

Efectos del alza del precio del petróleo en la competitividad de las exportaciones manufactureras de Centroamérica, México y la República Dominicana

Carlos Guerrero de Lizardi

Ramón Padilla Pérez



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Sede Subregional de la
CEPAL en México

México, D. F., mayo de 2011



FOCAL

Título:	Efectos del alza del petróleo en la competitividad de las exportaciones manufactureras de Centroamérica, México y la República Dominicana
Editorial:	México, D.F.: CEPAL, 2011
Materias:	Comercio de productos manufacturados Comercio internacional Ventaja comparativa Precios del petróleo Modelos econométricos Centroamérica México República Dominicana Estados Unidos
Autor(es):	Guerrero de Lizardi, Carlos Padilla Pérez, Ramón Fundación Canadiense para las Américas N.U., CEPAL, Sede Subregional en México

Este documento fue preparado por Carlos Guerrero de Lizardi y Ramón Padilla Pérez, Profesor del Tecnológico de Monterrey y Oficial de Asuntos Económicos de la Unidad de Desarrollo Económico de la Sede Subregional de la CEPAL en México, respectivamente. Para su elaboración se contó con el apoyo financiero de la Fundación Canadiense para las Américas (FOCAL).

Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN versión impresa: 1680-8800

ISBN: 978-92-1-121786-5

LC/L.3305-P

LC/MEX/L.1001/Rev.1

N° de venta: S.11.II.G.48

Copyright © Naciones Unidas, mayo de 2011. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, México, D. F.

Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
Introducción.....	9
I. Un recuento mínimo de la apertura comercial.....	11
II. Análisis macroeconómico de la competitividad.....	13
III. Análisis microeconómico del impacto del alza del petróleo	17
1. Algunas prendas de telas de algodón.....	21
2. Cables de fibra óptica	27
3. Cerveza.....	28
4. Interruptores automáticos de corriente	29
5. Jugo de naranja.....	30
6. Pelotas de beisbol	32
7. Plásticos para autos	32
8. Tabaco (cigarros y puros).....	34
IV. Conclusiones	37
Bibliografía.....	41
Serie estudios y perspectivas, México: números publicados.....	43

Índice de cuadros

CUADRO 1	PAÍSES SELECCIONADOS: MATRIZ DE COMPETITIVIDAD (CONTRIBUCIÓN DE LOS PRODUCTOS AL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES POR PAÍS A LOS ESTADOS UNIDOS EN EL AÑO FINAL), 1990-2008.....	16
CUADRO 2	PARTICIPACIÓN CONJUNTA DE MERCADO DE CAM-RD EN LAS IMPORTACIONES GLOBALES DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-2008.....	17
CUADRO 3	PARTICIPACIÓN CONJUNTA DE MERCADOS DE CHINA, INDIA Y VIET NAM EN LAS IMPORTACIONES GLOBALES DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-2008.....	17
CUADRO 4	MÉXICO Y CENTROAMÉRICA: ANÁLISIS DEL MERCADO DE IMPORTACIONES DE PLAYERAS (CÓDIGOS 6109100040 Y 6109100012).....	21
CUADRO 5	CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: ANÁLISIS DEL MERCADO DE IMPORTACIONES DE ROPA INTERIOR PARA HOMBRE (CÓDIGO 6107110010).....	22
CUADRO 6	CENTROAMÉRICA: ANÁLISIS DE ELASTICIDADES PARA LAS PLAYERAS DE MUJER.....	24
CUADRO 7	CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DE LAS PLAYERAS DE MUJER ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO.....	24
CUADRO 8	CENTROAMÉRICA E INDIA: PRECIO RELATIVO PROMEDIO ENTRE 1990 Y 2008 DE LAS PLAYERAS DE HOMBRE.....	25
CUADRO 9	CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: ANÁLISIS DE ELASTICIDADES PARA LAS PLAYERAS DE HOMBRE.....	25
CUADRO 10	CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DE LAS PLAYERAS DE HOMBRE ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO.....	26
CUADRO 11	PAÍSES SELECCIONADOS: ANÁLISIS DE ELASTICIDADES PARA LA ROPA INTERIOR DE HOMBRE.....	27
CUADRO 12	PAÍSES SELECCIONADOS: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DE LA ROPA INTERIOR DE HOMBRE ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO.....	27
CUADRO 13	MÉXICO: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DE CABLES DE FIBRA ÓPTICA (CÓDIGO 8544700000) ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO.....	28
CUADRO 14	PAÍSES SELECCIONADOS: ANÁLISIS DEL MERCADO DE IMPORTACIONES DE CERVEZA (CÓDIGO 2203000030).....	29
CUADRO 15	PAÍSES SELECCIONADOS: ANÁLISIS DE ELASTICIDADES PARA LA CERVEZA.....	29
CUADRO 16	PAÍSES SELECCIONADOS: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DE LA CERVEZA ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO.....	29
CUADRO 17	MÉXICO Y REPÚBLICA DOMINICANA: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DE LOS INTERRUPTORES AUTOMÁTICOS DE CORRIENTE ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO.....	30
CUADRO 18	PAÍSES SELECCIONADOS: ANÁLISIS DEL MERCADO DE IMPORTACIONES DE JUGO DE NARANJA (CÓDIGO 2009110060), 2008.....	31
CUADRO 19	MÉXICO, COSTA RICA Y HONDURAS: ANÁLISIS DE ELASTICIDADES PARA EL JUGO DE NARANJA.....	31
CUADRO 20	MÉXICO, COSTA RICA Y HONDURAS: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DEL JUGO DE NARANJA ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO.....	31
CUADRO 21	COSTA RICA: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DE PELOTAS DE BÉISBOL (CÓDIGO 9506692040) ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO.....	32
CUADRO 22	PAÍSES SELECCIONADOS: ANÁLISIS DEL MERCADO DE IMPORTACIONES DE PLÁSTICOS PARA AUTOS (CÓDIGO 4016935050).....	33
CUADRO 23	MÉXICO Y COSTA RICA: ANÁLISIS DE ELASTICIDADES PARA LOS PLÁSTICOS DE AUTOS.....	34
CUADRO 24	MÉXICO Y COSTA RICA: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DE LOS PLÁSTICOS DE AUTOS ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO.....	34
CUADRO 25	PAÍSES SELECCIONADOS: ANÁLISIS DEL MERCADO DE IMPORTACIONES DE TABACO (CÓDIGO 2402106000), 2008.....	34
CUADRO 26	REPÚBLICA DOMINICANA, NICARAGUA Y HONDURAS: ANÁLISIS DE ELASTICIDADES PARA EL TABACO.....	35
CUADRO 27	REPÚBLICA DOMINICANA, NICARAGUA Y HONDURAS: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DEL TABACO ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO.....	36

Índice de gráficos

GRÁFICO 1	PAÍSES CENTROAMERICANOS, REPÚBLICA DOMINICANA (EJE PRIMARIO) Y MÉXICO (EJE SECUNDARIO): PARTICIPACIÓN DE MERCADO EN LAS IMPORTACIONES TOTALES DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-2008	15
GRÁFICO 2	CHINA Y JAPÓN (EJE PRIMARIO), RESTO DE LOS PAÍSES ASIÁTICOS (EJE SECUNDARIO): PARTICIPACIÓN DE MERCADO EN LAS IMPORTACIONES TOTALES DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-2008	15
GRÁFICO 3	PAÍSES SELECCIONADOS: PRECIOS RELATIVOS DE LAS PLAYERAS PARA MUJER, 1990-2008	22
GRÁFICO 4	PRECIO DEL WEST TEXAS INTERMEDIATE (WTI), 1990-2008	23
GRÁFICO 5	EL SALVADOR E INDIA: PRECIOS RELATIVOS DE LA ROPA INTERIOR PARA HOMBRE, 1995-2007	26
GRÁFICO 6	EL SALVADOR: PRECIOS RELATIVOS (EJE HORIZONTAL) Y PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO (EJE VERTICAL) DE LA ROPA INTERIOR PARA HOMBRE, 1995-2008	27
GRÁFICO 7	MÉXICO Y REPÚBLICA DOMINICANA: PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE INTERRUPTORES AUTOMÁTICOS DE CORRIENTE, 1990-2008	30
GRÁFICO 8	PAÍSES SELECCIONADOS: PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE PLÁSTICOS PARA AUTOS, 1994-2008	33
GRÁFICO 9	35 PAÍSES SELECCIONADOS: PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE IMPORTACIONES DE TABACO DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-2008	35
GRÁFICO 10	PARTICIPACIONES DE ALGUNOS PRODUCTOS DE CAM-RD EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE ANTE CUATRO ESCENARIOS DEL PRECIO DEL WTI.....	38

Índice de figuras

FIGURA 1	MATRIZ DE COMPETITIVIDAD	14
----------	--------------------------------	----

Resumen

El alza del precio del petróleo ha tenido un impacto directo en los costos de transporte de los bienes que son comerciados internacionalmente, lo que ha llevado, entre otros efectos, a replantear las estrategias empresariales y los patrones de consumo que habían florecido en un contexto de petróleo a precios bajos. Centroamérica, México y la República Dominicana comparten un modelo de exportación basado en las llamadas ventajas comparativas estáticas, en el que resulta clave la cercanía geográfica con los Estados Unidos. En este contexto, la hipótesis central que se explora en este documento es que un mayor precio del petróleo hace más competitivas las exportaciones de estos países, en contraposición a las de países lejanos, sobre todo algunos asiáticos. Mediante un ejercicio de simulación se muestra que, efectivamente, el incremento del precio del petróleo representa una ventana de oportunidad para fortalecer la competitividad de sus exportaciones.

Introducción

El aumento del precio del petróleo observado en años recientes ha tenido un impacto directo en los costos de transporte de los bienes comerciados internacionalmente, especialmente en aquellos que recorren largas distancias para alcanzar al consumidor final. El promedio mensual del precio del West Texas Intermediate (WTI), considerado como el petróleo de referencia, se elevó de 20 dólares por barril en enero de 2002 a 134 dólares en junio de 2008, fecha en la que alcanzó el nivel máximo, antes de descender en el contexto de la crisis económica mundial. En 2010, en un contexto de recuperación económica, el promedio alcanzó 79,4 dólares por barril, y en enero de 2011 se situó ya en un nivel muy cercano a los 90 dólares por barril.

Diversos analistas y la prensa internacional ya resaltaron el efecto del alza del precio de petróleo en los costos de transporte de bienes (Gosier y otros, 2008, Financial Times, 2008). Posiciones como la de Rubin (2009) argumentan que, de mantener el incremento, se esperarían cambios significativos en los patrones de consumo y transporte actuales globales, lo que llevaría a un mayor consumo de productos locales y, consecuentemente, a un reajuste de las estrategias de localización de la producción. De manera similar, Gosier y otros (2008) arguyen que se deben replantear las estrategias de deslocalización de la producción manufacturera a países de bajos costos, debido a que los mayores costos de transporte reducen las ganancias derivadas de desincorporar actividades de la cadena de valor a países con menores costos de producción relativos, pero alejados geográficamente.

En América Latina en general, y en Centroamérica, México y la República Dominicana (CAM-RD) en particular, se comparte un modelo de exportación de manufacturas basado en las llamadas ventajas comparativas estáticas, asociadas en particular a la cercanía geográfica con los Estados Unidos, el bajo costo de la mano de obra y las preferencias

arancelarias (Padilla y otros, 2008). Por medio de diversos regímenes de atracción de inversión extranjera y fomento a las exportaciones, como las zonas francas y la maquila, se ha creado una plataforma robusta de ensamble y producción de manufacturas para la exportación. El costo de transportar cualquier producto desde CAM-RD hacia los Estados Unidos, el principal mercado de destino de las exportaciones de estos países, es por lo menos la mitad de lo que costaría hacerlo desde China, por ejemplo. En este contexto, la hipótesis central del presente documento es que el alza del precio del petróleo vuelve más competitivas las exportaciones de CAM-RD, en contraposición a las de los países asiáticos.

