumento en un punto porcentual de las exportaciones de las 17 clases manufactureras mexicanas altamente exportadoras (electrónica y automotriz-autopartes), la inversión de sus principales clases proveedoras se elevó en medio punto porcentual, pero ello se vio más que contrarrestado por el efecto negativo que genera la mayor penetración de importaciones que demandan esas mismas clases altamente exportadoras, con un coeficiente de largo plazo de -0.133 (Ortiz Velásquez 2015).

Cuadro 14. Índice de similitud de las exportaciones al mundo y al TLCAN, con respecto a China (1991-2014)

	1991	1992	1995	2000	2001	2005	2010	2011	2012	2013	2014	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2014
	Índice											Promedio del Índice				
En el mundo																
TLCAN	...	0.50	0.53	0.60	0.60	0.58	0.52	0.52	0.52	0.52	0.53	0.51	0.57	0.59	0.54	0.52
Canadá	...	0.41	0.41	0.46	0.43	0.38	0.35	0.35	0.37	0.36	0.37	0.40	0.45	0.40	0.36	0.36
Estados Unidos	...	0.46	0.51	0.58	0.58	0.61	0.52	0.52	0.52	0.51	0.51	0.48	0.55	0.60	0.55	0.52
México	...	0.48	0.55	0.62	0.64	0.67	0.64	0.61	0.62	0.63	0.63	0.51	0.59	0.67	0.64	0.62
ALC	...	0.55	0.55	0.58	0.57	0.49	0.41	0.40	0.41	0.41	0.46	0.55	0.56	0.53	0.45	0.42
Unión Europea	...	0.49	0.57	0.60	0.61	0.62	0.58	0.60	0.59	0.59	0.61	0.52	0.59	0.61	0.60	0.60
En el mercado del TLCAN																
TLCAN	0.35	0.38	0.45	0.56	0.54	0.48	0.47	0.46	0.47	0.47	0.47	0.40	0.51	0.51	0.48	0.47
Canadá	0.27	0.27	0.32	0.39	0.36	0.33	0.29	0.30	0.30	0.29	0.29	0.28	0.36	0.34	0.31	0.30
Estados Unidos	0.35	0.39	0.48	0.56	0.54	0.51	0.47	0.47	0.48	0.47	0.48	0.41	0.53	0.52	0.49	0.48
México	0.40	0.41	0.50	0.58	0.58	0.60	0.58	0.56	0.57	0.57	0.58	0.43	0.55	0.59	0.58	0.57
ALC	0.44	0.46	0.52	0.55	0.55	0.50	0.49	0.46	0.48	0.49	0.50	0.48	0.54	0.53	0.49	0.48
Unión Europea	0.34	0.34	0.41	0.46	0.45	0.46	0.43	0.45	0.47	0.47	0.48	0.36	0.43	0.46	0.45	0.47
En el mercado de Estados Unidos																
TLCAN	0.34	0.34	0.40	0.50	0.48	0.45	0.44	0.43	0.43	0.43	0.43	0.36	0.46	0.47	0.44	0.43
Canadá	0.27	0.27	0.31	0.38	0.35	0.32	0.29	0.29	0.29	0.28	0.29	0.28	0.35	0.33	0.31	0.29
México	0.40	0.40	0.50	0.58	0.57	0.58	0.57	0.55	0.56	0.57	0.57	0.43	0.55	0.58	0.56	0.56
ALC	0.44	0.46	0.53	0.55	0.55	0.50	0.49	0.45	0.47	0.48	0.49	0.48	0.54	0.53	0.48	0.47
Unión Europea	0.33	0.33	0.40	0.45	0.44	0.45	0.41	0.43	0.44	0.44	0.45	0.35	0.42	0.44	0.43	0.44
En el mercado de México																
TLCAN	0.37	0.518	0.604	0.700	0.673	0.527	0.462	0.460	0.492	0.476	0.491	0.52	0.65	0.58	0.49	0.48
Canadá	0.31	0.378	0.400	0.513	0.460	0.409	0.412	0.408	0.430	0.409	0.411	0.37	0.49	0.41	0.42	0.41
Estados Unidos	0.37	0.520	0.608	0.704	0.679	0.532	0.464	0.461	0.492	0.478	0.493	0.52	0.66	0.59	0.49	0.48
ALC	0.31	0.443	0.406	0.342	0.342	0.351	0.425	0.495	0.558	0.556	0.534	0.39	0.36	0.35	0.36	0.54
Unión Europea	0.36	0.536	0.465	0.599	0.584	0.581	0.561	0.582	0.597	0.604	0.625	0.48	0.57	0.58	0.56	0.60

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

El acercamiento fue acelerado en el caso de México. Desde entonces se observa un distanciamiento, mismo que fue notorio en el caso de Estados Unidos. Las estructuras exportadoras de Canadá y ALC con China se han distanciado desde el quinquenio 1996-2000, y el distanciamiento ha sido particularmente fuerte en el caso de ALC.

