FOCUS · América Latina, ¿víctima del giro proteccionista de EE. UU.?

La nueva política estadounidense tiene uno de sus estandartes en el lema *America First* que, en el ámbito del comercio internacional, se traduce en un objetivo explícito de reducir lo que se consideran, bajo la perspectiva de la Administración norteamericana, déficits comerciales excesivos. A fin de alcanzar este objetivo, EE. UU. está optando por reevaluar su política de acuerdos comerciales multilaterales. Por ejemplo, en agosto se iniciaron las negociaciones de revisión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por sus siglas en inglés). Además, no se descarta que acabe utilizando una segunda vía, la imposición unilateral de aranceles sobre las importaciones de ciertos países (como el caso reciente con los aviones de Canadá). Aunque el escenario central de CaixaBank Research consiste en que las negociaciones del NAFTA tomen formas constructivas y se opte por un reequilibrio parcial, no radical, de las relaciones de EE. UU. con México (y Canadá), y que se encuentren vías de conciliación con China y Europa, es relevante plantearse las consecuencias para América Latina si dicho revisionismo toma las formas más proteccionistas. No en vano, EE. UU. es el socio comercial de referencia en la región: en la mayoría de países latinoamericanos es el primero o segundo mercado de destino de sus exportaciones.

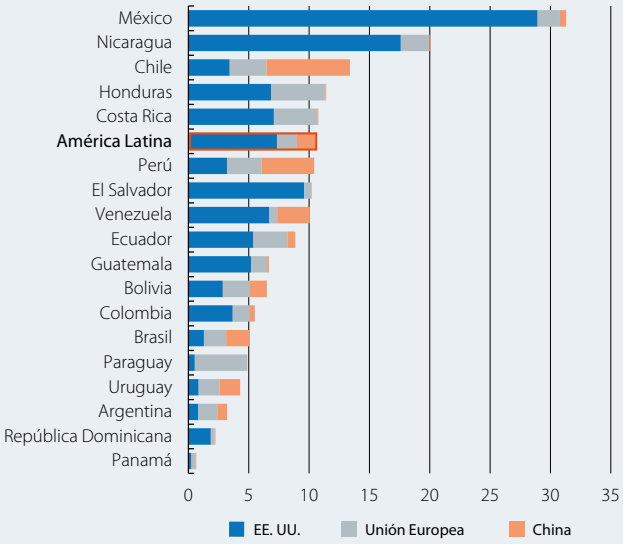
Del estudio de los datos se constata, de entrada, que el desequilibrio comercial estadounidense con la región está concentrado: EE. UU. únicamente mantiene déficits comerciales con México, Venezuela, Nicaragua, Ecuador, Colombia y Bolivia. Y solo es elevado en los casos de México y, a distancia, Venezuela. Asimismo cabe señalar que la exposición comercial directa solo es muy elevada en México: EE. UU. es el destino del 82% de las exportaciones mexicanas, que representan un 29% de su PIB. A cierta distancia se encuentran los países de Centroamérica y, en el resto de la región, la importancia de las exportaciones a EE. UU. es sensiblemente menor y están por debajo del 6% del PIB en todos los casos.

Siendo la exposición directa reducida, ¿podría darse el caso de que indirectamente (es decir, a través del canal del comercio con otros países terceros) las economías latinoamericanas pudiesen verse afectadas por un giro proteccionista estadounidense? Los datos sugieren que, por lo que se refiere a los flujos intrarregionales, solo en el caso de los países de América Central, que dirigen del orden del 20% de sus exportaciones totales a México y a otros países centroamericanos, se da esta exposición indirecta a EE. UU.

El canal indirecto, cuando se consideran otros destinos geográficos fuera de la región, tampoco parece revestir una intensidad elevada. Algunos países mantienen relaciones comerciales muy estrechas con China (que por sí sola genera casi la mitad del déficit comercial estadounidense) y la UE (20% del déficit comercial de EE. UU.). Este es el caso de Chile, cuyas exportaciones a China y a la UE sumadas representan un 10% de su PIB. Sin embargo, el impacto de un giro proteccionista sobre la economía chilena solo sería significativo si dicho giro fuera de tal magnitud que acabase afectando el crecimiento económico en Europa o China. Un escenario que, a día de hoy, parece muy poco probable.

América Latina: exportaciones a EE. UU., UE y China

(% del PIB)



Fuente: *CaixaBank Research, a partir de datos de Thomson Reuters Datastream y del FMI.*

América Latina: composición de las exportaciones

(Porcentaje sobre el total de exportaciones, 2016)

	Agricultura	Combustibles	Minería	Industrial
Argentina	65,8	3,5	5,6	25,1
Brasil	40,4	7,3	16,0	36,3
Chile	35,8	0,7	49,9	13,5
Colombia	23,2	47,5	1,2	28,2
México	8,4	5,0	1,2	85,4
Perú	21,8	6,0	58,8	13,4
América Latina *	**23,5**	**12,1**	**11,6**	**54,8**

Nota: ** Media ponderada.*
Fuente: *CaixaBank Research, a partir de datos del IIF.*