

Socios comerciales y crecimiento económico

DIEGO WINKELRIED* Y
MIGUEL ÁNGEL SALDARRIAGA**

En los últimos años se ha perfilado un nuevo escenario global como resultado del sólido crecimiento de algunas economías emergentes, cuya contribución a la producción mundial se ha incrementado considerablemente. ¿Cómo ha respondido el crecimiento de América Latina a este nuevo orden económico mundial?

* Departamento de Modelos Macroeconómicos del BCRP.
diego.winkelried@bcrp.gob.pe

** Departamento de Estadísticas Monetarias del BCRP.
miguel.saldarriaga@bcrp.gob.pe

Izquierdo y Talvi (2011) señalan que las principales características del nuevo orden son la reasignación de la producción y de la demanda global desde países industriales hacia mercados emergentes, como China y Brasil. Ello ha propiciado cambios significativos en los patrones de comercio internacional. Como se aprecia en el Cuadro 1, a inicios de la década de 1990, Estados Unidos era el principal socio comercial de América Latina, seguido de algunos países europeos, en tanto que Japón era el país asiático relevante en la lista de socios comerciales. En contraste, hacia finales de la década pasada, China se había convertido en el principal socio comercial de Brasil, Chile y Perú, y había incrementado su presencia en el resto de la región. Por otro lado, si bien Estados Unidos permanece como un socio comercial importante, los países europeos han sido desplazados por países asiáticos u otros países latinoamericanos.

Los cambios en el comercio reflejan, a su vez, un mayor grado de sincronización entre los ciclos de las economías emergentes, un proceso particularmente notorio con la rápida recuperación que experimentó la región luego de la crisis de 2008. Sin embargo, los vínculos comerciales directos no son el único canal a través del cual el crecimiento se puede ver afectado. De hecho, Calderón (2009) argumenta que los vínculos indirectos podrían ser incluso más significativos. Por ejemplo, China se ha convertido también en un destino importante para las exportaciones de grandes economías industrializadas, como Estados Unidos y Alemania (Cuadro 1). Así, la influencia de la economía China sobre América Latina se manifestaría no sólo por vínculos comerciales directos más estrechos, sino además por efectos indirectos a través de su importancia creciente en los socios comerciales tradicionales de la región.

Surgen varias preguntas de interés: ¿Cómo se ha visto influenciado el crecimiento de los países latinoamericanos por la dinámica de sus socios comerciales tradicionales como Estados Unidos, y en menor medida, Alemania (como país representativo de Europa)? ¿Ha cambiado esta influencia con la aparición de China como un actor importante en la escena global? Por otro lado, recientemente Brasil, el gigante latinoamericano que varios analistas clasifican junto con China, India y Rusia (BRIC) como economía emergente en vías de convertirse en potencia económica, ha superado al Reino Unido como la sexta economía más grande del mundo. Luego, ¿el crecimiento brasileño y el chino generan efectos similares sobre la región? En otras palabras, ¿la evolución de la economía brasileña como la china tienen impactos globales?

En Winkelried y Saldarriaga (2012) buscamos responder estas preguntas. Para ello, estimamos y

analizamos un modelo dinámico que resume las interacciones entre las tasas de crecimiento de 29 países, que representan alrededor del 80 por ciento de la producción y del comercio mundial, y permite que éstas dependan directamente de la intensidad del comercio bilateral entre pares de países. A continuación, se presenta una selección de los resultados más importantes del estudio.

EL SURGIMIENTO DE CHINA

Como primer ejercicio, se estiman los efectos de un incremento en la tasa de crecimiento de grandes economías sobre las economías latinoamericanas, tomando la estructura de comercio global de inicios de los 90 y a fines de la década de 2000. Las grandes economías analizadas son Estados Unidos, Alemania, China y Brasil.

La Figura 1 muestra los resultados para el Perú. Se presentan elasticidades, es decir, el aumento de la tasa de crecimiento peruana ante un incremento del uno por ciento en el crecimiento de la gran economía, y cómo éstas evolucionan en el tiempo suponiendo que el choque ocurre en el trimestre 0 (cero). El área entre líneas punteadas es el intervalo de la confianza de la elasticidad en 1991, mientras que el área sombreada corresponde a la misma elasticidad veinte años después, en 2011. Es bueno mencionar que el efecto en el trimestre cero es directo ya que es proporcional al comercio entre el Perú y la economía que experimentó el choque. A partir del primer trimestre de ocurrido el choque, la elasticidad incluye también los efectos de segunda vuelta que el choque desencadena al afectar a otros socios comerciales.