Por otra parte, México y Estados Unidos presentaron los mayores niveles de similitud de su estructura exportadora con China en el mercado del TLCAN de 1991 a 2014. Se distinguen sub-periodos, y se puede apreciar que las estructuras exportadoras de dichos países se aproximaron en forma acelerada a la de China de 1991 a 1994 y de 2001 a 2000. A partir de entonces la similitud se reduce. Canadá y la Unión Europea presentaron los más bajos IS de 1991 a 2014. No obstante, se presentaron diferencias en su tendencia: la estructura exportadora de Canadá se ha distanciado de la de China de 1996 al 2000, mientras que la competencia entre la Unión Europea y China en el mercado del TLCAN creció a partir de 1991 y hasta 1995.

El IS de México con China en el mercado estadounidense fue el más alto de todos los países / regiones consideradas en el cuadro 14, de 0.56 durante 2011-2014, seguido por ALC. Además, sus estructuras exportadoras se aproximaron en forma acelerada de 1991 a 1995 y de 2001 a 2005. El IS de Canadá con China fue el más bajo y presentó una tendencia decreciente desde 1996 y hasta el 2001. Por último, el cuadro 14 presenta el IS en el mercado mexicano. Resulta interesante que el IS ha disminuido en forma significativa para el TLCAN —en específico para Estados Unidos— y la Unión Europea —de 0.48 en 1991-1995 a 0.60 en 2011-2014—, y ha aumentado para ALC de 0.39 a 0.54 en el mismo período. Lo anterior revela que las estructuras exportadoras de China con la Unión Europea y ALC se acercan de manera creciente al mostrar evidencia de creciente competencia en el mercado mexicano.

3. Conclusiones y propuestas de política económica

El ingreso de China a la OMC en 2001 trastocó el funcionamiento del comercio total y manufacturero mundial. Desde una perspectiva de más largo plazo, incluso pudiera argumentarse que la nueva presencia de China (su "re-emergencia") ha tenido profundos efectos globales, regionales y en el área del TLCAN. El análisis del comercio

del TLCAN con sus principales socios comerciales y con énfasis en China han generado múltiples resultados detallados para la región del TLCAN en su conjunto, y para cada uno de sus miembros.

En términos generales y cualitativos el análisis comercial presentado atestigua que la región del TLCAN logró su máximo grado de integración a finales de los años noventas del siglo XX: en 1999 el comercio intra-TLCAN participó con 46.3 % del comercio total del TLCAN, y partiendo de niveles inferiores al 40 % a inicios de esa década. Sin embargo, desde entonces, este coeficiente ha caído en forma constante hasta alcanzar niveles inferiores al 40 % desde 2008 y una ligera recuperación durante 2012-2014 para alcanzar un 41.6 % en 2014. En los tres miembros del TLCAN se perciben reajustes significativos: mientras que Estados Unidos y Canadá han reducido su participación en el comercio intra-TLCAN durante 1999-2014 —del 23.6 % y 14.5 % en 1999 al 20.6 % y 11.5 %, respectivamente—, México ha aumentado al pasar de 5.5 % en 1991 a 8.2 % en 1999 y a 9.5 % en 2014.

Si se toman en cuenta estos ajustes intra-TLCAN, la creciente presencia global de China y en concreto en el TLCAN, ha tenido un efecto significativo: su participación en el comercio de la región ha aumentado del 2.5 % en 1991 al 5.4 % en 2001 y al 13.2 % en 2014, para convertirse en el segundo socio comercial del TLCAN, sólo después de Estados Unidos (y desde el 2009 ha desplazado a Canadá). En términos generales, ALC ha logrado incrementar su participación en el TLCAN, mientras que la Unión Europea ha visto reducir su participación comercial en la región durante todo el período 1991-2014. Los diversos cálculos presentados en este documento permiten concluir que la creciente desintegración comercial del TLCAN es también resultado de la creciente presencia —vía desplazamiento y competencia— de China en la región, y en forma muy significativa de Canadá y Estados Unidos. Como resultado, el TLCAN genera un enorme déficit comercial con el mundo y en particular con China, la Unión Europea, ALC y México, entre otros.

El análisis comercial arroja un resultado adicional: más allá del creciente proceso de desintegración del TLCAN, desde 2001 también se observan diferencias significativas en las estructuras y contenidos tecnológicos del comercio intra-TLCAN: por un lado, el proceso de integración comercial refleja la creciente importancia de los bienes intermedios en las importaciones y exportaciones intra-TLCAN (52.1 % y 40.45 % de las exportaciones e importaciones de bienes