Del otro lado de la balanza, es importante reconocer que un mayor precio del petróleo, esto es, un choque en su sentido clásico, ha tenido, en general, un impacto negativo en los países importadores netos de combustibles. En un trabajo que exploró los efectos de los choques petroleros sobre las economías de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y la República Dominicana entre 1990 y 2005, Urzúa y Guerrero (2007) obtuvieron tres resultados principales. En primer lugar, la demanda de hidrocarburos respondió elásticamente al nivel de actividad económica, y fue insensible a su precio relativo; en segundo, el análisis estadístico reveló que los choques afectaron negativamente a la economía y aumentaron otros precios; y, en tercero, tras las alzas en los precios del petróleo siguieron, típicamente, políticas monetarias restrictivas¹. Más recientemente, en 2007 y 2008, las estadísticas disponibles indican que los países centroamericanos y la República Dominicana enfrentaron fuertes presiones en materia fiscal y de balanza de pagos debido al incremento de la factura petrolera y a la puesta en marcha de subsidios al transporte (CEPAL, 2009).

No obstante, este estudio se enfoca exclusivamente en la ventana de oportunidad que se abre en materia de mayor competitividad de las exportaciones, dada la cercanía geográfica al mercado de importaciones más grande del mundo.

Para explorar la hipótesis aquí planteada se hace uso del *software* MAGIC (Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional, por sus siglas en inglés) desarrollado por la CEPAL. Éste contiene información del valor y volumen de todas las fracciones arancelarias, a 10 dígitos del sistema armonizado, importadas por los Estados Unidos. La combinación de las dos variables permite la construcción del valor unitario, que es una *proxy* del precio del producto y del precio unitario relativo, equivalente al precio del producto de un país con relación al precio medio ponderado del mismo producto para todos los jugadores del mercado en cuestión. Si la presente hipótesis tiene alguna validez, se espera una asociación estadística negativa entre el precio del petróleo y el precio relativo de los países de CAM-RD, lo que provocaría, *ceteris paribus*, una mayor participación de mercado en detrimento de los países asiáticos.

Para entender qué han hecho CAM-RD para fomentar sus exportaciones de productos manufacturados, y proponer una perspectiva hacia las presentes recomendaciones, en el capítulo I se realiza un breve recuento de la apertura comercial y de la búsqueda de un modelo de crecimiento liderado por exportaciones. En el capítulo II se analiza la competitividad de las exportaciones de CAM-RD como punto de partida para comprender mejor los posibles efectos del alza del petróleo. En el tercer capítulo se presenta un análisis econométrico a nivel de fracción arancelaria (10 dígitos del sistema armonizado) de la respuesta del precio relativo y de la competitividad, medida como participación de mercado, de un grupo de productos representativos. El documento concluye con el capítulo IV, que incluye recomendaciones de política y algunas reflexiones finales.

¹ En 2000 el FMI publicó un documento que resume los canales de transmisión del precio del petróleo hacia la economía global. De acuerdo con esa institución, el primero corresponde al incremento de los costos de producción, que se traduciría en una presión hacia los márgenes de ganancia. Como el uso intensivo del petróleo en las actividades productivas de los países desarrollados ha disminuido en las últimas décadas, se espera que el efecto sobre la oferta agregada sea menor respecto del observado en el pasado reciente. Contrariamente, en los países en vías de desarrollo, que son consumidores intensivos de hidrocarburos, se piensa que sea significativo. La segunda correa de transmisión corresponde al impacto sobre los precios. Su magnitud depende de la reacción tanto de la autoridad monetaria como de los consumidores, que buscarían compensar la reducción de su poder adquisitivo mediante alzas salariales, y de los productores, que intentarían mantener sus márgenes de ganancia. Sin duda, bajo tal escenario aparece el riesgo de una espiral inflacionaria. El tercer canal de transmisión tiene que ver con la duración esperada del aumento del precio del petróleo. Un cambio prolongado de éste representa un incentivo positivo para los oferentes de energía, que afectaría el monto de su inversión, y negativo para los consumidores, que tratarían de disminuir su demanda.

I. Un recuento mínimo de la apertura comercial

El recuento breve de la apertura comercial, que se presenta a continuación, sitúa en un contexto económico e histórico las oportunidades que podrían abrirse para CAM-RD con el alza del precio internacional del petróleo. En la década de los ochenta y principios de los noventa, los países de CAM-RD transitaron hacia un nuevo modelo económico, cuyo motor de crecimiento económico eran las exportaciones y la atracción de IED, así como reducir la intervención del Estado. El cambio de modelo económico respondía principalmente a la necesidad de encontrar nuevos mecanismos que les permitieran incrementar sus tasas de crecimiento. Su materialización ha requerido, entre otros, de los siguientes pasos:

1) Apertura unilateral basada en programas de desgravación arancelaria. A inicios de los años ochenta el arancel promedio de los países centroamericanos era cercano al 50%; para 1987 se había reducido al 23% y en 1995 era solamente de 8%. Además, entre las medidas complementarias que los países analizados llevaron a cabo, se destacan la reducción de la dispersión arancelaria (algunos picos han permanecido para sectores sensibles), la desaparición de restricciones a la IED y la eliminación de barreras a las importaciones de bienes y servicios (permisos, cuotas, entre otras).

2) Negociaciones comerciales multilaterales. CAM-RD han suscrito el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), y el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC). Desde los años noventa, los países en cuestión son miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC), y su firma del acta final de la Ronda de Uruguay los comprometió con la desgravación y consolidación de los niveles arancelarios.

3) Acuerdos comerciales bilaterales. Con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se inició un proceso de negociaciones bilaterales, al que se sumaron los países centroamericanos y la República Dominicana. En años recientes se ratificó el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA-RD). Además, CAM-RD han firmado o están en proceso de firmar otros muchos acuerdos comerciales con países latinoamericanos, europeos y asiáticos.

4) Tratos preferenciales. Diversas concesiones unilaterales han beneficiado a los países centroamericanos y la República Dominicana. En el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), desde 1971 la Unión Europea los ha favorecido. Asimismo, a partir de 1984 tuvieron acceso al mercado de los Estados Unidos por medio de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC).

5) Programas de fomento a la exportación y atracción de la IED. En los años ochenta y noventa se crearon diversos mecanismos de atracción de inversión orientada a la exportación, como la industria maquiladora, las zonas francas y el perfeccionamiento activo. Típicamente estos esquemas ofrecen una amplia variedad de incentivos fiscales para que las empresas extranjeras establezcan operaciones de manufactura y servicios de exportación en las economías seleccionadas.

Los logros en término de dinamismo de las exportaciones, transformación de la estructura sectorial y atracción de IED son notables. Entre 1990 y 2008 la tasa de crecimiento media anual de las exportaciones de los países centroamericanos y la República Dominicana fue de 11,6%, con lo que el monto total exportado aumentó de 5.200 millones de dólares a principios de ese período a 37.700 millones en 2008 (CEPAL, 2009). En materia de IED, entre 1990 y 2008 los países centroamericanos captaron un flujo acumulado de 47.500 millones de dólares. El flujo anual total subió de 386 millones en 1990 a 7.969 en 2008 (CEPAL, 2009). De manera similar, las exportaciones mexicanas pasaron de 40.710 millones de dólares en 1990 a 291.342 millones en 2008 (una tasa de crecimiento media anual del 11,5%), mientras que los flujos de IED acumulados en dicho período sumaron 290.585 millones de dólares (Banco de México, 2010). Por su parte, la estructura de las exportaciones dio un vuelco significativo, de ser predominantemente productos primarios a manufacturas de baja, mediana y alta tecnología (Padilla-Pérez y Martínez-Piva, 2009).

No obstante, subsisten retos significativos en materia de desarrollo social y crecimiento económico. Evaluar las bondades e insuficiencias del modelo de desarrollo ya implantado rebasa el contenido del presente documento. Parece pertinente, al menos, proponer tres hechos estilizados ligados al desempeño exportador de CAM-RD.

1) La competitividad internacional se ha basado en las ventajas comparativas estáticas, primordialmente la ubicación geográfica, la mano de obra barata y la oferta de recursos naturales a bajo costo. Entre otras cuestiones, estas ventajas se pueden erosionar ante cambios en los entornos nacional e internacional. En sentido contrario, poco impulso han tenido las ventajas comparativas dinámicas, como resultado de inversiones y esfuerzos continuos para desarrollar recursos y capacidades, sobre todo capital humano, capacidades tecnológicas e infraestructura.

2) Existe una escasa vinculación entre la industria manufacturera orientada a la exportación y el resto de la industria nacional. El contenido local de las exportaciones es reducido y la gran mayoría de los insumos, en especial los de alto contenido tecnológico, son importados.

3) No se ha creado un círculo virtuoso entre atraer actividades que tengan derramas tecnológicas significativas y fortalecer capacidades nacionales. Como consecuencia, algunas economías se encuentran atrapadas en una situación caracterizada por el arribo de empresas manufactureras de exportación que realizan actividades de bajo contenido tecnológico, al tiempo que el país receptor no cuenta con las capacidades para absorber los conocimientos transferidos, ni es atractivo para la llegada de inversiones con mayor sofisticación tecnológica.

II. Análisis macroeconómico de la competitividad

En este capítulo se analiza la evolución de la competitividad de las exportaciones de los países seleccionados en el mercado de importaciones de los Estados Unidos, por mucho su principal mercado. Para tal efecto, se hace uso del *software* MAGIC desarrollado por la CEPAL, que tiene información de cada partida arancelaria de exportaciones e importaciones de los Estados Unidos entre 1990 y 2008².

Existen diversos enfoques y niveles para analizar la competitividad. Puede ser estudiada a nivel de empresa, región o país, y analizada a partir de indicadores específicos como la productividad, o de un amplio conjunto de variables como sucede con los índices de competitividad. En este documento, la competitividad se analiza a nivel de país y se concentra en las exportaciones. De esta manera, se cuantifica como la capacidad de ganar espacios de mercado, es decir, desplazar a otros competidores en el mercado de importaciones de los Estados Unidos. También se mide por la capacidad de posicionarse en sectores dinámicos, esto es, en sectores que crecen más que el promedio de todas las importaciones que realizan los Estados Unidos y, por consiguiente, son cada vez más importantes en su estructura total de compras del exterior. La combinación de ambas dimensiones permite construir una matriz de competitividad que distingue, en el eje horizontal, productos dinámicos de los estancados, y en el eje vertical productos que ganan (o pierden) participación en el mercado de importaciones de los Estados Unidos. De esta manera, se obtienen los siguientes cuatro escenarios:

2 Véase <<http://www.cepal.org/MAGIC/>> para mayor información sobre MAGIC.

1) *Estrellas crecientes*: son productos dinámicos (crecen a una tasa superior que la del promedio de las importaciones totales), y el país analizado gana participación de mercado en el período estudiado.

2) *Oportunidades perdidas*: son productos dinámicos, pero el país analizado pierde participación de mercado porque no ha sido capaz de aprovechar la expansión del comercio del producto.

3) *Estrellas menguantes*: son productos estancados (crecen a una tasa menor que la del promedio de las importaciones totales), pero el país analizado gana participación de mercado.

4) *Retiradas*: son productos estancados y el país en cuestión pierde participación de mercado en el período analizado.

FIGURA 1
MATRIZ DE COMPETITIVIDAD

		Productos estancados	Productos dinámicos		
Participación de mercado (+) (-)		Estrellas menguantes	Estrellas crecientes	Productos competitivos	
		Retiradas	Oportunidades perdidas	Productos no competitivos	
		(-)	Porcentaje de las importaciones	(+)	

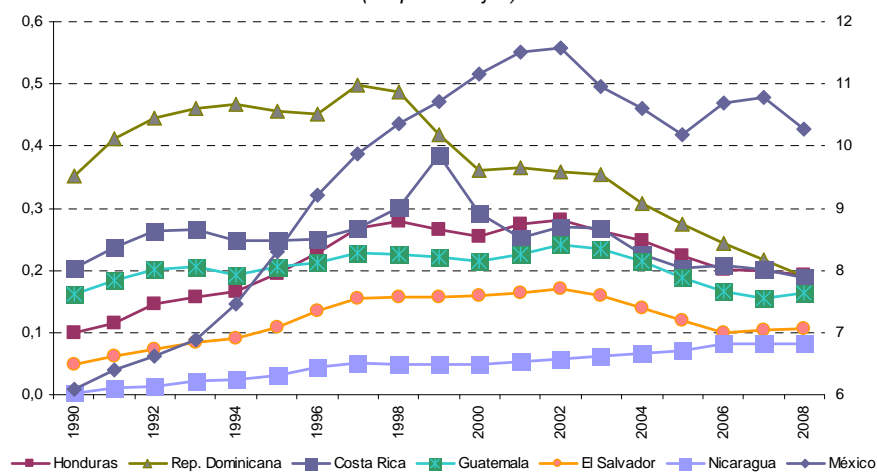
Fuente: CEPAL, con base en el MAGIC.