Los resultados para el Perú se resumen de la siguiente manera:

- Choques originados en Estados Unidos, y en menor medida en Alemania, generan respuestas significativas en la economía peruana (ningún valor dentro de las áreas es igual a cero). En el caso de los Estados Unidos, el efecto ha disminuido en los últimos 20 años: la elasticidad dos años (ocho trimestres) después del choque se reduce de 1,0 en 1991 a 0,8 en 2011. Por su parte, un choque alemán genera un incremento de entre 0,4 y 0,6 por ciento en el crecimiento, con evidencia débil de que la elasticidad en 2011 sea menor a la de 1991 (los intervalos de confianza se superponen lo que indica que la diferencia entre las elasticidades no sería estadísticamente significativa).
- Se observa un incremento considerable de la influencia de un choque chino en la economía peruana, pues su efecto es significativamente mayor en 2011 que en 1991. El efecto directo, que captura los cambios en los patrones de comercio, se ha duplicado, de menos de 0,1 en 1991 a aproximadamente 0,15 en 2011, en tanto que los efectos indirectos, o efectos de segunda

CUADRO 1 ■ Participación de las exportaciones según destino: 1991 vs. 2010

	Estados Unidos	Alemania	Brasil	China	Resto de Europa	Resto de América Latina	Resto de Asia	Otros
1991								
Argentina	13,6	8,0	16,3	2,7	31,7	17,4	8,8	1,4
Brasil	26,0	8,8	-	0,9	26,3	17,1	17,9	2,9
Chile	21,2	9,4	5,9	1,1	25,8	8,5	27,1	1,1
Colombia	48,0	9,3	0,9	0,3	18,1	17,4	4,5	1,5
Ecuador	62,8	6,2	0,8	0,0	10,9	15,5	2,9	0,9
México	83,8	1,3	0,5	0,0	6,1	1,9	3,6	2,9
Perú	26,8	6,6	3,9	5,7	23,6	14,4	16,5	2,5
Uruguay	11,8	10,1	28,3	7,4	18,2	17,5	5,1	1,6
Venezuela	70,7	5,2	2,9	0,0	8,0	6,4	4,2	2,5
<i>Promedio América Latina</i>	40,5	7,2	7,4	2,0	18,7	12,9	10,1	1,9
Estados Unidos	-	6,3	1,8	1,9	21,8	13,5	26,7	28,0
Alemania	9,5	-	0,7	0,9	76,7	1,9	8,2	2,0
China	10,0	3,8	0,1	-	6,5	0,5	77,2	1,9
2010								
Argentina	7,0	3,5	27,6	11,1	16,4	22,3	8,7	3,3
Brasil	13,2	5,5	-	20,9	19,4	25,2	13,7	2,0
Chile	11,4	1,5	7,0	28,3	14,6	10,4	23,3	3,6
Colombia	50,9	0,8	3,1	5,9	13,9	18,2	5,5	1,7
Ecuador	45,9	2,4	0,4	2,5	11,8	31,6	4,6	0,6
México	83,1	1,2	1,3	1,5	3,4	3,8	1,8	4,0
Perú	15,8	4,4	2,9	18,0	23,9	12,3	10,7	12,0
Uruguay	3,7	8,3	25,9	17,2	15,6	23,9	4,4	1,1
Venezuela	57,8	1,3	1,0	11,1	4,2	4,2	19,5	1,0
<i>Promedio América Latina</i>	32,1	3,2	8,7	12,9	13,7	16,9	10,2	3,3
Estados Unidos	-	4,7	3,5	9,0	15,7	21,2	19,3	26,6
Alemania	9,2	-	1,7	8,2	68,0	2,5	8,3	2,1
China	24,2	5,8	2,1	-	14,9	3,9	44,7	4,5

NOTA: LA PARTICIPACIÓN PARA EL PAÍS "I" SE CALCULA COMO LAS EXPORTACIONES DEL PAÍS "I" (FILAS) A LA REGIÓN O PAÍS "J" (COLUMNAS), RESPECTO A LA SUMA DE LAS EXPORTACIONES DEL PAÍS "I" A LOS 29 PAÍSES CONSIDERADOS EN WINKELRIED Y SALDARRIAGA (2012).