intermedios fueron del propio TLCAN en 2014), aunque la proporción de los bienes de capital ha disminuido en forma constante, y es de niveles bajos (de sus importaciones y exportaciones totales apenas 16.2 % y 19.2 % fueron en el 2104 de bienes de capital; el propio TLCAN aportó 8.9 y 5.8 puntos porcentuales, respectivamente). Por otro lado, China —reflejando los profundos cambios estructurales de su planta productiva— se ha convertido en un masivo exportador de bienes de capital al TLCAN: si en 1991 sólo 1.4 % de las importaciones de bienes de capital del TLCAN provenían de China, en 2014 representaron 33.84 % y más que cualquier otro país o región, incluyendo la propia Unión Europea. Aunado al cambio en la composición tecnológica del comercio del TLCAN desde China ——una profunda caída del nivel tecnológico exportado a China, del 57 % en 1998 al 32 % en 2014, *versus* un constante incremento en las importaciones del TLCAN provenientes de China, del 14 % al 50 % y 56 % en 1991, 2001 y 2014, respectivamente—, pareciera que el TLCAN enfrentará una creciente fragilidad comercial, traducida en pérdida de dinamismo intra-TLCAN y un empobrecimiento del contenido de su comercio intra-TLCAN ante China.

Bien pudiera argumentarse que estas tendencias son *naturales* ante la creciente presencia global y comercial de China, aunque los resultados aquí elaborados —y a nivel de capítulos y partidas, en particular para las cadenas de valor más dinámicas del TLCAN, como son: autopartes, automotriz, electrónica y otras— reflejan que de continuar estas tendencias el proceso de integración del TLCAN no sólo podría socavarse en forma profunda, sino cuestionarse en el mediano y largo plazos. Las implicaciones no sólo son relevantes en términos comerciales, sino en los efectos de la estructura productiva y laboral, entre muchos otros ámbitos.

Un par de aspectos deben puntualizarse, por su relevancia, en el contexto de las conclusiones anteriores:

1. El análisis desagregado del comercio del TLCAN reflejó que cuatro capítulos —petróleo, automotriz, autopartes y eléctricos— representaron 50.19 % y 57.90 % del comercio total del TLCAN e intra-TLCAN en 2014. Es decir, estos capítulos y respectivas cadenas de valor son "estratégicas" para el proceso de integración de la región. Las diversas estimaciones sobre la

concentración comercial de la región reiteran la importancia de los mismos.

2. El análisis de *constant market share* (CMS) refleja que China ha logrado incursionar en el TLCAN en al menos dos de estos cuatro capítulos: electrónica y autopartes, con aumentos en su cuota de mercado durante el periodo 2001-2014, de 76.6 % y 74.6 %, respectivamente. En el capítulo automotriz China también ha incrementado su cuota de mercado en un 86.4 %, aunque con niveles todavía relativamente bajos.
3. El análisis de las "amenazas" de China al mercado del TLCAN mostró que en 2014 93 % de las exportaciones manufactureras y 67 % de las exportaciones intra-TLCAN se encontraban bajo amenaza directa de China, destacando los capítulos de la cadena autopartes-automotriz (84 y 87) y eléctricos (85). Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea han sido los más perjudicados por la presencia de China en el mercado del TLCAN. Por su parte, México aún ha sido el menos perjudicado por esta competencia, y sólo 8.1 % de las exportaciones de ALC se encontraban bajo amenaza directa. Destacan los capítulos de la cadena hilo-textil-confección. Un grupo de 37 capítulos se encuentran bajo una "triple amenaza directa", en virtud de que Estados Unidos están perdiendo participación en favor de China en el mercado mexicano y México está perdiendo participación en favor de China en el mercado estadounidense. Destacan, pues, por su peso relativo y abruptas caídas, los capítulos eléctricos y prendas de vestir.
4. El índice de similitud (IS) también destaca crecientes niveles de competencia en las exportaciones intra-TLCAN con las de China al TLCAN, en particular durante el periodo de 1991 a 2005, y un descenso desde entonces; el IS es hoy día particularmente alto con las exportaciones de México y ALC (con respecto a las chinas) al TLCAN.

Desde esta perspectiva la región del TLCAN debiera hacer un esfuerzo para replantear el proceso de integración logrado hasta inicios del milenio y la desintegración posterior, tanto en términos agregados y en particular en los capítulos y cadenas de valor de mayor relevancia para los tres países del TLCAN. Si China lograr incrementar su presencia en el sector automotriz —y todo indica que así lo hará—,

los niveles de integración intra-TLCAN continuarán disminuyendo, así como los niveles tecnológicos del comercio intra-TLCAN. Los tres países que integran el TLCAN, así como las instituciones regionales deberían tomar medidas concretas y específicas para hacer frente a los crecientes niveles de competencia de China, iniciando con un esfuerzo analítico para comprender los principales procesos y productos de la cadena autopartes-automotriz, de la electrónica y de la cadena de valor del petróleo. Además de comprender estos procesos, los tres países del TLCAN, así como las instituciones regionales deberán otorgar financiamiento para medidas específicas.

De no tomar estas medidas, el TLCAN continuará con el proceso de desintegración que inició en el 2001, considerando además que el Acuerdo Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) no incluye en forma explícita a China –y a su competencia–, mientras que pueda lograr incrementar la proveeduría de varios de sus miembros en contra del TLCAN, y en particular de las importaciones de Japón y Vietnam.