En 2008 CAM-RD exportaron 235.000 millones de dólares, lo que representó una marca histórica. De éstos, 216.000 millones correspondieron a México, 4.040 millones a Honduras, 3.980 millones a la República Dominicana, 3.940 millones a Costa Rica, 3.450 millones a Guatemala, 2.280 millones a El Salvador, y 1.700 millones a Nicaragua. En 1990 las exportaciones de CAM-RD a los Estados Unidos sumaron 34.500 millones de dólares, lo que significó una tasa de crecimiento promedio anual de 11,3% en el período 1990-2008.

Entre 1990 y 2002 la participación de CAM-RD en el mercado de importaciones de los Estados Unidos se incrementó de manera significativa, al pasar de 6,96% a 12,96%. A partir de 2002, se observó una disminución gradual hasta ubicarse en 11,2% en 2008. La participación de los países centroamericanos y la República Dominicana, México excluido, alcanzó un máximo de 1,5% en 1998, y se contrajo paulatinamente hasta 0,92% en 2008. Nicaragua siguió un comportamiento distinto al resto de los países centroamericanos, debido a que arrancó de un mínimo nivel a principios de los años noventa, y más recientemente a las condiciones de acceso preferencial negociadas bajo el CAFTA-RD.

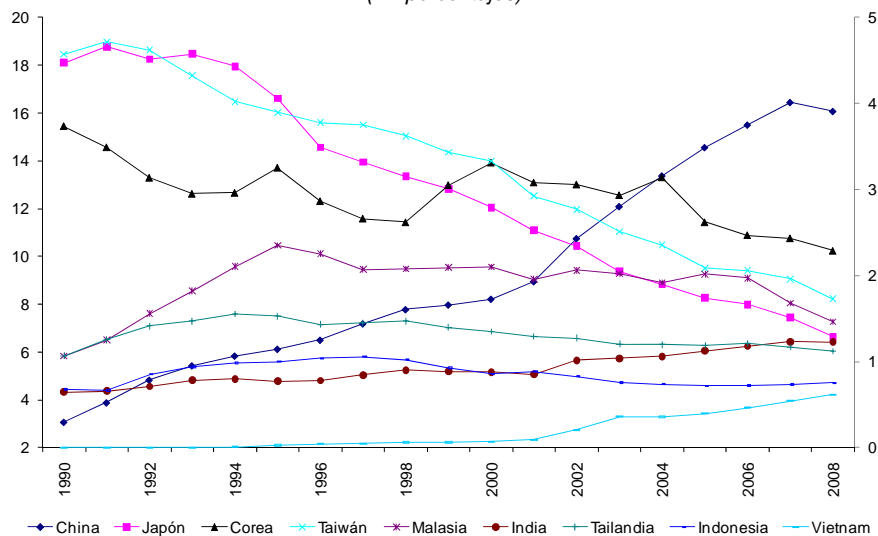
En el gráfico 2 se muestra la participación de los principales exportadores asiáticos en el mercado de los Estados Unidos. Destaca el aumento de las exportaciones chinas, que pasaron de 15.200 millones de dólares en 1990 a 337.800 millones en 2008, lo que implica una tasa de crecimiento promedio anual de 18,8%. En 1990 China tenía el 3,1% del mercado de importaciones de los Estados Unidos, mientras que para 2008 había aumentado a 16,1%. Otros países asiáticos que ganaron participación de mercado en el período analizado fueron Malasia (de 1,1% a 1,5%), la India (de 0,6% a 1,2%), Indonesia (de 0,7% a 0,8%) y Viet Nam (de 0% a 0,6%). En sentido contrario, el Japón, la República de Corea y la provincia china de Taiwán disminuyeron su presencia. No obstante, cabe destacar que estos países usan a terceros países, incluso el conjunto CAM-RD, a fin de establecer plataformas de manufactura para la exportación al mercado estadounidense. En breve, la participación de mercado de un grupo de países asiáticos —en particular China, la India y Viet Nam— es positiva en la primera década de este milenio, pero para unos pocos es negativa.

GRÁFICO 1
PAÍSES CENTROAMERICANOS, REPÚBLICA DOMINICANA (EJE PRIMARIO) Y MÉXICO
(EJE SECUNDARIO): PARTICIPACIÓN DE MERCADO EN LAS IMPORTACIONES
TOTALES DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-2008
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

GRÁFICO 2
CHINA Y JAPÓN (EJE PRIMARIO), RESTO DE LOS PAÍSES ASIÁTICOS (EJE SECUNDARIO): PARTICIPACIÓN DE MERCADO EN LAS IMPORTACIONES
TOTALES DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-2008
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

En el cuadro 1 se presenta el resumen de las matrices de competitividad para diversos períodos. En el caso de México se destaca un deterioro significativo de su posición entre 2002 y 2008, en comparación con lo registrado entre 1990 y 2002. En el primer período, 88,4% de sus productos ganaron participación, 50,7% en mercados dinámicos (estrellas crecientes) y 37,7% en mercados estancados (estrellas menguantes). Para el segundo período, sólo 22,9% de sus productos ganaron participación de mercado (estrellas crecientes y estrellas menguantes). La orientación hacia mercados dinámicos (estrellas crecientes y oportunidades perdidas) también empeoró: 55,8% de los productos entre 1990 y 2002, en comparación con 39% alcanzado entre 2002 y 2008.

De manera similar, en el período 1990-1998, 79,2% de los productos de exportación de los países centroamericanos y la República Dominicana a los Estados Unidos ganaron participación de mercado (estrellas crecientes y estrellas menguantes), mientras que entre 1998 y 2008 este indicador se redujo a 44,4%. El porcentaje de productos en mercados dinámicos se contrajo de 65,8% en 1990-1998 a 38,4% entre 1998 y 2008.

En resumen, en años recientes se observa un deterioro de las exportaciones de CAM-RD a los Estados Unidos, en comparación con la posición que tenían en la década de los noventa. Se transitó de una situación en la que la participación de mercado crecía a costa de otros países y las exportaciones estaban orientadas predominantemente a mercados con una expansión mayor al promedio, a un escenario de pérdida de participación y con destino a mercados estancados.

En sentido contrario, China muestra una creciente competitividad en todo el período analizado y más aún en el segundo período. Entre 2002 y 2008, 98,4% de sus productos ganaron participación de mercado. Por su parte, 65,9% de los productos exportados por la India a los Estados Unidos ganaron participación de mercado.

CUADRO 1
PAÍSES SELECCIONADOS: MATRIZ DE COMPETITIVIDAD (CONTRIBUCIÓN DE LOS PRODUCTOS AL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES POR PAÍS A LOS ESTADOS UNIDOS EN EL AÑO FINAL), 1990-2008
(En porcentajes)

País-región	Estrellas crecientes	Oportunidades perdidas	Estrellas menguantes	Retiradas
México				
1990-2002	50,7	5,1	37,7	6,5
2002-2008	5,9	33,1	17	43,7
Centroamérica y República Dominicana				
1990-1998	50,2	15,6	29	5
1998-2008	7,3	31,1	37,1	24,6
2002-2008	8,6	30,5	31	30
China				
1990-2002	51,4	4,4	30,3	13,9
2002-2008	38,9	0,01	59,5	1,5
India				
1990-2002	55,8	0	30,9	13,3
2002-2008	11,8	27,21	54,1	6,7

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

La desagregación permite analizar con mayor detalle la evolución de la competitividad de las exportaciones de CAM-RD en el período 1990-2008. Los principales productos de exportación, por capítulo del sistema armonizado (a dos dígitos) de Centroamérica y la República Dominicana, son: prendas de vestir de punto (capítulo 61), prendas de vestir de tejido plano (capítulo 62), equipos y componentes electrónicos (capítulo 85), y equipos médicos y fotográficos (capítulo 90). La participación de México en estos rubros es también significativa y están dentro de sus 10 principales capítulos de exportación a los Estados Unidos.

Como se observa en el cuadro 2, la evolución de la competitividad de las prendas de vestir tiene dos períodos claramente diferenciados. Entre 1990 y 2000 se experimentó un impresionante crecimiento de la participación de mercado, pero entre 2000 y 2008 la pérdida es significativa. En equipos y componentes electrónicos, por el contrario, se fortaleció la competitividad entre 2005 y 2008, después de su estancamiento o erosión entre 2000 y 2005. Un tercer caso es el de equipos médicos y fotográficos, que después de un crecimiento sostenido entre 1990 y 2005, su participación de mercado se redujo ligeramente entre este último año y 2008. En el cuadro 3 se muestra la participación conjunta de China,

la India y Viet Nam en las importaciones de los Estados Unidos y se ilustra el crecimiento robusto y sostenido que han tenido estos países en términos de participación de mercado a lo largo de todo el período estudiado.

Los factores que afectan la competitividad de las exportaciones de CAM-RD son diversos y varían entre sectores industriales y países. Un análisis a profundidad escapa del alcance del presente documento. Pero de manera general, cabe mencionar, entre otros factores, la apertura comercial de China y su entrada a la OMC, y el encarecimiento relativo de los costos laborales y la apreciación del tipo de cambio real en CAM-RD.

CUADRO 2
PARTICIPACIÓN CONJUNTA DE MERCADO DE CAM-RD EN LAS IMPORTACIONES
GLOBALES DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-2008

(En porcentajes)

Nombre y capítulo	1990	1995	2000	2005	2008
Prendas de vestir de punto (61)	5,2	18,8	31,8	25,3	19,7
Prendas de vestir de tejido plano (62)	11,2	22,0	28,3	18,6	12,5
Equipos y componentes electrónicos (84)	3,6	5,2	9,9	9,8	10,1
Equipos y componentes electrónicos (85)	13,6	14,8	19,7	19,9	21,9
Equipos médicos y fotográficos (90)	5,7	10,9	13,7	15,7	15,5

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

CUADRO 3
PARTICIPACIÓN CONJUNTA DE MERCADOS DE CHINA, INDIA Y VIET NAM EN LAS IMPORTACIONES
GLOBALES DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-2008

(En porcentajes)

Nombre y capítulo	1990	1995	2000	2005	2008
Prendas de vestir de punto (61)	13,0	11,8	9,6	26,0	39,7
Prendas de vestir de tejido plano (62)	18,6	18,9	17,0	37,0	48,8
Equipos y componentes electrónicos (84)	0,8	3,1	7,5	24,1	26,9
Equipos y componentes electrónicos (85)	3,3	7,0	10,6	26,0	32,7
Equipos médicos y fotográficos (90)	1,2	5,7	7,8	9,2	11,3

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

No obstante, las ventajas comparativas y las estrategias empresariales de CAM-RD han sido efectivas para fortalecer la competitividad de las exportaciones de equipos y componentes electrónicos en años recientes, a pesar de la agresiva competencia asiática. La cercanía geográfica con los Estados Unidos ha sido central para exportar bienes de gran volumen o peso, como televisiones digitales de gran dimensión, que no es rentable enviar desde Asia. La proximidad a este mercado también ha sido importante para transitar hacia modelos de producción flexible que permitan cubrir rápidamente cambios no esperados en la demanda. En contraste, se ha erosionado continuamente la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de CAM-RD, a pesar de las ventajas comparativas y las estrategias empresariales implementadas (Padilla-Pérez y Hernández, 2010). En el siguiente capítulo se estudia un aspecto particular de este complejo fenómeno: de qué manera la cercanía geográfica, con menores costos de transporte, podría influir positivamente en la competitividad de las exportaciones de CAM-RD.

III. Análisis microeconómico del impacto del alza del petróleo

El incremento del precio del petróleo encarece los costos de transporte de los bienes y servicios producidos en cualquier economía, y en particular los comerciables, sin importar el país de origen y el país de destino. Por ejemplo, el costo de transporte puerta a puerta desde cualquier país centroamericano, México y la República Dominicana es aproximadamente la mitad que el pagado desde China. La hipótesis del presente estudio es que la distancia geográfica desempeñará, como nunca antes, un papel clave, en el sentido de que se espera que la tendencia creciente del precio del petróleo encarecerá paulatinamente los productos manufacturados en Asia respecto de los productos exportados por los países americanos seleccionados, que tienen como destino el mercado estadounidense.