FUENTE: DIRECTION OF TRADE STATISTICS (FMI).

vuelta, casi se han triplicado: la elasticidad dos años después del choque asciende a 0,2 en 1991 y a más de 0,6 en 2011. Aún más, los resultados señalan que en 1991 los efectos de un choque en China sobre la economía peruana eran en gran parte directos, atribuibles sólo a vínculos comerciales, mientras que en 2011 tanto el efecto directo como indirecto son significativos.

- La influencia de un choque en Brasil es limitada (la elasticidad no sobrepasa el 0,2 por ciento) y se explica casi en su totalidad por el efecto directo. Ello sugiere que, a diferencia de China, los choques en Brasil no generan impactos globales. Estos efectos no han cambiado significativamente entre 1991 y 2011.

Los resultados para otras economías latinoamericanas son cualitativamente similares, aunque pueden diferir cuantitativamente. En todos los casos se registra una menor influencia del choque en Estados Unidos y también se obtiene un menor impacto del choque alemán. Quizá más importante, el patrón de elasticidades ante el crecimiento en China es similar a lo mostrado en la Figura 1: el

efecto directo se duplica entre 1991 y 2011, mientras que los efectos indirectos se triplican. Finalmente, no se encuentran diferencias importantes entre los efectos directos e indirectos de un choque brasilero, confirmando así la conclusión de que, a diferencia del gigante asiático, el gigante latinoamericano aún no genera impactos globales.

EFFECTOS DIRECTOS E INDIRECTOS

La discusión anterior lleva a dos conclusiones importantes. Primero, la estructura de comercio cambiante ha promovido el crecimiento en la región en tanto estuvo orientada hacia economías emergentes de alto crecimiento, principalmente China, eventualmente en desmedro de la participación de economías de bajo crecimiento, como Alemania. Segundo, los efectos de segunda vuelta del crecimiento chino en los 2000 han constituido una fuente relevante de crecimiento.

Con el propósito de separar ambos efectos y determinar su importancia relativa, realizamos un ejercicio contrafactual para el período 2006-2011 donde se simula el crecimiento de los países latino-

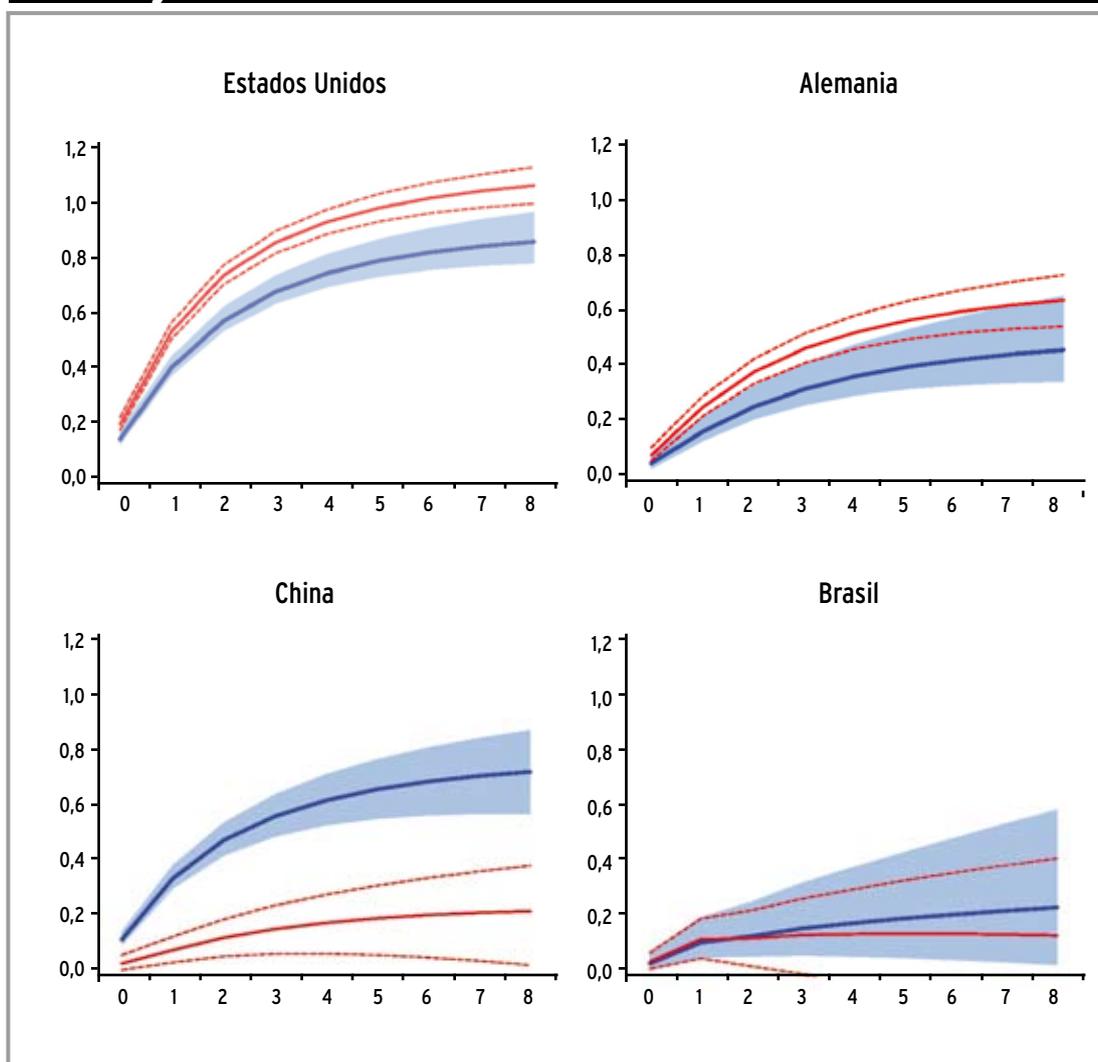
americanos bajo distintas estructuras de comercio.