Bibliografía

BM (Banco Mundial). 2016. World Development Indicators. En: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>. Consultado el 26 de enero de 2016.

Blecker, Robert y Gerardo Esquivel. 2010. "NAFTA, Trade and development", en *CESifo Forum* 4, pp. 17-30.

Blecker, Robert A. y Gerardo Esquivel. 2013. "Trade and the Development Gap", en Peter H. Smith y Andrew Selee (coords.), *Mexico and the United States: The Politics of Partnership*. Lynne Rienner: Boulder, Co. .

Cárdenas Castro, Lorena. 2013. "El comercio intraindustrial de México: un comparativo entre China y Estados Unidos (1995-2011)", en Enrique Dussel Peters (coord.), *América Latina y El Caribe-China. Economía, Comercio e Inversiones*. México: Red ALC-China, UDUAL, UNAM, Cechimex, pp. 519-546.

Cárdenas Castro, Lorena. 2015. "Efectos desplazamiento causado por China en el comercio entre Estados Unidos y México (2000-2013)", en Enrique Dussel Peters (coord.), *América Latina y el Caribe y China. Economía, comercio e inversión 2015*. México, Red ALC-China, UDUAL, UNAM, Cechimex, pp. 295-313.

Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos. 1992. "Economy wide modeling of the economic implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico", en *USITC Publication* 2516. Washington, D. C.: USITC.

Cruz G., José Luis, de la; Carlos Marín H. 2011. "El impacto de China sobre América Latina en el mercado de Estados Unidos, un análisis de causalidad", en *Perfil de Coyuntura Económica* 18. México, diciembre, pp. 97-126.

Cruz, José Luis y Vanessa Veintimilla. 2015. "Evaluación y resultados económicos del TLCAN, en el marco de la competencia comercial con China", en Arturo Oropeza García (coord.), TLCAN *20 años. ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, pp. 479-501.

Cruz, José Luis, de la y Vanessa Veintimilla. 2012. "The Effects of China Performance on World Economic Growth, an Empirical Approach", en *International Journal of Business, Humanities and Technology* 2, núm. 2, marzo.

Donahue, Thomas R. 1991. "Statement of T.R. Donahue, Secretary-Treasurer, American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations before the Committee on Finance, United States Senate on the Proposed U.S.-Mexico Free Trade Negotiations", ponencia presentada el 6 de febrero.

Durán Lima, José y Mariano Álvarez. 2008. Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. CEPAL, Santiago de Chile.

Dussel Peters, Enrique. "Ser maquila o no ser maquila, ¿es esa la pregunta?", en *Comercio Exterior* 53, núm. 4, pp. 328-336.

Dussel Peters, Enrique. 2015. "Testimony before the Joint Subcommittee Hearing, Subcommittee on the Western Hemisphere and Subcommittee on Asia and the Pacific Committee on Foreign Affairs", presentado en Washington, D. C.: Senado de Estados Unidos.

Dussel Peters, Enrique y Kevin P. Gallagher. 2013. "El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte", en *Revista de la CEPAL* 110. México, agosto, pp. 85-111.

Gallagher, Kevin, Juan Carlos Moreno-Brid y Roberto Porzecanski. 2008. "The dynamism of Mexican exports: lost in (Chinese) translation?", en *World Development* 36, núm. 8, agosto, pp. 1365-1380.

Hirschman, Albert. 1958. *The Strategy of Economic Development*. New Haven, CT: Yale University Press.

Kehoe, Timothy. 1994. "Assessing the economic impact of North American free trade", en M. D. Baer y S. Weintraub (eds.), *The NAFTA Debate: Grappling with Unconventional Trade Issues*. Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publishers.

Lall, Sanjaya y John Weiss. 2005. "China´s Competitive Threat to Latin America: An Analysis for 1990-2002", en *Oxford Development Studies* 33, núm. 2.

Lechuga Jardínez, Yuliana, José Alberto García Salazar, Marcos Portillo Vázquez y Roberto Carlos García Sánchez. 2014. "Efectos del TLCAN sobre el empleo de mano de obra en el sector agrícola de México, 1994-2010", en *Región y Sociedad* XXVI, núm. 60, pp. 5-18.

López A., Jorge Alberto, Óscar Rodil M. y Saúl Valdez G. 2015. "La incursión de China en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y sus efectos en el comercio intraindustrial", en *Revista de la CEPAL* 114, pp. 89-106.

Loría, Eduardo y Emmanuel Salas. 2015. "Mexico and The United States: Cycle Synchronization, 1980.1- 2013.4", en *Ensayos Revista de Economía* XXXIV, núm. 1. México, mayo, pp. 75-102.

Monitor de la Manufactura Mexicana. 2015. México: Centro de Estudios China-México, Facultad de Economía, UNAM, pp. 7-47.