No obstante, las empresas pueden amortiguar el traspaso del choque sobre su costo de transporte al precio absoluto, y así reducir la contribución de otros insumos y del margen de ganancia al mismo. En este sentido, aunque el incremento del precio del petróleo encarezca a los productos exportados al mercado estadounidense, tanto asiáticos como americanos, cabe la posibilidad de que el amortiguamiento operado por las empresas asentadas en países relativamente lejanos sea mayor que el introducido por las empresas ubicadas en países relativamente cercanos, lo que ocasiona que la distancia geográfica no se traduzca en una ventaja para la canasta de países seleccionados.

Se requiere establecer entonces si, en efecto, el alza del precio del petróleo afecta al precio de los productos exportados por los países cercanos al mercado estadounidense respecto de su impacto sobre los precios de los productos de países lejanos, y cuál es la intensidad de dicho impacto. Si ése

es el caso, la asociación estadística que se espera entre el precio del petróleo y el precio relativo, definido como el precio del producto exportado por algún país seleccionado con relación al precio promedio ponderado del conjunto de exportadores, es negativa. Por ejemplo, un aumento del precio del WTI ocasionará, *ceteris paribus*, una disminución del precio relativo de los textiles manufacturados con base en el algodón exportado por algunos países centroamericanos a los Estados Unidos, y viceversa.

Económicamente, se espera que la ganancia de competitividad, ocasionada por la reducción del precio relativo, se traduzca en una mayor participación del producto en cuestión en el mercado estadounidense y, de manera derivada, en un aumento del valor de las exportaciones. Si es así, la asociación estadística entre el precio relativo y la participación en el mercado será, como en el caso anterior, negativa. Siguiendo con el mismo ejemplo, la disminución del precio relativo de los textiles de algodón exportados por algunos países centroamericanos provocará, *ceteris paribus*, un incremento de su participación en el mercado estadounidense y una factura más jugosa para sus productores.

Saber qué tanto responde el precio relativo al precio del WTI depende de un conjunto amplio de variables, entre otras:

- 1) De la contribución del costo de transporte al precio absoluto de cada uno de los países participantes en el mercado en cuestión.
- 2) Como se comentó anteriormente, del tamaño del traspaso del choque de costos al precio. En esta variable, el meollo radica en el poder de las empresas para reducir la contribución de otros costos al precio, incluido su margen de ganancia.
- 3) De la estrategia de penetración de las empresas al mercado estadounidense, que va acompañada, por ejemplo, del seguimiento de los precios de la competencia.
- 4) De las variables de política económica, sobre todo del diferencial entre las tasas arancelarias pagadas por los distintos competidores.

Por su parte, es correcto analizar la sensibilidad de la participación del mercado al precio relativo de la siguiente manera:

- 1) Si el resto permanece constante, una reducción del precio relativo ocasiona un incremento de la cantidad de demanda de casi cualquier producto. El tamaño de la reacción, el llamado efecto precio, depende de la elasticidad ingreso, definida como la tasa de crecimiento de la cantidad demandada respecto de la tasa de crecimiento del ingreso, y de la elasticidad sustitución, que mide el desplazamiento entre productos rivales. El tipo de bien en cuestión explica la magnitud de la primera, cuyos extremos son “necesario” y “de lujo”, y la semejanza de los bienes en competencia, la segunda.
- 2) Específicamente, de los gustos de los propios consumidores estadounidenses y de otras nacionalidades radicados en el país comprador, que se expresará en términos de su valoración con respecto a los precios y las calidades de los productos importados disponibles en sus mercados.
- 3) De la estrategia de las empresas para desplazar o aprovechar la presencia de otros jugadores en el mercado en cuestión.

Al considerar el conjunto de variables en juego, pareció conveniente utilizar el siguiente par de especificaciones generales, posibles formas reducidas de un sistema más complejo en términos del número de variables y de sus interacciones:

- 1) $\text{relativo} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{WTI} + \beta X + e$
- 2) $\text{participación} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{relativo} + \beta X + e$

En las ecuaciones 1 y 2, las variables dependientes son el precio relativo y la participación en el mercado, respectivamente. En la ecuación 1, el precio del petróleo aparece en su versión original o filtrado con base en la descomposición de Hodrick-Prescott. Para el caso de los países relativamente cercanos al mercado estadounidense, se espera un signo negativo del parámetro en cuestión, y lo contrario para el caso del competidor asiático seleccionado. Si en el modelo estimado resulta

significativa, y no la serie original, se interpreta de la siguiente manera: los productores participantes, al ajustar sus precios al del petróleo, no reaccionan a lo que consideran un movimiento transitorio sino sólo al componente permanente. Esto es, evalúan cuidadosamente el ajuste a su precio, en el sentido de no sobre-reaccionar ante los cambios del precio del petróleo. La matriz X contiene algunas variables, entre otras, las propias endógenas rezagadas, el diferencial de las tasas arancelarias o las propias tasas arancelarias, las participaciones de los competidores que ocupan los primeros lugares en los mercados analizados, y una tendencia determinista. La forma funcional utilizada fue la doble logarítmica.

A continuación se presentan los resultados del análisis econométrico o de series de tiempo de algunos productos exportados por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua y la República Dominicana hacia los Estados Unidos. La selección de manufacturas exportadas obedeció básicamente a dos criterios económicos y estadísticos. En primer lugar, que el producto en cuestión registrara una penetración estadística significativa y consistente en el mercado estadounidense, y en segundo, que en el listado de países competidores apareciera algún jugador asiático. De 1990 a 2008 la disponibilidad de información permitió contar con el suficiente número de observaciones a nivel de 10 dígitos, según el sistema armonizado para realizar un análisis estadístico confiable, pero acotado en términos de la batería de pruebas aplicadas a los modelos estimados. El *software* utilizado para procesar la información fue el MAGIC.

1. Algunas prendas de telas de algodón

Es sobresaliente la presencia de playeras para mujer, y playeras y ropa interior para hombre, de telas de algodón, fabricadas en México, los países centroamericanos y la República Dominicana en las importaciones estadounidenses. Los cuadros 4 y 5 contienen información sobre su participación en los respectivos mercados y el valor de las exportaciones por país en 2008.

CUADRO 4
MÉXICO Y CENTROAMÉRICA: ANÁLISIS DEL MERCADO DE IMPORTACIONES DE PLAYERAS
(CÓDIGOS 6109100040 Y 6109100012)

País	Playeras de mujer		Playeras de hombre	
	Participación de mercado (porcentajes)	Valor (millones de dólares)	Participación de mercado (porcentajes)	Valor (millones de dólares)
México	24,3	170,3	15,2	161,2
Honduras	12,8	89,2	18,7	197,7
Guatemala	6,4	44,8	2,0	20,8
El Salvador	6,3	44,0	11,2	118,9
Nicaragua	2,9	20,1	3,3	35,1
República Dominicana	1,1	7,5	3,0	31,9

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

En 2008 los países listados en el cuadro 4 tenían 53,7% del total de las importaciones estadounidenses de playeras para mujer de algodón, sobre todo México y Honduras. En el mismo año el tercer lugar fue China, con una participación de 7,3%. El total de la factura para los países analizados alcanzó los 376 millones de dólares.

CUADRO 5
CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: ANÁLISIS DEL MERCADO DE IMPORTACIONES
DE ROPA INTERIOR PARA HOMBRE (CÓDIGO 6107110010)

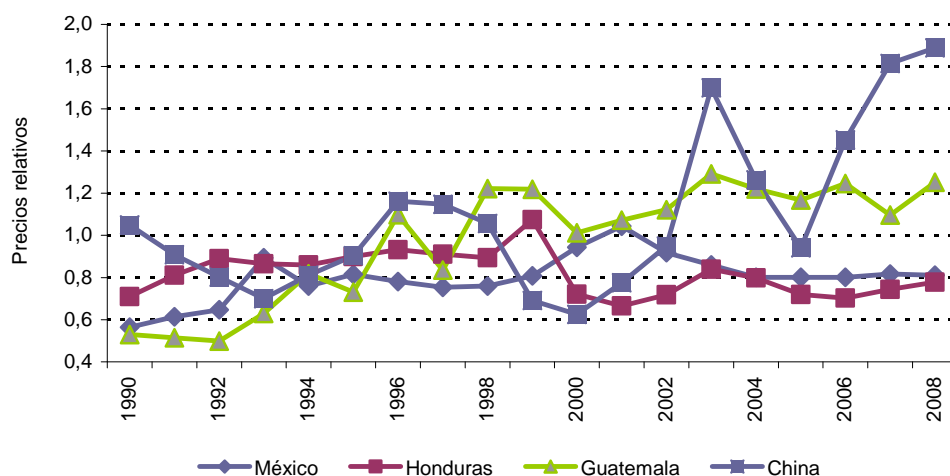
País	Participación de mercado (porcentajes)	Valor (millones de dólares)
El Salvador	15,9	98,9
Honduras	13,4	83,3
República Dominicana	12,1	75,5
Costa Rica	11,7	72,7
México	3,3	20,5
Guatemala	0,1	0,4

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

Visiblemente, también las playeras y la ropa interior para hombre producidas por los países seleccionados tienen una fuerte penetración en el mercado estadounidense. En el primer caso, los países listados sumaron una participación de 53,6%, y en el segundo de 56,4%. En 2008 en ambos productos, el principal competidor fue la India, cuarto en la lista de proveedores en el mercado de playeras para hombre (6,7%), y primero en el caso de la ropa interior fabricada con algodón (17,9%).

Con fines ilustrativos, en el gráfico 3 se muestran los precios relativos de algunos jugadores del mercado de playeras para mujer de telas de algodón entre 1990 y 2008.

GRÁFICO 3
PAÍSES SELECCIONADOS: PRECIOS RELATIVOS DE LAS PLAYERAS
PARA MUJER, 1990-2008

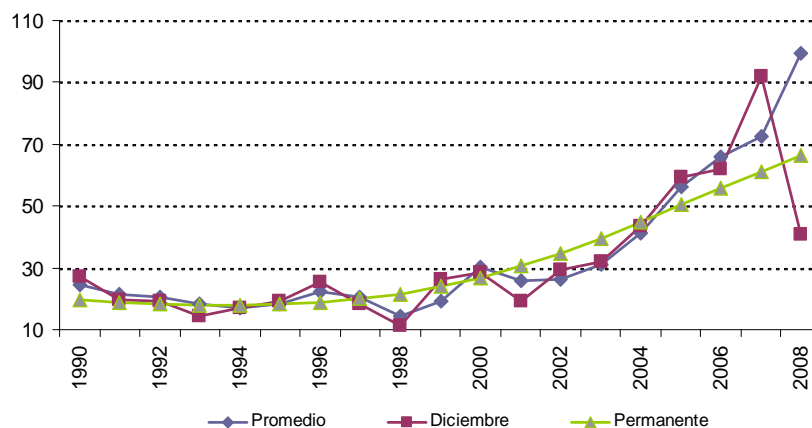


Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

El precio relativo es un promedio ponderado de precios absolutos. Naturalmente, los ponderadores están determinados por las participaciones en el mercado. El número uno es el valor de referencia. Si el producto de un país reporta un precio relativo por encima de la unidad significa que vende relativamente “caro”, y si registra un precio relativo menor que la unidad, que vende “barato” con relación al conjunto de precios de su competencia. Cabe subrayar entonces, que el precio relativo refleja un amplio conjunto de fuerzas que están detrás de los precios absolutos de cada uno de los jugadores del mercado en cuestión, aproximadamente 30 países en el caso de las playeras para mujer confeccionadas con telas de algodón.

En el gráfico 3 se revela que para México, Honduras y Guatemala, los precios relativos observan una relativa estabilidad, pero para el caso del país asiático, específicamente a partir del año 2000, una clara tendencia positiva. Con otras palabras, las brechas entre los precios son considerablemente más visibles en los años recientes que a lo largo de los noventa. Por su parte, como se observa en el gráfico 4, el precio del WTI también acusó un comportamiento irregular a lo largo del período analizado.