En primer lugar, se calculan las tasas de crecimiento utilizando la estructura comercial promedio del período 2006-2011. Los resultados se muestran en la última columna del Cuadro 2, etiquetada “(2)”, y son similares a las tasas de crecimiento efectivamente observadas. En promedio, la región creció un 5,5 por ciento anual en ese período, mientras que el Perú lo hizo en 8,2 por ciento. En segundo lugar, se simulan nuevamente las tasas de crecimiento, pero esta vez utilizando la estructura comercial promedio del período 1995-2000, lo que refleja la configuración comercial global antes del surgimiento de China como protagonista. Los cálculos se muestran en la primera columna del Cuadro 2, etiquetada “(1)”, donde se aprecia un crecimiento promedio de la región de sólo 2,9 por ciento, y del Perú de 3,9 por ciento. Ello se debe a que, durante el período 2006-2011, los otrora princi-

pales socios comerciales de la región registraron tasas de crecimiento bajas. Así, las diferencias entre estas dos simulaciones (cuarta columna, “(2) – (1)”) se pueden atribuir al efecto total que el cambio en los patrones de comercio ha tenido sobre el crecimiento: 2,6 por ciento para el promedio latinoamericano y 4,2 por ciento para el crecimiento peruano.

Finalmente, se considera una tercera estructura comercial, que llamaremos “(3)”, donde se permite que el comercio de los países latinoamericanos cambie, al promedio de 2006-2011, mientras que se mantiene la estructura comercial del resto de países en sus valores de 1995-2000. De este modo, puede estimarse el efecto directo del cambio en los patrones de comercio al comparar los resultados de esta simulación con los de (1). La segunda columna, “(3) – (1)”, presenta estos cálculos, mientras que la tercera columna muestra el efecto residual, “(2) – (1)”, que puede

FIGURA 1 ■ Efectos de choques externos sobre el crecimiento del Perú: 1991 vs. 2011



NOTA: LOS GRÁFICOS MUESTRAN ELASTICIDADES. EL EJE HORIZONTAL REPRESENTA EL NÚMERO DE TRIMESTRES TRANSCURRIDOS DESPUÉS DE OCURRIDO EL CHOQUE. LAS ÁREAS ENTRE LÍNEAS PUNTEADAS [SOMBREADAS] CORRESPONDEN A LA ESTRUCTURA DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE 1991 [2011].

CUADRO 2 ■ Simulaciones para el período 2006-2011 (tasas de crecimiento anuales)

	1995-2000	Efecto directo	Efectos indirectos	Efecto total	Pesos de comercio 2006-2011
	(1)	(3) - (1)	(2) - (3)	(2) - (1)	(2)
Argentina	4,5	0,7	2,6	3,3	7,8
Brasil	2,6	0,5	1,7	2,2	4,8
Chile	0,8	0,9	2,5	3,4	4,2
Colombia	3,7	0,1	0,9	1,0	4,7
Ecuador	2,7	0,1	1,7	1,7	4,4
México	-0,6	0,4	3,0	3,4	2,8
Perú	3,9	0,9	3,3	4,2	8,2
Uruguay	5,1	0,2	2,1	2,2	7,3
Venezuela	3,8	0,3	1,3	1,7	5,5
Promedio	2,9	0,5	2,1	2,6	5,5

considerarse como efectos de segunda vuelta. Del 2,6 por ciento del crecimiento atribuible a la nueva estructura de comercio, sólo 0,5 por ciento proviene de redirigir el comercio hacia economías con alto crecimiento; la mayor parte del efecto, 2,1 por ciento, corresponde a efectos indirectos inducidos por el espectacular crecimiento de economías como China. En el caso del Perú, 3,3 por ciento se debe a efectos indirectos.

Es interesante notar que los países que reportan efectos directos más grandes y por encima del promedio latinoamericano son los exportadores de *commodities* por los que China tuvo (y tiene) un especial apetito: minerales chilenos y peruanos, harina de pescado peruana, soya argentina y brasilera, y hierro brasileño.

Por otro lado, el caso mexicano ilustra cómo un choque sobre un país puede generar un impacto considerable incluso si se trata de socios comerciales bastante menores, al combinar un efecto directo por debajo del promedio regional con efectos indirectos muy fuertes. La tasa de crecimiento baja de México es una consecuencia directa de la exposición de esta economía a Estados Unidos, que experimentó una recesión después de la crisis de 2008, y que se mantiene indiscutiblemente como el principal socio comercial de México (Cuadro 1). Así, el gran efecto indirecto se debe al impacto que la nueva estructura de comercio mundial (mayor presencia de China) habría tenido sobre la economía estadounidense.

COMENTARIOS FINALES

Nuestros resultados señalan que la influencia de

China se ha incrementado notablemente, y la presencia más prominente de esta economía asiática en el escenario global ha tenido un impacto potencialmente grande sobre terceros países. Se encuentra que un porcentaje considerable del vigoroso crecimiento experimentado por América Latina en el período 2006-2011 puede atribuirse a efectos de segunda vuelta, en tanto que sólo una fracción modesta se debe al cambio de la orientación de comercio hacia economías emergentes de rápido crecimiento.

Estos hallazgos tienen importantes implicancias de política. Primero, parte del efecto directo puede deberse al resultado de buenas políticas comerciales, como la firma de tratados comerciales bilaterales; sin embargo, se estima que dichas políticas le habrían otorgado a la región un crecimiento adicional de sólo 0,5 por ciento, que si bien es relevante, no es suficiente para alcanzar una senda sostenible de alto crecimiento. Segundo, las economías de Latinoamérica permanecen como pequeñas economías abiertas, simples espectadoras de la escena económica mundial (nuestros resultados señalan que incluso Brasil, a pesar de su tamaño, es aún incapaz de influenciar a economías fuera de la región). Por ello, la región sigue siendo vulnerable a choques externos. El gran desafío es diseñar políticas y reformas que permitan reducir esta vulnerabilidad, aprovechando las condiciones externas favorables, como las experimentadas durante la primera década de 2000, que a pesar de ser persistentes son sin duda transitorias. ■

REFERENCIAS

- Calderón, C. (2009), "Trade, Specialization, and Cycle Synchronization: Explaining Output Comovement between Latin America, China, and India", en Lederman, D., M. Olarreaga y G. E. Perry (eds.), *China's and India's Challenge to Latin America: Opportunity or Threat?*, The World Bank, cap. 2, 39-100.
- Izquierdo, A. y E. Talvi (2011), *One Region, Two Speeds? Challenges of the New Economic Order for Latin America and the Caribbean*, Inter-American Development Bank.
- Winkelried, D. y M. A. Saldarriaga (2012), "Trade Linkages and Growth in Latin America: A time-varying SVAR Approach", BCRP, Documento de Trabajo 2012-011.