Naciones Unidas. 2003. "Clasificador por grandes categorías económicas: definidas con referencia a la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 3, y al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías", en *Revista 4*, 3ra. ed., serie M, núm. 54. Nueva York: Departamento de Asuntos Económicos y Sociales División de Estadística, pp. 5-9.

OECD-WTO TiVA. 2016. Database and analysis OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA). En: <http://www.oecd.org/industry/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>. Consultado el 26 de enero de 2016.

Ortiz Velásquez, Samuel. 2015. "Inversión en la industria manufacturera mexicana y sus determinantes mesoeconómicos: 1988-2012", tesis de Doctorado en Economía. México: División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM.

Pinto, Aníbal. 1973. *Inflación, raíces estructurales*. México: FCE / El Trimestre Económico, pp. 38-140.

Prebisch, Raúl. 1982. "Problemas teóricos y prácticos del desarrollo económico", en *La obra de Prebisch en la CEPAL*, selección de Adolfo Gurrieri. México: FCE / El Trimestre Económico, pp. 248-297.

Ruíz Durán, Clemente. 2015. "Reestructuración productiva y integración. TLCAN 20 años después", en *Revista Problemas del Desarrollo* 180, núm. 46, enero-marzo, 2015, pp. 27-50.

Sequeiros Tizón, Julio y Marta Fernández Redondo. 2003. "Algunas cuestiones metodológicas sobre la medición del comercio intra-industrial", en *Actas de la V Reunión de Economía Mundial*. Sevilla: Universidad de Sevilla, mayo.

UN COMTRADE. 2015. World Integrated Trade Solution (WITS). En: <http://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Default-A.aspx?Page=Default>. Consultado en diciembre de 2015.

Villareal M. de los Ángeles e Ian F. Fergusson. 2015. *The North American Free Trade Agreement*. CRS Report, Washington, D.C.

Weisbrot, Mark, Stephan Lefebvre y Joseph Sammut. 2014. ¿El TLCAN ayudó a México? Una valoración tras 20 años. Washington, D. C.: Center for Economic and Policy Research.

Definición de indicadores utilizados

Estos indicadores fueron utilizados en los respectivos textos. Se incluyeron definiciones adicionales sólo en caso de estimaciones que fueran más allá de las definiciones aquí utilizadas.

1. Indicadores de concentración

1.1 Índice básico de concentración comercial a nivel de capítulos / partidas

Desde el punto de vista de las exportaciones (CX3), el indicador mide el peso relativo de los tres primeros capítulos exportados por un país (o región) como parte del total de sus exportaciones. De manera alternativa, como punto de partida se pueden tomar las importaciones (CM3), en cuyo caso el resultado mostrará el nivel de dependencia del país (región) en lo relativo a sus tres primeros productos importados. En términos formales se tendría la siguiente expresión:

$$CX3 = \frac{X1++X2+X3}{XT} \qquad (1)$$

$$CM3 = \frac{M1++M2+M3}{MT} \qquad (2)$$

2. Índice de concentración / diversificación de Herfindahl Hirschmann (IHH)

El IHH mide el grado de diversificación / concentración del comercio exterior de un país. Este índice tiene la propiedad de ponderar el peso de cada producto y país en el total de su comercio, y de este modo si el valor exportado es reducido, éste tiene una influencia pequeña en el indicador final y viceversa. Ello se controla tomando el cuadrado de las participaciones relativas de cada país (Durán y Lima 2008).

$$IHH = \frac{\left[\sum_{j=1}^{n} p_i^2 - 1/n\right]}{1 - 1/n} \qquad (3)$$

Con:

$$p_i = X_{ij} / XT_i \qquad (3.1)$$

Donde p_i indica la participación de mercado del país j en las exportaciones del país i en el total de sus exportaciones al mundo (XT_i).

Siguiendo a Durán y Lima (2008), un índice mayor de 0.18 se considera como un mercado "concentrado", mientras que un IHH, que oscila de 0.10 a 0.18 conduce a concluir que el mercado está "moderadamente concentrado". Cuando el IHH se sitúa entre 0.0 y 0.10 se considera que el mercado se encuentra "diversificado".

2. Índice de comercio intra industria de Grubel Lloyd (IGLL)

El comercio intra industria permite observar la evolución del grado de integración comercial vertical a nivel de la industria, de una economía / región con sus principales socios. El indicador más utilizado para cuantificar el comercio intraindustria es el propuesto por Glubel Lloyd (IGLL) (1975), el cual mide la parte equilibrada o solapada que se establece entre las importaciones y exportaciones del sector

i, con respecto a la suma de estas dos últimas. La parte equilibrada se considera comercio intra industria, mientras que el remanente (uno menos parte equilibrada) es considero comercio de tipo inter industrial.