GRÁFICO 4
PRECIO DEL WEST TEXAS INTERMEDIATE (WTI), 1990-2008
(Dólares por barril)



Fuente: Elaboración propia con base en la Federal Reserve Bank of St. Louis.

En el gráfico 4 se incluye el precio del petróleo “promedio”, esto es, basado en 12 observaciones mensuales, el precio del último mes del año, y el precio filtrado que refleja al componente estadístico permanente, en oposición a la parte del precio que contiene más bien al componente transitorio. La brecha entre los precios “promedio” y “diciembre” refleja la volatilidad de la mercancía en cuestión, y la señal “permanente” es útil para capturar su tendencia. Las distintas mediciones servirán para realizar el trabajo estadístico.

En el cuadro 6 se encuentran los valores de la elasticidad del precio relativo al precio del petróleo y de la elasticidad de la participación en el mercado al precio relativo, por país, a lo largo del período analizado.

Según las hipótesis del presente estudio, en ambos casos se esperaban respuestas negativas entre las variables analizadas. Por ejemplo, México mejoraría o empeoraría su posición competitiva, en términos del precio relativo, si aumenta o disminuye el precio del petróleo, ya que apenas un río lo separa del país demandante. Y si en México bajan relativamente los precios, ganaría participación en el mercado en cuestión. Los valores absolutos de las respuestas reflejan los ajustes específicos de los pares de variables modeladas estadísticamente, y de otras, como ya se comentó, que inciden de manera indirecta.

Con base en la información del cuadro 6 es posible simular la siguiente cadena de efectos: a) respuesta del precio relativo a un incremento del precio del petróleo; b) respuesta de la participación en el mercado importador estadounidense a una disminución del precio relativo, y c) respuesta del valor de las exportaciones a un incremento de la participación. Los cuatro escenarios propuestos dependen del precio del WTI, es decir, 90, 100, 110 y 120 dólares por barril, considerando el precio de referencia de 2008, 99,57 dólares, o el filtrado, 65,32 dólares por barril. En el cuadro 7 se encuentran los principales resultados.

CUADRO 6
CENTROAMÉRICA: ANÁLISIS DE ELASTICIDADES PARA LAS PLAYERAS DE MUJER

País	Elasticidad del precio relativo al precio del petróleo	Elasticidad de la participación al precio relativo
México	-0,022	-11,007
Honduras	-0,025	-2,824
Guatemala	-0,289	-0,382
El Salvador	-0,197	-3,053
Nicaragua	-0,226	-1,526
República Dominicana	-1,697	-7,509

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

CUADRO 7
CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DE LAS PLAYERAS DE MUJER ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO

País	Escenarios del precio del petróleo							
	\$60	\$90	\$120	\$150	\$60	\$90	\$120	\$150
	Participación de mercado (<i>porcentajes</i>)				Valor (<i>millones de dólares</i>)			
México	23,9	26,6	29,3	32,0	167,0	185,9	204,8	223,7
Honduras	13,2	13,8	14,5	15,1	92,1	96,7	101,3	105,9
Guatemala	6,3	6,7	7,0	7,3	44,4	46,7	49,0	51,3
El Salvador	8,0	10,8	13,6	16,3	56,3	75,6	95,0	114,4
Nicaragua	3,3	4,1	4,8	5,5	23,3	28,4	33,4	38,5
República Dominicana	0,0	6,3	12,5	18,8	0,0	43,7	87,8	131,8
Total	54,7	68,2	81,6	95,1	383,1	477,1	571,3	665,6

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

Según el ejercicio de simulación, un precio de 60 dólares por barril representaría una menor participación de México (23,9%), frente al 24,3% observado en 2008. Esta participación se obtuvo de la siguiente manera: en primer lugar es producto de la elasticidad del precio relativo al precio del petróleo (-0,022) por la tasa de crecimiento del precio del petróleo filtrada, es decir, por -8,14. En segundo, del producto del resultado anterior (0,18) por la elasticidad de la participación al precio relativo (-11,007). El resultado tiene sentido, ya que en el escenario propuesto un precio del WTI de 60 dólares por barril es menor al precio filtrado en 2008 (65,32) y al observado (99,57 dólares por barril), y ocasiona un ligero incremento del precio relativo y, por tanto, una pequeña disminución de la participación de mercado. En resumen, a 90 dólares por barril del WTI, la participación de México pasaría de 24,3%, la cifra observada en 2008, a 26,6%, y si el precio del petróleo alcanzara los 150 dólares, a 32%. Evidentemente, su mayor presencia en el mercado importador estadounidense se reflejaría en una factura más jugosa. Cabe destacar que, como el conjunto de países listados son los principales exportadores del producto en cuestión, entonces bajo los escenarios propuestos, su presencia conjunta sería claramente hegemónica.

Como en el caso de las playeras para mujer, la regla de comportamiento del precio de las playeras para hombre parece ser más bien el constante movimiento, y no la relativa estabilidad. Es correcto suponer que esto es así como reflejo del conjunto de fuerzas económicas, de oferta y de demanda, inmiscuidas en los mercados de poco más de 100 competidores. Como se observa en el cuadro 8, el mejor jugador asiático registró un precio relativo medio bastante superior a los observados en el resto de países analizados.

CUADRO 8
CENTROAMÉRICA E INDIA: PRECIO RELATIVO PROMEDIO
ENTRE 1990 Y 2008 DE LAS PLAYERAS DE HOMBRE

País	Precio relativo promedio
Honduras	0,80
México	1,05
El Salvador	0,79
Nicaragua	0,86
República Dominicana	1,16
Costa Rica	1,33
India	2,18

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

El cuadro 9 contiene los valores de la elasticidad del precio relativo al precio del petróleo, y de la elasticidad de la participación en el mercado al precio relativo, por país, a lo largo del período analizado.

CUADRO 9
CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: ANÁLISIS DE ELASTICIDADES PARA LAS PLAYERAS DE HOMBRE

País	Elasticidad del precio relativo al precio del petróleo	Elasticidad de la participación al precio relativo
Honduras	-0,077	-6,303
México	-0,031	-5,799
El Salvador	-0,159	-2,850
Nicaragua	-0,574	-5,583
República Dominicana	-0,191	-0,871
Costa Rica	-0,511	-8,167

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

Con base en la información del cuadro 9, se simularon las respuestas de la participación en el mercado estadounidense y del valor de las exportaciones a los cuatro escenarios propuestos. Los principales resultados se exponen en el cuadro 10.

Los escenarios reflejan una situación económica favorable para los países seleccionados. Todos aumentarían su participación en el mercado estadounidense de playeras para hombre y, en consecuencia, el valor de sus exportaciones. Cabe recordar que, *ceteris paribus*, más producto requiere más trabajo, por lo que es correcto suponer que se incrementaría el empleo interno asociado, directa e indirectamente, a la manufactura de playeras para hombre de telas de algodón. Finalmente, depende del grado de integración de las cadenas productivas para observar efectos económicos positivos sobre otros mercados nacionales.

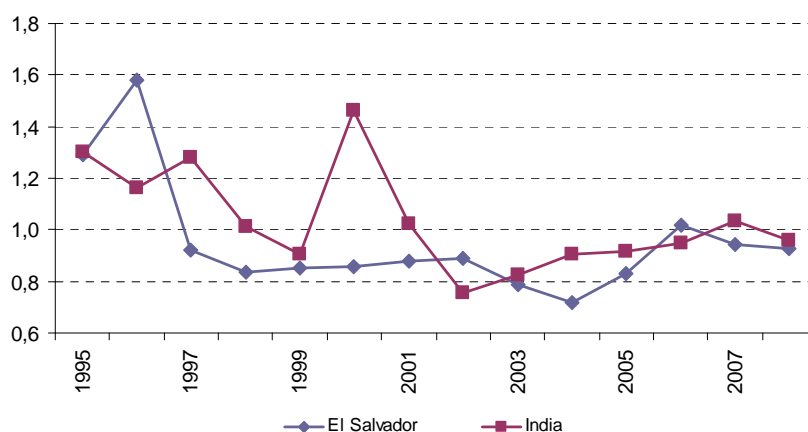
Para ilustrar la feroz competencia en el mercado analizado, y en general en el mercado mundial, el gráfico 5 contiene los precios relativos de la India y El Salvador.

CUADRO 10
CENTROAMÉRICA Y MÉXICO: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DE LAS PLAYERAS DE HOMBRE
ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO

País	Escenarios del precio del petróleo							
	\$60	\$90	\$120	\$150	\$60	\$90	\$120	\$150
	Participación de mercado (porcentajes)				Valor (millones de dólares)			
Honduras	17,9	22,1	26,3	30,4	189,9	234,0	278,1	322,3
México	15,0	16,2	17,5	18,7	158,8	172,0	185,2	198,4
El Salvador	10,8	13,1	15,5	17,8	114,5	139,2	163,9	188,6
Nicaragua	2,4	7,3	12,2	17,1	25,9	77,6	129,3	181,0
República Dominicana	3,0	3,2	3,4	3,7	31,5	33,9	36,3	38,7
Costa Rica	0,1	0,5	0,8	1,2	1,3	5,1	8,8	12,6
Total	49,3	62,5	75,7	88,9	522,0	661,9	801,8	941,7

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

GRÁFICO 5
EL SALVADOR E INDIA: PRECIOS RELATIVOS DE LA ROPA INTERIOR
PARA HOMBRE, 1995-2007



Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

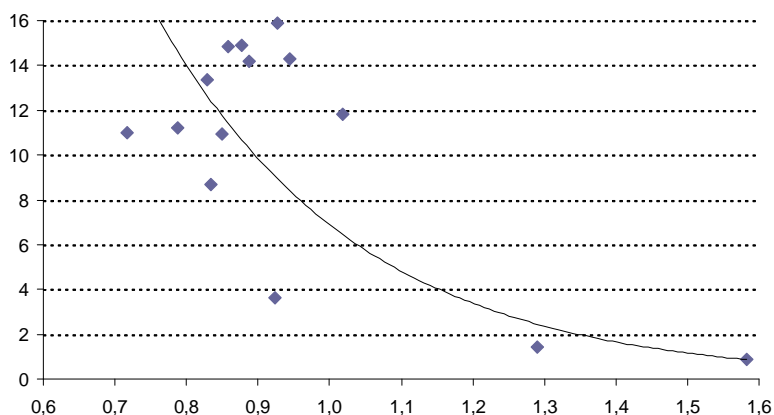
En el gráfico 6 de dispersión se aproxima la sensibilidad de la participación al precio relativo para el caso de El Salvador.

Los puntos del gráfico anterior representan los valores del precio relativo y la participación en el mercado correspondientes a cada uno de los 14 años disponibles. La forma sugiere una asociación negativa entre ambas variables y, sobre todo, los dos puntos ubicados en el extremo derecho inferior ilustran el enorme efecto del precio relativo sobre la participación en el mercado. Así lo confirma la curva de ajuste añadida. Por último, el rango de valores del eje ordenado, desde 0,3% hasta 15,9%, indica la cambiante penetración que puede tener un producto en este mercado, como en muchos otros.

En el cuadro 11 se encuentran los valores de la elasticidad del precio relativo al precio del petróleo, y de la elasticidad de la participación en el mercado al precio relativo, por país, a lo largo del período analizado.

Con base en la información del cuadro 11 se realizaron las simulaciones. El cuadro 12 contiene los principales resultados.