De manera formal, a nivel de producto, el índice de comercio intra industria de Glubel Lloyd (IGLL) se define como:

$$IGLL = \frac{\left(X_{ij}^{k}+M_{ij}^{k}\right)-\left|X_{ij}^{k}-M_{ij}^{k}\right|}{X_{ij}^{k}+M_{ij}^{k}} = 1 - \frac{\left|X_{ij}^{k}-M_{ij}^{k}\right|}{X_{ij}^{k}+M_{ij}^{k}} = \frac{2Min\left(X_{ij}^{k};M_{ij}^{k}\right)}{X_{ij}^{k}+M_{ij}^{k}} \quad (4)$$

Donde X_{ij}^{k}, M_{ij}^{k} son las exportaciones e importaciones del capítulo *k* del país *i* con respecto al país *j*.

Para el conjunto de los productos comerciados, el IGLL agregado se expresa como:

$$IGLL = 1 - \frac{\Sigma\left|X_{ij}^{k}-M_{ij}^{k}\right|}{\Sigma\left(X_{ij}^{k}+M_{ij}^{k}\right)} \quad (4.1)$$

El índice adopta valores que van de 0 a 1. Un IGLL mayor a 0.33 apunta a que existen indicios de comercio intra industria; un IGLL mayor a 0.10, pero menor a 0.33, apunta a la existencia de un potencial comercio intra industrial; un IGLL inferior a 0.10 señala la presencia de relaciones inter industriales (Durán y Álvarez 2008).

Es importante señalar que el IGLL es sensible al nivel de agregación empleado para su cálculo. Para captar la dinámica intra industrial en las relaciones bilaterales se recomienda utilizar una desagregación, por ejemplo, a nivel de cuatro dígitos del SA. Ello permite captar de manera más clara el tipo de relación comercial a nivel de industria con el socio respecto del cual se realiza el análisis.

3. Indicadores de similitud

3.1 Índice de similitud

El índice de similitud (IS) permite comparar la estructura comercial de dos países en un mercado de destino, que puede ser una subregión o el mundo (Durán y Álvarez 2008). El índice permite establecer las similitudes en las participaciones relativas de diferentes productos en las exportaciones totales de un país o región. Se calcula como la agregación de la mínima participación de cada grupo de productos en las exportaciones totales de cada región en un mercado de destino homogéneo, que puede ser una subregión o el mundo:

$$IS = \sum_{k=1}^{n} Min \left[\frac{X_i^k}{XT_i}, \frac{X_j^k}{XT_j} \right] \qquad (5)$$

Donde: X_i^k son las exportaciones del producto k del país i; X_j^k son las exportaciones del producto k del país j; XT_i son las exportaciones totales del país i; XT_j son las exportaciones totales del país j; n es el número de productos. Nótese que el cálculo puede hacerse desde la óptica de las importaciones del mercado de destino.

El IS fluctúa de cero a uno. Un is igual a cero apunta a que los países tienen estructuras de comercio totalmente diferentes, lo cual indica la inexistencia de competencia. Entretanto, si el is se aproxima a uno la conclusión será que ambas estructuras comerciales son similares, por lo que se puede decir que hay competencia en el mercado de destino de las exportaciones (Durán y Álvarez 2008).

3.2 Índice de similitud de Krugman (ISK)

El índice de similitud de Krugman (ISK) mide la diferencia de las estructuras de exportación, sumando las diferencias entre la participación de cada industria en el total de las exportaciones de un país y la participación de esa misma industria en las exportaciones de otro país que es tomado como referencia (Durán y Álvarez 2008). Varía de cero (las estructuras son exactamente iguales) a 2 (las estructuras comerciales son por completo diferentes):

$$IK_i = \sum_{k=1}^{n} \left| P_i^k - p_j^k \right| \qquad (6)$$

Donde:

P_i^k Mide la participación del producto k en las exportaciones totales del país i.

P_j^k Mide la participación del producto k en las exportaciones totales del país j.

n Número de productos.

4. Análisis de amenazas

A fin de determinar en qué medida las empresas chinas están aventajando a sus pares en la región de ALC, se recurre a una metodología desarrollada por Lall y Weiss (2005) y aplicada en fechas recientes por Dussel Peters y Gallagher (2013). Lall y Weiss examinan la evolución de las exportaciones de China y ALC al resto del mundo y al mercado estadounidense, y buscan probar la emergencia de una mayor competencia china en segmentos que registran un aumento de la penetración de sus exportaciones, a medida que decrece la penetración de los productos de ALC. Nuestros autores definen cinco tipos de interacción competitiva entre China y los otros países en los mercados de exportación (ver casillero D en el cuadro 1). Por ejemplo, cuando la participación relativa de las exportaciones de China dirigidas al territorio de ALC aumenta, a medida que la participación relativa de las exportaciones intra ALC disminuyen, se puede hablar de que la región presenta una amenaza directa de China.