GRÁFICO 6
EL SALVADOR: PRECIOS RELATIVOS (EJE HORIZONTAL) Y PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO (EJE VERTICAL) DE LA ROPA INTERIOR PARA HOMBRE, 1995-2008



Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

CUADRO 11
PAÍSES SELECCIONADOS: ANÁLISIS DE ELASTICIDADES PARA LA ROPA INTERIOR DE HOMBRE

País	Elasticidad del precio relativo al precio del petróleo	Elasticidad de la participación al precio relativo
El Salvador	-0,039	-1,382
Honduras	-0,077	-1,043
República Dominicana	-0,028	-1,214
Costa Rica	-0,557	-0,971

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

CUADRO 12
PAÍSES SELECCIONADOS: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DE LA ROPA INTERIOR DE HOMBRE ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO

País	Escenarios del precio del petróleo							
	\$60				\$90			
	Participación de mercado (porcentajes)				Valor (millones de dólares)			
El Salvador	16,3	16,9	17,5	18,2	101,4	105,3	109,2	113,1
Honduras	13,9	14,6	15,4	16,2	86,4	91,3	96,2	101,1
República Dominicana	12,3	12,6	12,9	13,2	76,6	78,5	80,3	82,2
Costa Rica	11,1	14,0	16,9	19,8	69,5	87,5	105,6	123,6
Total	53,6	58,2	62,8	67,4	333,8	362,6	391,3	420,0

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

2. Cables de fibra óptica

En 2008 México (47,3%) fue el primer exportador de cables de fibra óptica a los Estados Unidos, seguido de China (17,4%), alcanzando una factura por 254,7 y 93,8 millones de dólares, respectivamente. Otros jugadores con una presencia significativa en el mercado en cuestión son los siguientes: Noruega, Francia, el Japón, la República de Corea y Alemania. Al igual que en el conjunto de productos analizados para los países seleccionados, las elasticidades del precio relativo al precio del petróleo y de la participación de mercado al precio relativo resultaron negativas, $-0,132$ y $-0,396$ en el mismo orden. El cuadro 13 contiene el ejercicio de simulación. Como se esperaba, los precios incrementados del petróleo representan una oportunidad para que México fortalezca su presencia en el mercado de cables de fibra óptica.

CUADRO 13
MÉXICO: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DE CABLES DE FIBRA ÓPTICA (CÓDIGO 8544700000)
ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO

Escenarios del precio del petróleo							
\$60	\$90	\$120	\$150	\$60	\$90	\$120	\$150
Participación de mercado (<i>porcentajes</i>)				Valor (<i>millones de dólares</i>)			
48,5	50,3	52,1	53,9	260,9	270,6	280,4	290,1

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

3. Cerveza

México es el primer exportador de cerveza de malta en contenedores de no más de 4 litros hacia los Estados Unidos, seguido por los Países Bajos y el Canadá. Como la demanda del producto tiene que ver con la marca, las que lideran son Corona y XX, Heineken, y Molson Canadian y LaBatt Blue. Cabe destacar que tres países centroamericanos y China tienen una presencia significativa en el mercado. El cuadro 14 contiene información de 2008.

La cerveza cubre los dos requisitos de selección descritos anteriormente: existen exportadores americanos que registran una penetración tanto significativa como consistente en el mercado estadounidense, y en el listado de países competidores aparece algún jugador asiático. Cabe señalar que el Japón, Tailandia y la India, entre otros países lejanos, también venden cerveza a los estadounidenses, así como Guatemala, Costa Rica, Nicaragua y Honduras. Desafortunadamente su presencia en el mercado es temporalmente discontinua o acotada, lo que dificulta seriamente el análisis estadístico. Además, vale la pena analizar el mercado de la cerveza importada estadounidense, en la medida en que representa algunos miles de millones de dólares. Los cuadros 15 y 16 contienen los valores de la elasticidad del precio relativo al precio del petróleo, y de la elasticidad de la participación en el mercado al precio relativo, por país, en el período analizado, y los resultados del ejercicio de simulación.

Los resultados indican que, aun en el caso de un producto en el que la marca constituye una variable clave, los escenarios propuestos representan una ventana de oportunidad para los países cercanos al país comprador.

CUADRO 14
PAÍSES SELECCIONADOS: ANÁLISIS DEL MERCADO DE IMPORTACIONES
DE CERVEZA (CÓDIGO 2203000030)

País	Participación de mercado (porcentajes)	Valor (millones de dólares)
México	44,67	1 307,8
Países Bajos	30,59	895,5
Canadá	7,43	217,6
República Dominicana	0,66	19,2
China	0,19	5,5
El Salvador	0,11	3,3
Guatemala	0,04	1,1

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

CUADRO 15
PAÍSES SELECCIONADOS: ANÁLISIS DE ELASTICIDADES PARA LA CERVEZA

País	Elasticidad del precio relativo al precio del petróleo	Elasticidad de la participación al precio relativo
México	-0,024	-1,615
República Dominicana	-0,052	-9,284
El Salvador	-0,091	-12,515
Guatemala	-0,087	-1,575

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

CUADRO 16
PAÍSES SELECCIONADOS: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DE LA CERVEZA
ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO

País	Escenarios del precio del petróleo							
	\$60	\$90	\$120	\$150	\$60	\$90	\$120	\$150
	Participación de mercado (porcentajes)				Valor (millones de dólares)			
México	45,5	46,7	48,0	49,2	1 331,0	1 367,5	1 404,1	1 440,6
República Dominicana	0,80	1,03	1,26	1,49	23,47	30,23	36,99	43,75
El Salvador	0,17	0,27	0,36	0,45	5,04	7,78	10,53	13,28
Guatemala	0,04	0,04	0,05	0,05	1,14	1,25	1,36	1,46
Total	46,5	48,1	49,6	51,2	1 360,6	1 406,8	1 452,9	1 499,1

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

4. Interruptores automáticos de corriente

México y la República Dominicana son los principales proveedores de interruptores automáticos de corriente hacia el mercado estadounidense, para un voltaje no mayor a los 1.000 voltios (código 8536200020). En tercero y cuarto lugares se encuentran China y Francia, respectivamente. Como se observa en el gráfico 7, la afirmación anterior se cumple en el período analizado.

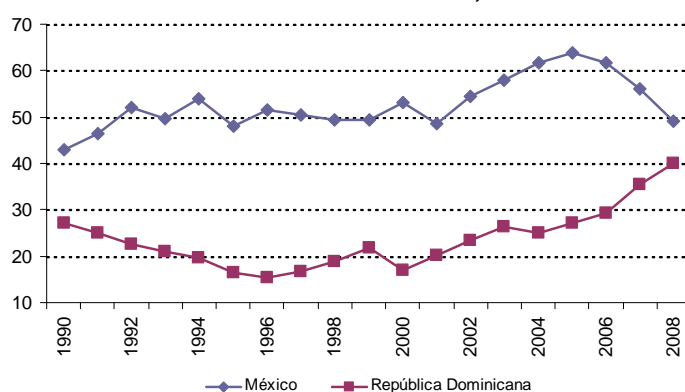
Resulta especialmente relevante el análisis del bien en cuestión, ya que el empuje de los competidores asiáticos y europeos ha estado más bien acotado, o dicho con otras palabras, a diferencia

de otros mercados, los productores chinos no han logrado incrementar significativamente su participación en las casi dos décadas analizadas. Específicamente, entre 2005 y 2008, si bien México perdió 15 puntos, retomó su participación promedio de los años noventa, la República Dominicana ganó 13 y China sólo dos. A propósito, en términos del precio, por lo menos para lo que va del presente siglo, China ha competido agresivamente y Francia ha hecho un esfuerzo por abaratar relativamente su producto.

Las elasticidades del precio relativo al precio del petróleo y de la participación de mercado al precio relativo ascendieron a $-0,027$ y $-2,819$ para México, y $-0,111$ y $-0,859$ para la República Dominicana, respectivamente. Los resultados de la simulación se exponen en el cuadro 17.

La participación de México y la República Dominicana en el mercado de interruptores ha sido consistentemente mayoritaria en las casi dos décadas analizadas. Parece entonces que este producto representa un caso de éxito que invita a su estudio detallado, propósito que rebasa los objetivos del presente documento.

GRÁFICO 7
MÉXICO Y REPÚBLICA DOMINICANA: PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE INTERRUPTORES AUTOMÁTICOS DE CORRIENTE, 1990-2008



Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

CUADRO 17
MÉXICO Y REPÚBLICA DOMINICANA: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DE LOS INTERRUPTORES AUTOMÁTICOS DE CORRIENTE ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO

País	Escenarios del precio del petróleo							
	\$60				\$90			
	Participación de mercado (porcentajes)				Valor (millones de dólares)			
México	50,8	53,6	56,3	56,8	263,2	277,4	291,6	294,0
República Dominicana	39,7	41,5	43,2	43,2	205,7	214,8	223,9	223,9
Total	90,5	95,0	99,5	100,0	468,9	492,2	515,5	517,9

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

5. Jugo de naranja

Brasil es el principal vendedor de jugo de naranja no fermentado, congelado, en contenedores de no más de 4.785 litros, en el mercado estadounidense. Básicamente sus competidores son México, Costa Rica y Belice.

CUADRO 18
PAÍSES SELECCIONADOS: ANÁLISIS DEL MERCADO DE IMPORTACIONES
DE JUGO DE NARANJA (CÓDIGO 2009110060), 2008

País	Valor (millones de dólares)	Precio relativo	Participación de mercado (porcentajes)
Brasil	196,59	0,934	51,248
México	119,54	1,113	31,163
Costa Rica	38,93	1,063	10,148
Belice	25,60	0,949	6,673
Canadá	0,87	1,748	0,226
Honduras	0,46	0,978	0,119
República Dominicana	0,40	1,032	0,105
Italia	0,34	1,964	0,088
Colombia	0,29	1,655	0,075
Argentina	0,24	1,245	0,061
Jamaica	0,17	1,246	0,043
Sudáfrica	0,11	0,944	0,029
Reino Unido	0,07	10,880	0,018
Países Bajos	0,01	10,434	0,002
Total	383,6		100,0

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

En la lista anterior no aparece ningún país asiático. Pero el jugo de naranja se incluyó, no sólo porque existe una fuerte presencia de México y Costa Rica, sino para explorar las hipótesis del presente documento aplicadas al caso de Brasil, país bastante más cercano que los asiáticos, pero cuya distancia respecto de los Estados Unidos es evidentemente mayor que la correspondiente a la canasta de países seleccionados. Como se observa en el cuadro 19, ambas elasticidades, la del precio relativo al precio del petróleo y la de la participación al precio relativo, resultaron favorablemente negativas.

CUADRO 19
MÉXICO, COSTA RICA Y HONDURAS: ANÁLISIS DE ELASTICIDADES
PARA EL JUGO DE NARANJA

País	Elasticidad del precio relativo al precio del petróleo	Elasticidad de la participación al precio relativo
México	-0,013	-4,246
Costa Rica	-0,171	-1,403
Honduras	-0,453	-1,795

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

Los resultados del ejercicio de simulación fueron los siguientes se incluyen en el cuadro 20.

CUADRO 20
MÉXICO, COSTA RICA Y HONDURAS: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DEL JUGO DE NARANJA
ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO

País	Escenarios del precio del petróleo							
	\$60	\$90	\$120	\$150	\$60	\$90	\$120	\$150
	Participación de mercado (porcentajes)				Valor (millones de dólares)			
México	32,0	33,2	34,5	35,7	122,6	127,4	132,2	137,0
Costa Rica	11,3	13,1	14,8	16,6	43,3	50,1	56,9	63,8
Honduras	0,16	0,24	0,31	0,38	0,63	0,90	1,17	1,45
Total	43,4	46,5	49,6	52,7	166,5	178,4	190,3	202,2

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

Cabe subrayar que los incrementos en las participaciones de los países analizados según los escenarios propuestos no son despreciables.

6. Pelotas de béisbol

En 2008 China fue el principal proveedor de pelotas de béisbol, seguido de Costa Rica. En el mismo año sus participaciones ascendieron a 77,2% y 18,6%, con facturas por 57 y 13,7 millones de dólares, en el mismo orden. La provincia china de Taiwán y la provincia china de Hong Kong fueron los siguientes, con presencia mínima. Favorablemente las elasticidades del precio relativo al precio del petróleo y de la participación al precio relativo ascendieron a $-0,184$ y $-0,586$, lo que representa una oportunidad para el país centroamericano.

CUADRO 21
COSTA RICA: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DE PELOTAS DE BÉISBOL (CÓDIGO 9506692040)
ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO

País	Escenarios del precio del petróleo							
	\$60	\$90	\$120	\$150	\$60	\$90	\$120	\$150
	Participación de mercado (<i>porcentajes</i>)				Valor (<i>millones de dólares</i>)			
Costa Rica	19,5	21,0	22,5	23,9	14,4	15,5	16,6	17,7

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

7. Plásticos para autos

En este rubro se incluyen limpiaparabrisas y gomas juntas. Según el contenido del cuadro 22, el mercado de este rubro especialmente competido, por lo menos en términos del número de jugadores. En 2008 poco más de 80 países vendieron productos de plástico para autos a los Estados Unidos. En esta ocasión se explicitó la información sobre la tasa arancelaria pagada por país y los recursos recaudados por el fisco americano. En el capítulo de conclusiones se destacará el papel del diferencial arancelario entre países como uno de los determinantes estadísticos de la competitividad internacional.

México y Costa Rica han participado de manera relevante y consistente en el mercado de plásticos para autos. Como en muchos otros productos, sus competidores no son únicamente China sino el Japón y la provincia china de Taiwán, y otros tantos países asiáticos y europeos. Las distancias entre los precios relativos sugieren que se compite por el precio pero también, dicho genéricamente, por la calidad. En el gráfico 8 se muestran los vaivenes de las participaciones por país entre 1994 y 2008.

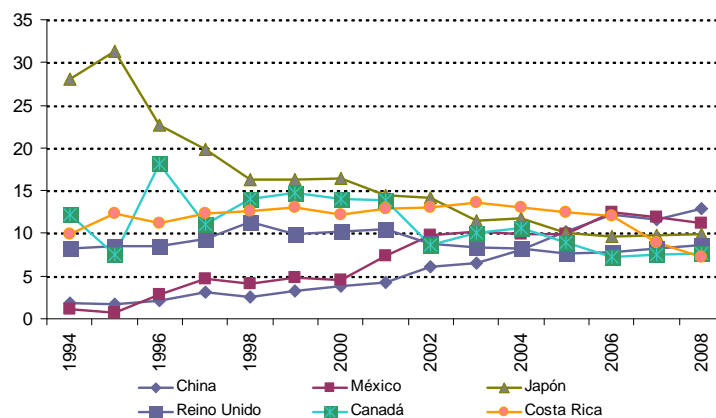
En el gráfico 8 se ilustra cómo las participaciones de los jugadores no son magnitudes estables, sino más bien cambiantes en el tiempo. Dicho con otras palabras, se muestra cómo en unos pocos años se puede ganar mucha presencia, así como, y desafortunadamente, lo contrario. Sin embargo, ¿por qué las participaciones de China y México son crecientes y a un ritmo bastante similar, nariz con nariz, y la canadiense, frontera del país comprador, es decreciente, como la japonesa?, y ¿por qué el sube y baja de la participación inglesa y la franca reducción de la de Costa Rica? Estas preguntas revelan la complejidad del presente tema. Es correcto suponer que, de fondo, el resultado está asociado a las acciones económicas, tanto micros, por ejemplo las particulares estrategias de cada jugador, como macros, por ejemplo la política cambiaria. Asimismo, el resultado se vincula con las acciones extraeconómicas de los muchos participantes y de sus gobiernos, sin olvidar, claro está, las propias preferencias de las empresas compradoras y de los consumidores estadounidenses y de otras nacionalidades radicados en el país demandante.

CUADRO 22
PAÍSES SELECCIONADOS: ANÁLISIS DEL MERCADO DE IMPORTACIONES
DE PLÁSTICOS PARA AUTOS (CÓDIGO 4016935050)

País	Valor (millones de dólares)	Precio relativo	Participación de mercado (porcentajes)	Arancel recaudado (millones de dólares)	Tasa arancelaria (porcentajes)
China	60,1	0,541	12,92	1,490	2,478
México	52,1	1,242	11,19	0,020	0,039
Japón	46,1	1,451	9,90	1,112	2,414
Reino Unido	40,4	3,151	8,69	0,784	1,939
Canadá	35,5	1,137	7,62	0,096	0,269
Costa Rica	33,7	0,415	7,24	0,000	0,000
Alemania	31,7	2,661	6,82	0,746	2,350
Provincia china de Taiwán	30,9	0,880	6,64	0,772	2,499
Francia	21,9	1,503	4,71	0,368	1,677
Italia	19,0	3,063	4,09	0,466	2,447
Suecia	14,9	2,189	3,20	0,368	2,470
República de Corea	7,6	0,754	1,62	0,189	2,500
Turquía	7,4	0,416	1,59	0,022	0,297
Tailandia	6,7	1,053	1,44	0,004	0,062
Suiza	5,5	4,725	1,18	0,134	2,449
India	5,5	0,460	1,18	0,018	0,325
Total	418,9		90,02	6,588	

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

GRÁFICO 8
PAÍSES SELECCIONADOS: PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE IMPORTACIONES
DE LOS ESTADOS UNIDOS DE PLÁSTICOS PARA AUTOS, 1994-2008



Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

Los cuadros 23 y 24 contienen los valores de la elasticidad del precio relativo al precio del petróleo, y de la de la participación en el mercado al precio relativo, por país, en el período analizado, y los resultados del ejercicio de simulación.

CUADRO 23
MÉXICO Y COSTA RICA: ANÁLISIS DE ELASTICIDADES PARA LOS PLÁSTICOS DE AUTOS

País	Elasticidad del precio relativo al precio del petróleo	Elasticidad de la participación al precio relativo
México	-1,462	-0,524
Costa Rica	-1,095	-1,496

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

CUADRO 24
MÉXICO Y COSTA RICA: ESCENARIOS PARA EL MERCADO DE LOS PLÁSTICOS DE AUTOS ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO

País	Escenarios del precio del petróleo							
	\$60	\$90	\$120	\$150	\$60	\$90	\$120	\$150
	Participación de mercado (<i>porcentajes</i>)				Valor (<i>millones de dólares</i>)			
México	15,2	21,4	27,7	34,0	70,5	99,7	128,9	158,1
Costa Rica	12,7	21,4	30,1	38,7	59,2	99,6	139,9	180,3
Total	27,9	42,8	57,8	72,7	129,7	199,3	268,8	338,3

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

Así, si el precio del WTI aumenta en el futuro cercano, entonces tanto México como Costa Rica incrementarían significativamente su participación en el mercado de plásticos para autos.

8. Tabaco (cigarros y puros)

La República Dominicana tiene el dominio del mercado importador estadounidense de cigarros y puros. De los 26,6 millones de dólares que representó en 2008, el citado país captó 21,3, esto es, 79,7% del total del mercado. Otros dos países centroamericanos que han participado consistentemente en el tiempo son Nicaragua y Honduras. Muchos jugadores son europeos, y del continente asiático compiten Filipinas e Indonesia.

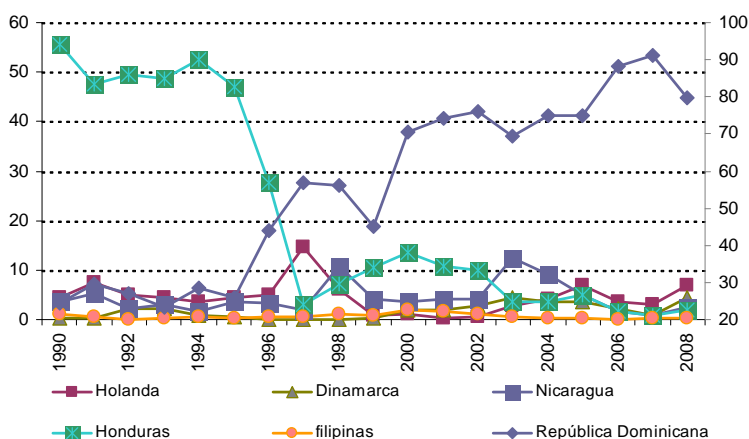
CUADRO 25
PAÍSES SELECCIONADOS: ANÁLISIS DEL MERCADO DE IMPORTACIONES DE TABACO (CÓDIGO 2402106000), 2008

País	Valor (<i>millones de dólares</i>)	Precio absoluto (<i>dólares</i>)	Precio relativo	Participación de mercado (<i>porcentajes</i>)
República Dominicana	21,26	191,0	0,996	79,746
Países Bajos	1,866	185,7	0,968	7,000
Dinamarca	1,167	225,1	1,174	4,376
Nicaragua	0,637	199,6	1,041	2,388
Honduras	0,527	187,9	0,980	1,978
Bélgica	0,362	193,2	1,007	1,360
Suiza	0,271	195,6	1,020	1,016
Irlanda	0,203	159,8	0,833	0,761
Alemania	0,193	175,4	0,915	0,722
Filipinas	0,094	177,7	0,927	0,353
México	0,027	190,7	0,995	0,101
Indonesia	0,025	190,7	0,995	0,095
Reino Unido	0,019			0,073
Colombia	0,005	196,3	1,023	0,019
Bolivia	0,003	220,0	1,147	0,012
Total	26,66			100,0

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

En el gráfico 9 se muestran las participaciones de algunos países entre 1990 y 2008. Se descubre que en la primera parte de la década de los noventa el país hegemónico fue Honduras, que los países asiáticos han sido jugadores menores, que en 1997 parece que los productores holandeses ganaron terreno y el incremento significativo de la participación de la República Dominicana se debe esencialmente a la disminución hondureña. En este sentido, el producto en cuestión es un ejemplo de la competencia entre países de la misma zona. Por su parte, si bien Nicaragua alcanzó su pico hace apenas unos años, desde entonces su presencia ha sido cada vez menor.

GRÁFICO 9
PAÍSES SELECCIONADOS: PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE IMPORTACIONES DE TABACO DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-2008



Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

Nota: Los datos de República Dominicana están graficados en el eje secundario.

Los cuadros 26 y 27 contienen los valores de la elasticidad del precio relativo al precio del petróleo, y de la elasticidad de la participación en el mercado al precio relativo, por país, en el período analizado, así como los resultados del ejercicio de simulación.

CUADRO 26
REPÚBLICA DOMINICANA, NICARAGUA Y HONDURAS: ANÁLISIS DE ELASTICIDADES PARA EL TABACO

País	Elasticidad del precio relativo al precio del petróleo	Elasticidad de la participación al precio relativo
República Dominicana	-0,017	-1,295
Nicaragua	-0,039	-4,292
Honduras	-0,166	-7,773

Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

Este último producto también verificó las hipótesis del presente estudio. La cercanía de los países seleccionados al país comprador representa una ventana de oportunidades respecto de jugadores de otros continentes, del pacífico o del atlántico indistintamente.

CUADRO 27
REPÚBLICA DOMINICANA, NICARAGUA Y HONDURAS: ESCENARIOS PARA EL MERCADO
DEL TABACO ANTE DIVERSOS PRECIOS DEL PETRÓLEO

País	Escenarios del precio del petróleo							
	\$60	\$90	\$120	\$150	\$60	\$90	%120	\$150
	Participación de mercado (porcentajes)				Valor (millones de dólares)			
República Dominicana	80,6	81,9	83,2	84,5	21,5	21,8	22,2	22,5
Nicaragua	2,6	2,9	3,2	3,5	0,7	0,8	0,8	0,9
Honduras	3,2	5,0	6,9	8,7	0,8	1,3	1,8	2,3
Total	86,3	89,8	93,2	96,7	23,0	23,9	24,9	25,8

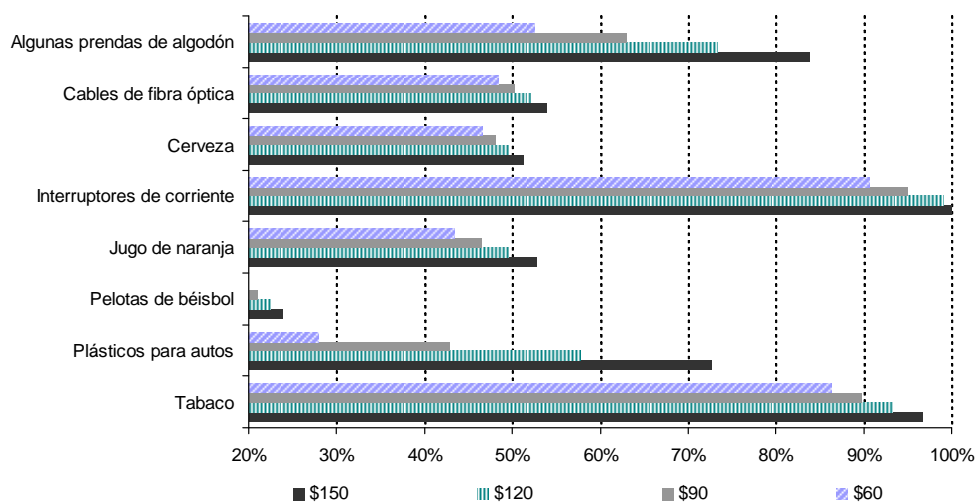
Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

IV. Conclusiones

Desde mediados de la década de los ochenta CAM-RD han instrumentado acciones decididas para liberalizar sus mercados. En términos del incremento de su participación en el mercado estadounidense, hasta finales de la década de los noventa su resultado era alentador. Pero en este arranque de siglo, la presencia y creciente competitividad de nuevos jugadores asiáticos, sobre todo la de China, llama la atención con respecto a la urgencia de instrumentar políticas que conduzcan a fortalecer su competitividad. Analizar la competitividad a nivel macroeconómico, con el apoyo del *software* MAGIC, ilustra la pérdida de competitividad de las exportaciones de CAM-RD, en el agregado, en la primera década del siglo XXI. No obstante, el análisis desagregado arroja diferencias importantes a nivel de capítulo. La competitividad de las exportaciones de equipos y componentes electrónicos (capítulos 84 y 85) se erosionó en los primeros cinco años de dicha década, pero entre 2005 y 2008 tomaron nueva fuerza y recuperaron espacios de mercado, principalmente gracias a la cercanía geográfica.