Con base en datos a nivel de dos dígitos del SA, el procedimiento consiste en calcular la participación relativa en el mercado de importaciones de ALC por principales países de origen, incluido China, para el periodo comprendido de 2001 (cuando China ingresa a la OMC) y 2014. Posteriormente se obtiene la diferencia en puntos porcentuales entre las participaciones relativas de 2001 y 2014, y se destilan las conclusiones respectivas derivadas del cuadro 1.

Cuadro 1. Matriz de interacciones competitivas entre China y otros países en los mercados de exportación

<table>
<tr><th colspan="4">Participación relativa de China en los mercados de exportación</th></tr>
<tr><td rowspan="5">Participación relativa de otros países en los mercados de exportación</td><td rowspan="3">Aumenta</td><td>Aumenta</td><td>Disminuye</td></tr>
<tr><td>A. No hay Amenaza</td><td>C. Amenaza inversa</td></tr>
<tr><td>La participación de ambos países crece, pero el incremento del otro país es mayor que el de China</td><td>China no constituye una amenaza competitiva para otros países, sino que estos representan una amenaza para China</td></tr>
<tr><td colspan="2">B. Amenaza parcial</td></tr>
<tr><td>La participación de ambos países crece, pero el crecimiento de China es más rápido que el del otro país es mayor que el de China</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">Disminuye</td><td>D. Amenaza directa</td><td>E. Retirada de ambos, no hay amenaza</td></tr>
<tr><td>La participación de China aumenta mientras que la del otro país se aminora, ello puede indicar una relación causal, a menos que el otro país ya perdiera participación antes del ingreso de China</td><td>Ambas partes pierden participación relativa en los mercados de exportación en favor de otros competidores</td></tr>
</table>

Fuente: tomado de Lall y Weiss (2005).

5. Análisis *constant market share*

El método permite analizar el crecimiento de los flujos comerciales de un país en un periodo determinado y descompone dicha variación en dos efectos básicos: el primero asociado a fuerzas de demanda y el segundo asociado a aspectos de oferta. Hoy día existen diferentes versiones del método (Gracia Andía 2000; González Pandiella 2015), pero si nos concentramos en una versión sencilla, podemos calcular la cuota hipotética (CH) de cada país en el comercio mundial o regional, y suponer que durante el periodo de análisis todos los países

mantienen su posición competitiva del año inicial en cada grupo. La diferencia entre esa cuota hipotética en el año "t+1" (último año del periodo) y su cuota real (CR), en el año "t" (año inicial), es la cuota ganada o perdida debido al cambio de estructura. Y la diferencia entre la cuota real y la hipotética en el periodo "t+1" es la variación asignada al efecto competitividad.

$$Efecto\ estructura = CH_{t+1} - CR_t \qquad (7)$$

$$Efecto\ competitividad = CR_{t+1} - CH_{t+1} \qquad (7.1)$$

Referencias bibliográficas

Durán Lima, José y Mariano Álvarez. 2008. "Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial", documento de trabajo. Santiago de Chile: CEPAL.

Dussel Peters, Enrique y Kevin P. Gallagher. 2013. "El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte"en *Revista de la CEPAL* 110, agosto, pp. 85-111.

González Pandiella, A. 2015. "A *constant market share* Analysis of Spanish Goods Exports", en *OECD Economics Department Working Papers* 1186 (OECD). En: [http://dx.doi.org/10.1787/5js69lb4b5mt-en].

Gracia Andía, Ana Belén. 2000. "El análisis de cuotas de mercado constantes en la literatura económica internacional", en *Acciones e Investigaciones Sociales* 10, febrero, pp. 197-215.

Lall, Sanjaya y John Weiss. 2005. "China´s Competitive Threat to Latin America: An Analysis for 1990-2002", en *Oxford Development Studies* 33, núm. 2.

Sobre los autores

Randall Arce Alvarado es economista costarricense, docente e investigador del Centro Internacional de Política Económica de la Universidad Nacional de Costa Rica. Actualmente se desempeña como director de Cooperación Internacional en la misma institución, en la que tiene a su cargo, entre otras cosas, el proceso de internacionalización de la institución. Sus áreas de especialización son: política comercial, integración económica, desarrollo local y comercio y ambiente. Ha realizado investigación en las áreas citadas, tanto para organismos nacionales como internacionales. Ha dirigido programas de maestría en las temáticas de política económica; gerencia del Comercio Internacional; desarrollo económico y gestión y finanzas públicas. Es maestro en Economía, con énfasis en economía internacional y crecimiento económico por la Universidad de Chile, y ha realizado estudios de doctorado en la Universidad de Wageningen, en Holanda, en el área de gestión de la calidad internacional de productos.

Raymer Díaz Hernández es economista de República Dominicana, licenciado en Economía por el Instituto Tecnológico de Santo Domingo (Intec) y maestro en Economía Aplicada por la Universidad Católica de Santo Domingo-Centro de Estudios Empíricos. Tiene experiencia de investigación en los sectores público y privado, así como en organismos multilaterales. Trabajó como asistente de investigación en temas relacionados con el comercio dominicano en Despradel y Asociados, S. A., y también trabajó como analista en el Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo. Del 2009 al 2011

laboró como estadístico junior en la Oficina de Desarrollo Humano, del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Actualmente se desempeña como jefe de División en el Departamento Internacional del Banco Central de la República Dominicana.

Enrique Dussel Peters es doctor en Economía por la Universidad de Notre Dame. Desde 1993 es profesor de tiempo completo en la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Sus clases a nivel de Licenciatura y Posgrado, así como sus publicaciones, incluyen temas tales como: economía política, organización industrial, comercio internacional, desarrollo económico y regional; diversos estudios comparativos entre México, América Latina y el Caribe y China. Es coordinador tanto del Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la UNAM como de la Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China (Red ALC-China). También es miembro de Sistema Nacional de Investigadores (SNI), nivel 3, y autor de artículos y libros sobre organización industrial, desarrollo y la relación de ALC-China en castellano, alemán, inglés, portugués y chino-mandarín. [http://www.dusselpeters.com].

Celio Hiratuka es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Estatal Paulista Júlio de Mesquita Filho y maestro y doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Estatal de Campinas (Unicamp). Actualmente es profesor de esa universidad y coordina el Posgrado. Tiene experiencia en el área de economía, con énfasis en economía internacional, economía industrial y desarrollo económico, con un enfoque particular en los siguientes temas: comercio internacional, empresas transancionales, inversión extranjera directa y desarrollo industrial. Es investigador del Núcleo de Economía Industrial y Tecnológica de IE / Unicamp, del Grupo de Investigación de Brasil-China de su universidad y de la Red Sudamericana de Investigación Aplicada.

Samuel Ortiz Velásquez es doctor en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y maestro en Estudios Sociales por la Universidad Autónoma Metropolitana. Actualmente desarrolla tareas de investigación en el Centro de Estudios China-México (CECHIMEX) de la Facultad de Economía de la UNAM. Coordina

la revista electrónica *Monitor de la Manufactura Mexicana* y el proyecto "Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe (ALC)". Sus principales líneas de investigación son las siguientes: manufacturas mexicanas y su relación con China; teoría y evidencia empírica de los determinantes de la inversión fija bruta; la OFDI china en ALC: aspectos metodológicos, conducta y determinantes. [samveque@hotmail.com].

Darío Germán Umaña M. es ingeniero industrial y maestro con en Economía y Planificación del Desarrollo. Es profesor pensionado de la Universidad Nacional de Colombia, donde fue decano de la Facultad de Ciencias Económicas; director del Centro de Investigación para el Desarrollo (CID) y vicerrector. Cuenta con numerosas publicaciones académicas en el ámbito de la economía internacional, la integración latinoamericana y el desarrollo de los sectores productivos y de servicios. Ha sido asesor y consultor de diferentes instituciones internacionales y nacionales, como el BID, la CAN, IBM-Sogerom, entre otros). Se desempeñó como director de la Misión Comercial de Colombia ante la Unión Europea, y fue alto funcionario en la CAN y presidente, director y vicepresidente de asociaciones de empresarios (Fedemetal, Fedecurtidores y Asocueros). En la actualidad es director ejecutivo de la Cámara Colombo Venezolana, en Bogotá, Colombia.

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Economía
Centro de Estudios China-México

La nueva relación comercial entre América Latina y el Caribe-China: ¿integración o desintegración regional?

Esta edición se terminó de imprimir en el mes de mayo de 2016.
en los talleres de Editores Buena Onda, S.A. de C.V.
Suiza 14, Col. Portales Oriente, México 03570, D.F.
Su composición se realizó con las familias tipográficas:
ITC Garamond BT 8:10; 9:13; 10:13; 12:13; 18:20; 24:32; 30:34; 32:32
El tiraje consta de 1,000 ejemplares

La NUEVA RELACIÓN COMERCIAL de América Latina y el Caribe con China

¿Integración o desintegración regional?

El aporte de este documento de la Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China (Red ALC-China) es el de analizar el efecto que la nueva relación comercial de ALC con China ha tenido en la propia integración comercial regional.

Durante décadas, incluso desde el siglo XIX, se ha planteado un "sueño latinoamericano" de creciente integración —también comercial— de ALC que permita también un mayor grado de autonomía y toma de decisiones en la propia región y en el contexto internacional. El análisis de los respectivos documentos y bloques comerciales refleja que China, en efecto, ha trastocado, en los últimos quince años, en forma significativa, el proceso de integración comercial, y ha afectado tanto los diferentes procesos de integración comercial —a diversos niveles—, como a sus principales socios comerciales, en particular a los miembros de los distintos bloques comerciales, así como a Estados Unidos y a la Unión Europea que, de manera histórica, han sido los socios comerciales fundamentales. Además, cada uno de los análisis de los indicadores comerciales incluye una serie de propuestas relevantes para el proceso respectivo de integración comercial y su relación con China.

ISBN: 978-607-8066-24-7

9 786078 066247