El mejor camino para explorar la hipótesis presentada en este documento fue el análisis por producto. De las 30.865 fracciones arancelarias exportadas por CAM-RD a los Estados Unidos en 2008, se seleccionaron unos cuantos productos representativos de acuerdo con tres criterios cuidadosamente establecidos: 1) que el producto o fracción en cuestión registrara una penetración estadísticamente significativa y consistente en el mercado estadounidense; 2) que en el listado de países competidores apareciera algún jugador asiático, y 3) que tuviera una contribución significativa en la estructura de exportaciones de CAM-RD a los Estados Unidos. Se aplicaron rigurosamente algunas herramientas estadísticas modernas, y se siguieron las mejores prácticas para determinar los valores de las elasticidades en juego. En el gráfico 10 se resumen los resultados de las simulaciones propuestas.

GRÁFICO 10
PARTICIPACIONES DE ALGUNOS PRODUCTOS DE CAM-RD EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE ANTE CUATRO ESCENARIOS DEL PRECIO DEL WTI



Fuente: Elaboración propia con base en el MAGIC.

El resultado central de este estudio es que los mejores precios relativos de los productos exportados por CAM-RD al mercado estadounidense, producto del alza del precio del petróleo, representan una ventana de oportunidad. Más aún si se considera que la tendencia al alza del precio del petróleo se mantendrá no sólo en el mediano sino en el largo plazo, y que por el momento no se conocen energías alternativas para el transporte de carga marítimo.

Ahora bien, ¿cuán generalizables son los resultados obtenidos? Sin duda la estructura de costos y la fijación de los márgenes de ganancia son similares en un buen número de actividades económicas. En este sentido, y con precaución, la respuesta es que son generalizables al grueso de manufacturas exportadas por CAM-RD al mercado estadounidense. Si en el futuro se continúan observando precios crecientes del petróleo y se verifica la hipótesis respecto de la no existencia de energías alternativas para el transporte de carga marítimo, entonces la geografía económica mundial dará un vuelco difícil de imaginar, pero que seguramente ubicará en una posición privilegiada a Centroamérica, México y la República Dominicana. Aprovechar su ventaja geográfica representa una opción a la mano. Para ello se ofrecen dos recomendaciones.

La primera se relaciona con la llamada competitividad en el transporte. Es necesario ampliar y mejorar la infraestructura portuaria, con inversión pública y privada, para reducir las tarifas portuarias, desde el atraque y uso de puerto hasta el costo por tonelaje, el muellaje y pilotaje. En esta línea es necesario también fortalecer la infraestructura de carreteras y aeropuertos que permita reducir costos y agilizar el comercio. De hecho, el índice de desempeño logístico, que evalúa, entre otros factores, la eficiencia de aduanas y la calidad de la infraestructura de transporte, ubica a los países de CAM-RD detrás de sus competidores asiáticos (Banco Mundial, 2010).

Por otra parte, es necesario simplificar los procesos aduaneros para disminuir los tiempos de tránsito y estadía de las mercancías. La introducción de tecnologías de la información y comunicación es clave. Como muestra, en México un contenedor se queda en promedio aproximadamente 10 días, mientras que el promedio internacional es cercano a seis días; asimismo, en Manzanillo y Veracruz las tarifas portuarias duplican las de algunos puertos europeos. En el caso de algunos segmentos del comercio es de hecho recomendable desaduanizar, por lo que se pone en la mesa de discusión la factibilidad de crear una Unión Aduanera entre los países de CAM-RD y los Estados Unidos.

Un tema estrechamente relacionado, pero que escapa del alcance de este documento y que se abre como línea de investigación futura, es el impacto que tendrá en las estrategias y costos de transporte de

mercancías la incorporación de la huella de carbono y las restricciones comerciales que podrían estar asociadas a ella.

La segunda recomendación tiene que ver con el fortalecimiento de la competitividad en sentido más amplio, para lo que se hace énfasis en los siguientes aspectos:

a) En la medida en que los países de CAM-RD compiten en los mismos mercados, las empresas asentadas en la subregión ganarían mucho si establecieran alianzas estratégicas. Los gobiernos pueden actuar como sus facilitadores e incluso como promotores activos. En el fondo, el incremento de la productividad es la variable clave y no la reducción de costos basada en incentivos fiscales y menores costos laborales relativos.

b) Una mayor productividad requiere del fortalecimiento de las capacidades nacionales sobre la base de recursos humanos especializados, cambio tecnológico, robustecimiento institucional e infraestructura.

c) La brecha arancelaria, es decir, la diferencia entre las tasas pagadas por el país analizado y la correspondiente al competidor, en particular un país asiático, resultó estadísticamente relevante. La alta sensibilidad de la participación de mercado a cambios en el precio relativo también indica la importancia de mantener o ampliar las preferencias arancelarias para las exportaciones de los países de CAM-RD.

d) De manera simultánea, se requiere buscar tipos de cambio competitivos, evitando la apreciación real de la moneda.

El presente estudio cierra con una advertencia. La competitividad de los países analizados ha descansado de forma significativa en las llamadas ventajas estáticas, entre otras, la mano de obra de bajo costo, la cercanía geográfica con los Estados Unidos, las preferencias comerciales y los incentivos fiscales. A dos décadas del inicio del auge exportador, los países de CAM-RD no han sido capaces de aprovechar a plenitud las oportunidades ofrecidas por la globalización y la atracción de empresas. Los encadenamientos productivos y el escalamiento y transferencia de tecnologías continúan siendo limitados, al igual que el desarrollo de las ventajas comparativas dinámicas, basadas en recursos humanos altamente calificados, en la innovación en todas sus acepciones y en infraestructura. Las ventanas que se abren con el alza del precio del petróleo pueden representar sólo una ventaja temporal y fácilmente erosionable. En este sentido, el escenario propuesto puede servir como el detonador para echar a andar las capacidades locales, que permitan competir en el mediano y largo plazos a los países de CAM-RD, sobre la base de un mayor valor agregado y no de bajos costos, como ya se probó en el pasado reciente.

Bibliografía

- Banco de México (2010), “Estadísticas: Balanza de pagos, información en línea” (www.banxico.org.mx), consultado en agosto de 2010.
- Banco Mundial (2010), “Connecting to compete. Trade logistics in the global economy”, Washington, D. C.
- CEPAL (2009), *Enfrentando la crisis. Istmo Centroamericano y República Dominicana: Evolución económica en 2008 y perspectivas para 2009 (Evaluación final)*, México, CEPAL.
- Financial Times (2008), “Finding better ways to deliver the goods”, octubre.
- Gosier, Robert, David Simchi-Levi, Jonathan Wright y Brooks A. Bentz (2008), “Past the tipping point. Record oil prices require new supply chain strategies to enable future high performance”, accesible en <www.accenture.com>.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2000), “The impact of higher oil prices on the global economy”, documento de trabajo, diciembre.
- Padilla-Pérez, Ramón y René A. Hernández (2010), “Upgrading and competitiveness within the export manufacturing industry in Central America, Mexico, and the Dominican Republic”, *Latin American Business Review*, vol. 11, N° 1, págs. 19-44.
- Padilla-Pérez, Ramón, y Jorge Mario Martínez Piva (2009), “Export growth, foreign direct investment and technological capability building under the maquila model: Winding roads, few intersections”, *Science and Public Policy* 36, N° 4, págs. 301-315.
- Padilla-Pérez, Ramón, y Jorge Mario Martínez Piva (2007), “Apertura comercial y cambio tecnológico en el Istmo Centroamericano”, *Serie Estudios y Perspectivas, N° 81*, México, CEPAL.

- Padilla-Pérez, Ramón, Martha Cordero, René Hernández e Indira Romero (2008), “Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y República Dominicana: Una perspectiva regional y sectorial”, *Serie Estudios y Perspectivas*, N° 95, México, CEPAL.
- Rubin, Jeff (2009), “Why your world is about to get a whole lot smaller”, Random House, Estados Unidos.
- Urzúa, C. y C. Guerrero (2007), *Efectos de los choques petroleros sobre las economías de Centroamérica y la República Dominicana* (LC/MEX/L.802), CEPAL.



Serie

SEDE
SUBREGIONAL
DE LA CEPAL EN
MÉXICO

C E P A L

estudios y perspectivas

Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

www.cepal.org/publicaciones

www.cepal.org/mexico

124. Efectos del alza del precio del petróleo en la competitividad de las exportaciones manufactureras de Centroamérica, México y la República Dominicana, Carlos Guerrero de Lizardi y Ramón Padilla Pérez (LC/L.3305-P (LC/MEX/L.1001/Rev.1)), N° de venta S.11.II.G.48, 2011.
123. Cambio climático y retos para el sector turismo de Centroamérica, Claudia Schatan, Mauricio Montiel e Indira Romero (LC/L.3275-P (LC/MEX/L.952/Rev.2)), N° de venta S.10.II.G.80, 2010.
123. *Climate change and challenges for tourism in Central America*, Claudia Schatan, Mauricio Montiel and Indira Romero, (LC/L.3275-P (LC/MEX/L.952/Rev.2)), Sales Number E.10.II.G.80, 2010.
122. La industria cinematográfica en México y su participación en la cadena global de valor, Jorge Mario Martínez-Piva, Ramón Padilla, Claudia Schatan y Verónica Vega (LC/L.3274-P (LC/MEX/L.981)) N° de venta S.10.II.G.79, 2010.
121. Regulación y competencia en el mercado de medicamentos: experiencias relevantes para América Latina, Elías Mizrahi Alvo (LC/L.3268-P (LC/MEX/L.945)) N° de venta S.10.II.G.74, 2010
120. Las condiciones de competencia en las principales rutas de aerolíneas nacionales e internacionales, y los mercados domésticos en cada país del Istmo Centroamericano, Mario Cuevas (LC/L.3178-P (LC/MEX/L.948)) N° de venta S.09.II.G.153, 2009.
119. *Trade and economic growth: A Latin American perspective on rhetoric and reality*, Juan Carlos Moreno-Brid y Esteban Pérez Caldentey (LC/L.3179-P (LC/MEX/L.945)) N° de venta E.09.II.G.151, 2009.
118. Determinantes económicos del salario mínimo en países pequeños y abiertos: una aplicación para Centroamérica, Carlos Guerrero de Lizardi (LC/L.3173-P (LC/MEX/L.943)) N° de venta S.09.II.G.147, 2009.
117. *Economic impact of disasters: Evidence from DALA assessments by ECLAC in Latin America and the Caribbean* (LC/L.3172-P (LC/MEX/L.941)) N° de venta E.09.II.G.146, 2009.
116. La industria microfinanciera en el Istmo Centroamericano y México: la evolución del mercado microcredito, el alcance y el desempeño de sus instituciones microfinancieras, Rodolfo Minzer (LC/L.3167-P (LC/MEX/L.936)) N° de venta S.09.II.G.140, 2009.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Biblioteca de la Sede Subregional de la CEPAL en México, Presidente Masaryk No. 29 – 4° piso, C. P. 11570 México, D. F., México, Fax (52) 55-31-11-51, biblioteca.mexico@cepal.org.

Nombre:

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax: E.mail: