

Competencia y competitividad de las exportaciones de México y China en el mercado estadounidense: nueva evidencia

COMPETITION AND COMPETITIVENESS BETWEEN MEXICAN AND CHINESE EXPORTS TO THE UNITED STATES MARKET: NEW EVIDENCE

Carlos Gómez Chiñas¹
Juan González García²

Resumen

En este escrito se analiza *grosso modo* la evolución y estructura de las exportaciones de México y China hacia el mercado de Estados Unidos en las últimas dos décadas, destacando el hecho de que China se convirtió en el principal proveedor de importaciones de dicho país, desplazando a México del segundo lugar que logró alcanzar entre 2000 y 2002. La finalidad de este análisis es encontrar los sectores y productos que constituyen la base del desplazamiento global de México por China desde 2003 del mercado estadounidense. Este desplazamiento se ha registrado sin que China cuente con un tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos, a diferencia de México que sí lo tiene desde 1994. Lo anterior nos permite afirmar que la base del éxito

Artículo recibido el 02 de marzo de 2016 y dictaminado el 08 de junio de 2016.

1. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, Departamento de Economía. Av. San Pablo Xalpa 180, Azcapotzalco, Reynosa Tamaulipas, 02200, Ciudad de México, México. Correo electrónico: cgom@correo_azc.uam.mx
2. Universidad de Colima, Facultad de Economía-CUEICP. Av. Universidad 333, Las Viboras, 28040, Colima, Colima, México. Correo electrónico: juangg_70@hotmail.com

exportador se debe a sus ventajas comparativas reveladas, que son las que expresan mejor la dinámica cambiante del comercio internacional, imperante actualmente en el mundo.

Empleamos el índice de especialización de Balassa para comprobar nuestras hipótesis en torno al desplazamiento de México por China, pero concluimos que no obstante dicho desplazamiento por parte de China a partir de 2001 en algunos sectores y de 2003 como país proveedor principal en el mercado estadounidense, México ha logrado disminuir la desventaja que presenta ante China en los últimos años y que esta tendencia podría continuar hacia finales de la presente década; situación que en el corto plazo le haría recuperar su participación en el mercado estadounidense.

Palabras clave: desplazamiento comercial, sectores económicos, ventajas comparativas, mercado, exportaciones.

Abstract

The following text analyzes *gross modo* the evolution and structure of Mexican and Chinese exports to the United States' market during the last two decades, with special attention paid to the fact that China became the principal provider of exports to the United States market. Resulting in Mexico being displaced from the second place it had achieved during the period 2000-2002. The objective of this investigation is to discover which sectors and products are involved in said displacement of Mexico by China. In addition, this took place even though China has no free trade agreement with the United States, as in the case of Mexico, that has one since 1994. This situation allows us to conclude that China's success is due to certain visible comparative advantages, which have reacted more favorably to the dynamic changes that are taking place in international trade at this moment throughout the world.

We have used Balassa's Specialization Index in order to prove our hypothesis in relation to Mexico's displacement by China, but also show, at the same time, that despite China's gains from 2001 on in certain sectors and its position as the most important supplier to the United States' market since 2003. Mexico has managed to lessen that disadvantage during the last few years, and that this tendency could continue until the end of the present decade; a situation that in the short term will result in its recuperation as far as participation in the United States' market is concerned.

Keywords: commercial displacement, economic sectors, revealed comparative advantages, market, exports.

Introducción

La economía y el comercio mundial están intrínsecamente relacionados. A mayor o menor crecimiento económico, mayor o menor tasa de crecimiento del comercio mundial. La economía es una actividad dinámica que se fundamenta en el cambio constante de los bienes y servicios mediados por la tecnología y la innovación. Estas últimas explican el dinamismo sin igual que ha experimentado el comercio mundial en las dos últimas décadas (OMC, 2016).

Los países que registran altas tasas de crecimiento económico por lo general experimentan altas tasas de crecimiento en el comercio externo. Esta relación directa opera tanto entre países desarrollados como subdesarrollados. En algunos países se constata de manera incluso desproporcionada, es decir su tasa de crecimiento del comercio internacional es mayor a la de su producto, mientras que en otros casos es menor, pero nunca negativa.

China es un ejemplo del primer caso. Su alta y sostenida tasa de crecimiento del producto ha sido superada por la tasa de crecimiento del comercio internacional, llevándola a convertirse en la principal potencia exportadora del mundo a partir de 2013. Esta conversión obviamente se asocia a un conjunto de factores, dentro de los que están: factores institucionales, de ventajas comparativas reveladas, investigación y desarrollo, políticas de ciencia y tecnología, comerciales, de financiamiento al comercio y, obviamente, de políticas industriales selectivas (Lin, 2011).

El surgimiento de China como potencia comercial se ha sostenido desde dentro del país y desde fuera, con la participación de la comunidad internacional y la apertura de los mercados para el ingreso de los productos elaborados desde China, como es el caso de Estados Unidos, quien luego del ingreso de China a la OMC intensificó sus relaciones con este país (Lardy, 2010; Lin, Ding e Im, 2010).

La apertura de las economías a los productos hechos en China es un factor que explica gran parte del éxito chino, y esta apertura se debe a diversas causas: precios competitivos de los bienes, tratos preferenciales, comercio intrafirma, calidad de los productos, tipo de productos y costo de producción de los mismos, así como la reforma institucional continua de dicho país (Lardy, 2010).

Éstos y otros factores, junto con los internos de China, se han combinado para permitirle penetrar en prácticamente todos los mercados del mundo y más aún competir y desplazar a diversos países de sus mercados tradicionales de exportación, debido a la competitividad de sus productos y a la competencia desigual que varios Estados perciben tener ante China, explicada por los bajos costos salariales que imperaron durante décadas en dicho país, así como por las ventajas fiscales y administrativas que otorgaba a las empresas internacionales (Womack, 2013).

En el anterior sentido México es uno más de los países que ha sido desplazado de diversos mercados de exportación por China, sobre todo de su más importante mercado de exportación como es el mercado de Estados Unidos, debido a estos factores y a que los productos mexicanos se vieron superados en precio, calidad y cantidad por los chinos, haciéndole perder participación en dicho mercado. No obstante, dicho desplazamiento ha tendido a reducirse en los últimos años, surgiendo incluso la posibilidad de su reversión, así sea gradual.

En este artículo daremos respuesta a las preguntas siguientes: ¿Desde cuándo inició el desplazamiento de México por China del mercado estadounidense? ¿A qué factores se debió? ¿En qué sectores y productos fue más agudo? ¿Cuál es la tendencia reciente del desplazamiento? ¿Qué rol cumplen las ventajas comparativas reveladas para explicar la competencia mexicana y china en el mercado estadounidense?

El objetivo de este trabajo es realizar un análisis comparativo de la evolución de las exportaciones chinas y mexicanas hacia Estados Unidos, para determinar si la recuperación reciente de México en el mercado estadounidense podría ser sostenible y saber si se debe a cambios en el grado y nivel de competencia entre los productos de ambos países, o a otros factores.

Surgimiento de China como potencia exportadora

En la segunda década (2010-2019) del siglo XXI la economía internacional registra un crecimiento económico de vaivén, particularmente en los últimos años a partir de la crisis internacional de 2009. Esto significa que los países no han podido salir del todo de dicha crisis y que las estrategias y medidas aplicadas por ellos para paliar sus efectos se han agudizado, sobre todo en los dos últimos años (FMI, 2015).

A políticas fiscales y monetarias expansivas han seguido políticas restrictivas y aprehensivas y/o comprehensivas para aminorar los efectos de la recesión económica internacional. Paralelamente los países han fortalecido su orientación hacia el exterior, en tanto visto como motor del crecimiento económico (OCDE, 2015). Incluso muchos países han acelerado la firma y puesta en marcha de acuerdos de libre comercio, acuerdos arancelarios y acuerdos regionales de integración (Dent, 2013).

El mayor ejemplo lo constituye el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TTP), firmado en octubre de 2015 en Estados Unidos y sometido a ratificación por los congresos nacionales o cámaras de senadores de los 12 países involucrados, entre ellos México. Este acuerdo entraría en vigor en enero de 2018, esto es, si todos los firmantes lo ratifican.

El libre comercio ha favorecido a los países que han generado una base exportadora o que han orientado sus modelos de desarrollo económico hacia los mercados internacionales de mercancías y servicios.

Destacan los casos de los países del noreste asiático, particularmente el caso de China, país que en menos de cuatro décadas pasó de representar el 1.8% del comercio mundial en 1980 a 12.7% en 2015, multiplicando por siete su participación en el mercado mundial de exportaciones.³ Lo anterior confirmó el surgimiento de China como uno de los jugadores más importantes en la economía mundial, y especialmente su rol en el comercio mundial de bienes ha sido sin duda uno de los hechos más relevantes en las relaciones económicas internacionales del presente siglo XXI.

En efecto, en 2000 China ya era el séptimo mayor exportador mundial de mercancías con una participación del 3.9% de las exportaciones mundiales y el octavo importador con 3.4% del total mundial. Para 2009 se convirtió en el primer exportador del planeta con el 9.6% del total mundial. En ese mismo año China se transformó también en el segundo mayor importador, con 7.9% del total mundial.

En un periodo mayor de tiempo, también se constata su éxito exportador. Tan sólo entre 1990 y 2014 la tasa de crecimiento del comercio exterior neto fue del 16.9% cuando pasó en millones de dólares corrientes de \$115,436 millones de dólares a \$4'303,175 billones de dólares en 2014 (Morrison, 2015; CAC, 2015).

3. Cifras tomadas de OMC, *Estadísticas del comercio internacional*, varios años. https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its_s.htm

El dinamismo comercial internacional de China se ha dado no obstante que el comercio internacional como un todo ha registrado también una disminución similar a la de la producción mundial, con tasas de entre 2 y 3% entre 2012 y 2014 o peor aún, de 1.5% en 2015. Estas menores tasas de crecimiento económico y del comercio internacional en la actualidad afectan más a los países subdesarrollados, contrariamente a los tres primeros años de la postcrisis 2009-2011, cuando éstos fueron los de mayor crecimiento económico y dinamismo comercial. Sobre todo a los países exportadores de bienes primarios e hidrocarburos (CEPAL, 2015).

A esta tendencia no ha escapado prácticamente ningún país, incluido China, que en 2010 logró un crecimiento económico del PIB de 10.4% y que a la postre ha sido el último año de un crecimiento de dos dígitos. A partir de ese año y hasta 2015 su crecimiento económico, aunque alto, sólo fue de 6.9% en dicho año (BSS, 2015).

Si bien China, al igual que el resto del mundo, registra una disminución en su dinamismo económico, su presencia en el comercio internacional se mantiene. En efecto, desde que en la década de 1990 su modelo de crecimiento económico despegó, liderado por las exportaciones, este país no deja de incrementar su presencia en el mundo a pesar de la actual recesión económica internacional. De hecho, con su ingreso a la OMC en 2001 aumentó aún más su inserción en los flujos de comercio internacional, haciéndola ver como una nueva potencia exportadora (Subasi y Dural, 2015).

La transformación exportadora de China ha desplazado a diversos países del flujo comercial, al especializarse inicialmente en la producción de bienes de bajo contenido de capital e intensivos en mano de obra (1980-1995); de manera posterior, en bienes de nivel medio manufacturero (1996-2010) y actualmente está transitando hacia la producción de bienes de alto contenido tecnológico y de conocimiento (Morrison, 2015).

El éxito de China como potencia exportadora y su creciente importancia en el principal mercado mundial, como lo es el estadounidense, ha afectado negativamente el comercio exterior de países como México, con exportaciones altamente concentradas en Estados Unidos y con una estructura exportadora similar a la de China. Aunque a partir de la crisis financiera de 2009 se han observado ciertos signos de recuperación en las exportaciones mexicanas dirigidas a dicho mercado.

Los hechos estilizados

Después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA, por sus siglas en inglés) en 1994, las exportaciones de México a Estados Unidos se incrementaron significativamente. A partir de 1994 México fue el tercer país destino de las exportaciones de Estados Unidos, sólo detrás de Canadá y Japón; en 2001 y 2002 México fue el segundo socio comercial de Estados Unidos, desplazando a Japón (cuadro 1).

Cuadro 1
Estados Unidos: Comercio de Bienes por economías (participación %)

País	<i>Exportaciones</i>															
	1994	1995	2000	2001	2002	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Canadá	22.75	21.6	22.6	22.4	23.2	23.4	23.4	22.2	21.4	20.3	19.4	19.5	19	18.9	19	19.3
UE	n.d.	21.1	21.5	21.8	20.8	20.8	20.6	20.6	21.3	21.1	20.9	18.8	18.2	17.2	16.7	17.1
México	10.11	7.9	14.3	13.9	14.1	13.5	13.3	12.9	11.7	11.7	12.2	12.8	13.3	14	14.3	14.8
Japón	10.64	11	8.4	7.9	7.4	7.2	6.1	5.7	5.4	5.1	4.8	4.7	4.5	4.5	4.1	4.1
China	1.85	2	2.1	2.6	3.2	3.9	4.6	5.3	5.6	5.4	6.6	7.2	7	7.2	7.7	7.6
Corea	3.58	4.3	3.6	3	3.3	3.3	3.1	3.1	3	2.7	2.7	3	2.9	2.7	2.6	2.7
<i>Importaciones</i>																
País	1994	1995	2000	2001	2002	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Canadá	19.2	19.2	18.5	18.7	17.3	17.5	16.8	16	15.7	15.6	14.2	14	14.1	14	14.5	14.4
UE	n.d.	17.7	18.6	19.2	19.3	19.3	18.3	17.7	18.1	17.4	17.9	16.2	16.6	16.7	17	17.3
México	7.4	8.1	10.9	11.3	11.3	10.7	10	10.4	10.6	10.1	11.1	11.7	11.7	12	12.2	12.2
Japón	17.82	16.5	12	11	10.4	9.3	8.2	7.9	7.4	6.6	6.1	6.1	5.8	6.4	6.1	5.6
China	5.8	6.3	8.6	9.3	11.1	12.5	15	15.9	16.8	16.4	19.3	18.5	18.4	19	19.8	19.3
Corea	2.94	3.2	3.3	3.1	3.1	2.9	2.6	2.5	2.4	2.3	2.5	2.5	2.6	2.6	2.8	2.9

Fuente: OMC, Estadísticas del Comercio Internacional, varios años.

Estados Unidos ha sido tradicionalmente el principal socio comercial de México. Las exportaciones estadounidenses a México se aceleraron a partir de la puesta en marcha del TLCAN, aumentando de 41.6 miles de millones de dólares en 1993 a 226.2 miles de millones de dólares en 2013, un incremento de 444%. Por su parte, las importaciones estadounidenses desde México aumentaron de 39.9 miles de millones de dólares en 1993 a 280.5 miles de

millones de dólares en 2013, un incremento de 603%. En 1993 México tenía un déficit comercial con Estados Unidos de 1.7 miles de millones de dólares.

A partir de 1995 dicho déficit se convirtió en un superávit permanente. En 2012 dicho superávit fue de 61.4 miles de millones de dólares. En 2013 disminuyó a 54.3 miles de millones de dólares (Villarreal y Fergusson, 2014: 14). El TLCAN fue y ha sido el detonante de este *boom* exportador mexicano hacia Estados Unidos, no obstante los debates que se registran en México sobre sus beneficios (Ibarra, 2014; Esquivel, 2014).

Lo desconcertante para México es que a partir de 2003 China lo desplazó del segundo lugar como proveedor de Estados Unidos, sin que mediara un acuerdo de libre comercio (ACL) entre ambos países. Obviamente las razones del desplazamiento de México no se deben buscar en la existencia o no de un ALC entre ambos países, sino en las causas del crecimiento competitivo de las exportaciones chinas, en general hacia el mundo y en particular hacia el mercado de Norteamérica y al estadounidense, en tanto que es el mercado más importante a nivel global y regional, en el que China ya mantenía presencia desde la década de los ochenta (Hernández, 2006; Jinjing y Zheng, 2015).

Empecemos pues a analizar el papel desempeñado por China y México como proveedores de las importaciones de manufacturas de Estados Unidos. En el cuadro 2 se observa que México perdió participación en el mercado estadounidense como proveedor de manufacturas, ya que pasó de representar el origen de 12% de las importaciones manufactureras de Estados Unidos en 2001 a ser el origen de sólo 10.2% en dichas importaciones en 2005.

A partir de entonces se presenta una tendencia ascendente, si bien con altibajos, de tal forma que en 2014 ya fue el origen de 13.2% de las importaciones de manufacturas de Estados Unidos. México, entonces, ha recuperado competitividad como proveedor de las importaciones de manufacturas de Estados Unidos.

Por su parte, China representó el origen de 11.6% de las importaciones de manufacturas de Estados Unidos en 2001; aumentó de manera sostenida dicha participación para alcanzar un máximo de 27% en 2010. A partir de entonces ha permanecido prácticamente estancada la participación de China como proveedor de las importaciones de manufacturas de Estados Unidos. Del cuadro 2 también se puede concluir que los grandes perdedores han sido Japón y Canadá, y no México.

Cuadro 2
Principales proveedores de las importaciones de manufacturas
de los Estados Unidos (Millones de dólares y porcentajes)

	<i>China</i>	%	<i>UE</i>	%	<i>México</i>	%	<i>Canadá</i>	%	<i>Japón</i>	%
2014	470000	26.8	352000	20.1	229904.8	13.12	174268	9.95	131000	7.5
2013	427453	25.9	321000	19.5	214033	12.9	169842	10.3	133064	8.1
2012	429182	26.5	313617	19.4	201608	12.5	160005	9.9	143536	8.9
2011	402741	26.4	300048	19.7	183375	12.0	151647	10	126440	8.3
2010	369510	27.0	261527	19.1	167288	12.2	138814	10.1	117480	8.6
2009	297997	26.6	228964	20.4	127102	11.3	114126	10.2	93372	8.3
2008	340481	24.0	297611	21.0	149822	10.6	159647	11.3	136847	9.7
2007	326972	23.2	292461	20.8	153881	10.9	173115	12.3	141739	10.1
2006	293467	21.7	272630	20.2	143828	10.7	171725	12.7	144797	10.7
2005	250091	20.2	257392	20.8	126712	10.2	170264	13.7	135844	11.0
2004	202543	17.9	240761	21.2	120192	10.6	158256	14.0	127920	11.3
2003	157478	15.9	210462	21.3	108695	11.0	140689	14.2	116263	11.7
2002	128924	13.8	194529	20.8	109656	11.7	137471	14.7	119603	12.8
2001	105418	11.6	189623	20.9	108412	12.0	139612	15.4	124010	13.7

Fuente: Elaboración propia con base en OMC, Estadísticas del Comercio Internacional, varios años y <http://censtats.census.gov/cgi-bin/sitc/sitcCty.pl>

A continuación se analiza la evolución de la estructura de las importaciones de Estados Unidos tanto desde China como desde México. En el cuadro 3 se presenta la composición de las importaciones estadounidenses desde China en términos porcentuales. Se observa en dicho cuadro que las secciones 1 (bebidas y tabaco), 2 (materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles), 3 (combustibles y lubricantes minerales) y 4 (aceites, grasa y ceras de origen animal y vegetal) son las que menos participación tienen en las exportaciones chinas a Estados Unidos, inferiores al 1% en todos los casos.

Le siguen, en orden ascendente, las secciones: 9 (mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI), la 0 (productos alimenticios y animales vivos) y la 5 (productos químicos), todas con una participación entre 1 y 4%. Las de mayor participación son la 7 (maquinaria y equipo de transporte) con una participación de 52.13% en 2014, la 8 (artículos manufacturados diversos) con una participación de 30.4% en las exportaciones chinas a Estados Unidos en dicho año y la 6 (artículos manufacturados clasificados principalmente según el material) que en 2014 tuvo una participación de 11.26% en las exportaciones chinas dirigidas a Estados Unidos, siendo la sección 7 la de mayor crecimiento en el periodo. Se concluye del cuadro 3 que

las exportaciones chinas a Estados Unidos están relativamente concentradas, ya que sólo tres secciones constituyen más del 90% de dichas exportaciones.

Cuadro 3
Estados Unidos: Importaciones desde China (porcentajes)

	2005	2008	2010	2012	2014
Productos alimenticios y animales vivos	1.17	1.46	1.33	1.39	1.24
Bebidas y tabaco	0.01	0.01	0.01	0.02	0.01
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	0.60	0.55	0.42	0.49	0.46
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0.42	0.61	0.13	0.07	0.09
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Productos químicos y conexos, NCOP	2.16	3.22	2.94	3.34	3.45
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	12.01	13.36	10.33	10.76	11.26
Maquinaria y equipo de transporte	43.63	43.92	49.47	51.51	52.13
Artículos manufacturados diversos	38.87	35.68	34.28	31.36	30.38
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI	1.11	1.17	1.07	1.04	0.96

Fuente: Naciones Unidas, Base de datos COMTRADE, <http://comtrade.un.org/data/>

En el cuadro 4 se muestran los datos de la composición de las importaciones de Estados Unidos procedentes de México. Cinco secciones muestran participaciones inferiores al 5% en 2014: la 1 (bebidas y tabaco), la 2 (materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles), la 4 (aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal), la 5 (productos químicos) y la 9 (mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI). Dos secciones más alcanzan participaciones entre 5 y 10%: la 0 (productos alimenticios y animales vivos) y la 6 (artículos manufacturados clasificados principalmente según el material). Tres secciones alcanzan participaciones entre 10 y 20%: la 3 (combustibles y lubricantes minerales), la 8 (artículos manufacturados diversos) y la 7 (maquinaria y equipo de transporte). En conjunto, estas tres secciones representaron el 79.6% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos.

Las exportaciones mexicanas a Estados Unidos están más diversificadas que las chinas al mismo destino. Las exportaciones chinas son en su mayoría manufacturas, mientras que en el caso de México, aunque también prevalecen

las manufacturas, los combustibles y lubricantes minerales representan más del 10% de las exportaciones hacia Estados Unidos.

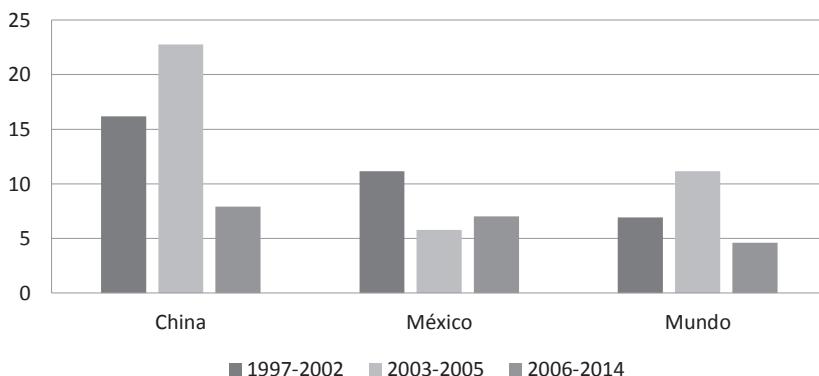
Cuadro 4
Estados Unidos: Importaciones desde México (porcentajes)

	2005	2008	2010	2012	2014
Productos alimenticios y animales vivos	4.21	4.41	5.13	5.18	5.64
Bebidas y tabaco	1.26	1.18	1.14	1.06	1.39
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	0.73	0.74	0.63	0.59	0.59
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	15.41	19.49	14.60	14.35	10.29
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0.03	0.04	0.02	0.03	0.03
Productos químicos y conexos, NCOP	1.95	1.85	1.74	1.85	2.09
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	8.14	7.41	6.44	7.13	6.79
Maquinaria y equipo de transporte	51.57	51.17	55.75	55.43	58.79
Artículos manufacturados diversos	12.73	9.57	9.71	9.79	10.51
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI	3.97	4.12	4.84	4.61	3.88

Fuente: Naciones Unidas, Base de datos COMTRADE, <http://comtrade.un.org/data/>

Por último, veamos ahora la evolución de las importaciones de Estados Unidos desde China, México y el mundo, la cual se muestra en la gráfica 1. Se consideran tres subperiodos: 1997-2002, 2003-2005 y 2006-2014. Se observa que en todos los subperiodos las importaciones de Estados Unidos procedentes de México crecen menos rápidamente que las procedentes de China. Sin embargo, en los subperiodos 1997-2002 y 2006-2014 las importaciones estadounidenses procedentes de México crecen más rápido que sus importaciones totales. Es decir, sólo en el subperiodo 2003-2005 las exportaciones mexicanas al mercado de Estados Unidos registran una pérdida de competitividad.

Gráfica 1
Tasas de crecimiento de las importaciones
de EU desde China, México y el Mundo



Fuente: Elaboración propia con datos de <http://censtats.census.gov/cgi-bin/sitc/sitcCty.pl>

Algunas ideas básicas sobre competencia y competitividad

Empecemos con la noción de competencia. De acuerdo con George Stigler (1974):

En la vida económica la competencia no es una meta: es una forma de organización de la vida económica destinada a alcanzar una meta. El papel económico de la competencia es el de disciplinar a los diferentes participantes en la vida económica para que suministren bienes y servicios de calidad y a bajo precio.

Se puede decir, entonces, que la competencia es el mecanismo más eficaz para regular los procesos de mercado, que ofrece a las empresas libertad económica y las incentiva a aumentar su competitividad (Melnik y Yaskal, 2013).

Por otro lado, la competitividad implica la habilidad de una empresa para enfrentar la competencia de una manera sostenible. Cuando la competitividad es global se tiene la condición adicional de que la empresa es capaz de hacer frente a la competencia fuera del mercado doméstico. La competitividad, para ser sostenible, tendrá que probarse en un entorno de competencia (Augustine, 2009).

La competitividad, la productividad, el crecimiento están todos vinculados a la competencia en los mercados. La competencia en los mercados implica, en general, que hay rivalidad entre los participantes, hay libre entrada y salida. Esto es, que entrar y salir es poco costoso. Además, ninguna firma o grupo de firmas es capaz de influir el mercado por sí misma (Augustine, 2009).

Dentro de la literatura no existe una definición universal de competitividad, ya que existen muchos debates sobre este concepto. Algunos autores señalan que el concepto de competitividad sólo tiene sentido cuando se hace referencia a la competitividad de las empresas. En esta perspectiva, las que son competitivas o no son las empresas. Krugman (1994) incluso la califica como una obsesión peligrosa, mientras que otros, como Porter (1990), consideran que la escasa atención prestada a una noción más amplia de competitividad nacional ha sido una falla evidente de la investigación y la política económica. Este autor dice que el único concepto significativo de competitividad a nivel nacional es la productividad.

El concepto de competitividad tiene un significado preciso cuando nos referimos a la competitividad de firmas en industrias específicas o de países en los mercados internacionales, y en ese contexto hay políticas que podrían afectar la competitividad y de esta manera al bienestar. Los cambios en los indicadores de competitividad tales como los costos o precios relativos se reflejarían en resultados como el crecimiento de las exportaciones, participación en el mercado o en algunos casos en la balanza comercial o el empleo en los sectores comerciables.

El significado económico del término competitividad se puede analizar desde dos enfoques: macroeconómico y microeconómico. Desde una perspectiva macroeconómica, la competitividad se puede definir como la habilidad de una economía, en un régimen de libre mercado, para producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales al mismo tiempo que mantiene o mejora los niveles de ingreso real de los ciudadanos (Comisión Presidencial de Estados Unidos sobre Competitividad Industrial,

México es uno más de los países que ha sido desplazado de diversos mercados de exportación por China, sobre todo de su más importante mercado de exportación como lo es el mercado estadounidense

citada por Ezeala-Harrison, 1999: 50). Según esta definición, la competitividad redundará en un mayor crecimiento económico. Así, los países más competitivos son los que crecen más rápidamente.

Por su parte, en línea con lo señalado por Michael Porter, el *Reporte de competitividad global* del Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés) define la competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determina el nivel de productividad de un país. De manera similar, el *World Competitiveness Yearbook* del Institute for Management Development (IMD) define la competitividad como la forma en que una economía maneja la totalidad de sus recursos y competencias para incrementar la prosperidad de su población (citado por Atkinson, 2013: 2).

El indicador más utilizado para analizar la competitividad desde un punto de vista macroeconómico es el tipo de cambio efectivo real, que recoge los impactos de la evolución de precios y tipo de cambio. Ya que este indicador compara implícitamente el tipo de cambio nominal con la tasa de la paridad del poder de compra, mide el grado de desalineación de la moneda basado en el supuesto de la paridad del poder de compra. La subvaluación fortalece y la sobrevaluación reduce la competitividad internacional de los productores domésticos (Siggel, 2006).

Los conceptos microeconómicos y los indicadores de competitividad tienen una base teórica más sólida, ya que se enfocan en las características esenciales de los productores en competencia por participaciones de mercados y beneficios o en la habilidad para exportar. Esta habilidad puede ser medida por el tamaño o el incremento de la participación en el mercado, por el desempeño exportador —que es el utilizado en este trabajo—, por la relación de precios, por la competitividad costo o por indicadores más complejos y multidimensionales. Estos indicadores difieren unos de otros en términos de distintas características, especialmente en términos del número de dimensiones en los que se enfocan (Siggel, 2006).

La medición de las ventajas comerciales

Para medir la especialización interindustrial de los sectores en los que un país tiene ventajas comerciales, se suele recurrir a los índices de ventaja comparativa revelada. Estos indicadores están construidos sobre el supuesto de que las exportaciones expresan ventajas comerciales de un país, mientras que las importaciones revelan carencias o limitaciones.

Cuando se miden los costos en términos de los precios de mercado, nos encontramos con la ventaja competitiva, lo que es lo mismo que la competitividad-costo. La misma medida se convierte en una de ventaja comparativa cuando se usan los precios de equilibrio (Siggel, 2006).

En la literatura empírica se utiliza frecuentemente el índice de Balassa de ventaja comparativa revelada (VCR) para medir la ventaja comparativa. Esta medida refleja el éxito de los países en la exportación en relación con una norma mundial. Las exportaciones pueden ser resultado de los subsidios o de otros incentivos económicos proporcionados; por ejemplo, un tipo de cambio real desalineado. Tales incentivos pueden incrementar la competitividad, pero no la ventaja comparativa. Entonces, los índices de VCR miden la competitividad, más que la ventaja comparativa (Siggel, 2006).

El índice de Balassa

Dado un grupo de países de referencia, el índice de Balassa básicamente compara la participación de esa categoría de producto en las exportaciones del país respecto a la participación de esa categoría de producto en el grupo de referencia. En particular si X_j^i es el valor de las exportaciones del país i de la industria j, X_j^{ref} es el valor de las exportaciones de la industria j para los países de referencia, X^i son las exportaciones totales del país j, y X^{ref} las exportaciones totales del grupo de países de referencia, entonces el índice de Balassa de VCR para la industria j,

$$IB_j^i = \frac{\frac{X_j^i}{X^i}}{\frac{X_j^{ref}}{X^{ref}}} \quad (1)$$

Un valor de $IB_j^i > 1$ sugiere que el país i tiene una ventaja comparativa en la industria j. Mientras mayor sea el valor de IB, mayor será el grado de ventaja comparativa (Gandolfo, 2014).

Sin embargo, el índice de Balassa presenta valores que son asimétricos alrededor de 1 ya que el rango va de 0 a 1 (si un país no está especializado en un sector determinado), mientras que el rango va de 0 a infinito (si un país está especializado en dicho sector). Para obtener valores simétricos se calcula un índice normalizado (Gandolfo, 2014):

(IB-1)/(IB+1)

los rangos van de -1 a +1

La siguiente ecuación presenta el caso particular del índice de Balassa para un mercado específico (Durán y Álvarez, 2011):

$$IB2 = \frac{\frac{M_{ji}^k}{MT_{ji}}}{\frac{M_{jw}^k}{MT_{jw}}} \quad (2)$$

Dónde M son las importaciones,
MT las importaciones totales,
el superíndice k corresponde a los productos,
i el país a comparar, j el mercado específico y w el mundo.
Si el índice toma valores mayores a 1 entonces el país i tiene ventaja comparativa revelada en el mercado de j.

La ecuación 2 fue la que se utilizó en el cálculo de los cuadros 5 y 6. Los datos se obtuvieron de la página de Internet de la Oficina del Censo de Estados Unidos y se utilizó la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) a dos dígitos.

En el cuadro 5 se observa que en 2014 China tuvo ventajas comparativas reveladas en el mercado de Estados Unidos en las secciones 61 (cuero y manufacturas de cuero), 62 (manufacturas de caucho), 63 (manufacturas de corcho y madera), 65 (hilados textiles y telas), 69 (manufacturas metálicas), 74 (maquinaria y equipo industrial general), 75 (máquinas de oficina y procesamiento automático de datos), 76 (aparatos y equipos de telecomunicaciones), 77 (maquinaria eléctrica), 81 (construcciones prefabricadas), 82 (muebles y sus partes), 83 (artículos de viaje), 84 (prendas de vestir y complementos), 85 (calzado), 88 (aparatos fotográficos), 89 (artículos manufacturados misceláneos), 96 (monedas diferentes al oro amonedado, no de curso legal) y 98 (estimación de artículos de importación valorados por debajo de \$251).

Cuadro 5

Indice de especialización de Balassa de China en el mercado de EU

<i>CUCI</i>	<i>Desc</i>	1996	1998	2002	2006	2009	2012	2014
'27'	Abonos en bruto, excepto los del capítulo 56, y minerales en bruto (excepto carbón, petróleo y piedras preciosas)	1.34	1.35	1.07	1.06	0.57	0.76	0.65
'29'	Productos animales y vegetales en bruto, n.e.p.	1.20	1.29	1.10	0.85	0.77	0.60	0.73
'32'	Carbón, coque y briquetas	2.13	1.82	0.85	0.90	0.02	0.05	0.03
'61'	Cuero y manufacturas de cuero, n.e.p., y pieles finas curtidas	0.42	0.40	0.82	1.45	1.47	1.67	1.53
'62'	Manufacturas de caucho, n.e.p.	0.41	0.51	0.73	1.13	1.17	1.11	1.24
'63'	Manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles)	0.91	0.96	1.11	1.30	1.76	1.95	1.80
'65'	Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles, n.e.p., y productos conexos	1.55	1.42	1.42	1.84	1.80	1.98	1.92
'69'	Manufacturas de metales, n.e.p.	1.47	1.58	2.07	2.07	1.95	1.93	1.85
'74'	Maquinaria y equipo industrial en general, n.e.p., y partes y piezas de equipos, n.e.p.	0.60	0.65	0.86	1.00	1.04	1.13	1.09
'75'	Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos	0.84	1.08	1.87	2.98	2.76	3.29	3.17
'76'	Aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido	2.08	2.02	2.03	2.40	2.23	2.75	2.80
'77'	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, n.e.p., y sus partes y piezas eléctricas	0.81	0.95	1.19	1.28	1.33	1.37	1.34
'81'	Edificios prefabricados; artefactos y accesorios sanitarios y para sistemas de conducción de aguas, calefacción y alumbrado	5.93	5.32	4.74	3.42	2.93	3.14	2.87
'82'	Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, cojines y artículos rellenos similares	1.77	2.05	2.86	2.79	2.58	2.43	2.22
'83'	Artículos de viajes, bolsos de mano y otros artículos análogos para contener objetos	6.99	6.15	5.63	4.59	3.95	3.74	3.27

<i>CUCI</i>	<i>Desc</i>	1996	1998	2002	2006	2009	2012	2014
'84'	Artículos de vestir y accesorios	2.31	1.70	1.38	1.86	2.03	2.08	1.90
'85'	Calzado	7.63	7.37	6.08	4.58	3.96	3.79	3.26
'88'	Aparatos, equipos y materiales fotográficos y artículos de óptica, n.e.p., relojes	1.52	1.61	1.51	1.05	1.06	1.17	1.17
'89'	Artículos manufacturados diversos, n.e.p.	4.65	4.25	3.48	2.78	2.51	2.47	2.31
'96'	Monedas (excepto de oro), que no tengan curso legal	0.00	2.69	0.18	0.49	0.15	0.56	1.19
'98'	Estimación de artículos de importación valorado por debajo de \$ 251 y de otros artículos de bajo valor, no exentos de entrada formal	0.67	0.66	0.71	0.83	0.81	1.08	1.01

Fuente: Elaboración propia con base en datos de United States Census Bureau. <http://censtats.census.gov/cgi-bin/sitc/sitcCty.pl>. Consultado el 4 de noviembre de 2015.

En el cuadro 6 se presentan las secciones en las cuales México tuvo ventaja comparativa revelada en el mercado estadounidense en 2014. Fueron las siguientes:

00 (animales vivos), 05 (frutas y verduras), 06 (azúcar, preparados de azúcar y miel), 11 (bebidas), 71 (maquinaria y equipo de generación de energía), 74 (maquinaria y equipo industrial general), 75 (máquinas de oficina y procesamiento automático de datos), 76 (aparatos y equipos de telecomunicaciones), 77 (maquinaria eléctrica), 78 (vehículos de carretera), 81 (construcciones prefabricadas), 82 (muebles y sus partes), 87 (instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control), 97 (oro no monetario) y 98 (estimación de artículos de importación valorados por debajo de \$251).

Cuadro 6

Indice de especialización de Balassa de México en los Estados Unidos

<i>SITC</i>	<i>Desc</i>	1996	1998	2002	2006	2009	2012	2014
'00'	Animales vivos no incluidos en el capítulo 03	0.86	1.17	1.25	1.93	1.72	2.29	1.71
'05'	Frutas y legumbres	2.79	2.76	2.2	2.63	2.69	2.71	2.83
'06'	Azúcares, preparados de azúcar y miel	0.69	0.89	1.31	2.22	2.5	2.27	2.41
'07'	Café, té, cacao, especias y sus preparados	1.41	0.95	0.57	0.57	0.75	0.74	0.58

*Competencia y competitividad de las exportaciones de México y China
en el mercado estadounidense: nueva evidencia*

<i>SITC</i>	<i>Desc</i>	1996	1998	2002	2006	2009	2012	2014
'11'	Bebidas	0.98	1.16	1.44	1.56	1.45	1.31	1.55
'26'	Fibras textiles y sus desperdicios	1.25	0.97	1.34	0.5	0.34	0.28	0.2
'33'	Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	1.09	0.98	1.03	1.06	0.89	0.8	0.74
'68'	Metales no ferrosos	0.55	0.62	0.48	0.54	0.76	1.17	0.8
'69'	Manufacturas de metales, n.e.p.	1.01	0.96	1.04	1.02	0.98	0.93	0.91
'71'	Maquinaria y equipo generadores de energía	1.49	1.34	1.23	1.46	1.18	1.44	1.46
'74'	Maquinaria y equipo industrial en general, n.e.p., y partes y piezas de máquinas	1	1.07	1.21	1.23	1.31	1.31	1.39
'75'	Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos	0.53	0.71	1	0.62	0.76	1.12	1
'76'	Aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido	2.38	2.52	1.93	2.03	2.15	1.67	1.38
'77'	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, n.e.p., y sus partes y piezas eléctricas	1.51	1.67	1.82	2	1.72	1.6	1.65
'78'	Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)	1.5	1.35	1.38	1.49	1.87	1.87	2.12
'81'	Edificios prefabricados; artefactos y accesorios sanitarios y para sistemas de conducción de aguas, calefacción y alumbrado	1.55	1.54	1.43	1.51	1.62	1.45	1.64
'82'	Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, cojines y artículos rellenos similares	1.71	1.64	1.46	1.19	1.01	1.38	1.4
'84'	Prendas de vestir y accesorios	1	1.22	1.03	0.64	0.45	0.38	0.35
'87'	Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control, n.e.p.	1.66	1.72	1.86	1.66	1.74	1.65	1.65
'93'	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas según su naturaleza	1.21	1.12	1.03	1.2	1.11	0.89	0.88
'96'	Monedas (excepto de oro), que no tengan curso legal	4.61	0.11	0.35	0.09	0.06	0.71	0.1
'97'	Oro no monetario (excepto minerales y concentrados de oro)	0.76	0.31	0.26	1.7	3.16	2.6	1.75
'98'	Estimación de artículos de importación valorado por debajo de \$ 251 y de otros artículos de bajo valor, no exentos de entrada formal	1.02	0.99	1.03	1.11	1.1	1.04	1.17

Fuente: Elaboración propia con base en datos de United States Census Bureau. <http://censtats.census.gov/cgi-bin/sitc/sitcCity.pl>. Consultado el 4 de noviembre de 2015.

De los cuadros 5 y 6 se obtiene que tanto China como México tienen ventaja comparativa revelada en la sección 74 (maquinaria y equipo industrial general). En este rubro, México además de que alcanza valores al menos de 1 desde 1996, tiene valores más altos que China de manera persistente. Por otro lado, China alcanzó el valor de 1 en el indicador apenas en 2006.

En la sección 75 (máquinas de oficina y procesamiento automático de datos) China presenta ventaja comparativa revelada desde 1998, mientras que México sólo alcanza al menos valores de 1 en tres años. China tiene una clara ventaja competitiva sobre México en esta sección.

En la sección 76 (aparatos y equipos de telecomunicaciones y de grabación y reproducción de sonido), aunque México y China tienen una ventaja comparativa revelada persistente, México ha venido perdiendo competitividad de manera paulatina y China la ha venido ganando.

En la sección 77 (máquinas, aparatos y artefactos eléctricos, y partes eléctricas) ambos países detentan una ventaja comparativa revelada de manera persistente. Sin embargo, México tiene ventaja competitiva sobre China. Aunque cabe señalar que la tendencia de China es ligeramente ascendente y la de México es ligeramente descendente.

En la sección 81 (construcciones prefabricadas; sanitarios, fontanería, calefacción e iluminación, instalaciones y accesorios) China tiene una clara ventaja competitiva sobre México, aunque los dos tienen ventaja comparativa revelada persistente.

En la sección 82 (muebles y sus partes; camas, colchones, soportes de colchones, cojines y artículos rellenos similares) China tiene una clara ventaja competitiva sobre México, aunque con una tendencia al descenso, mientras que México muestra una recuperación.

Finalmente, en la sección 98 (estimado de ítems de importación con valor por debajo de \$251) México tiene una ventaja comparativa revelada persistente, mientras China la tiene incipiente.

En síntesis, la competencia entre México y China en el mercado estadounidense no ha disminuido, sino que ha persistido. China tiene ventaja comparativa revelada en un mayor número de rubros en 2014 en el mercado de Estados Unidos (18) que México (15), pero la ventaja comparativa revelada de México abarca no sólo el sector manufacturero sino también a animales vivos; frutas y verduras; azúcar, preparados de azúcar y miel y bebidas.

Asimismo, en las manufacturas sus ventajas comparativas reveladas se concentran en las secciones 7 (maquinaria y equipo de transporte) y 8 (artí-

culos manufacturados diversos). México también tiene algunas ventajas en la sección 9 (mercancías y operaciones no clasificadas en otros rubros de la CUCI). Igualmente, cabe mencionar que México ha perdido la ventaja comparativa revelada en petróleo, mientras que en vehículos de carretera no tiene la competencia de China.

De hecho, de acuerdo con Dussel y Gallagher (2013) el único sector en que México no está bajo la amenaza de China o está ganando participación en el mercado respecto a ese país es el de los automóviles, camiones y sus partes y piezas. Esto se debe a que esos artículos son físicamente pesados para el transporte desde China y a que el sector automotor norteamericano goza de protección en el marco del TLCAN.

Asimismo, de acuerdo con esos mismos autores (2013) la cadena autopartes-automotriz no ha enfrentado hasta ahora una dura competencia de China debido a sus particularidades en ese país, que incluyen la producción explosiva relativamente reciente y el consumo interno aún más alto, además del rápido proceso de aprendizaje por parte de los fabricantes chinos. La experiencia indica que China comenzará a exportar significativamente automóviles en el corto plazo. Los tres países del TLCAN (individualmente y como región) deberían, entonces, estudiar la mejor manera de prepararse para esta nueva y dura competencia.

Las ventajas comparativas de China abarcan no sólo la sección 7 (maquinaria y equipo de transporte), sino también seis rubros de la sección 6 (artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material), así como siete rubros de la sección 8 (artículos manufacturados diversos); en algunos de éstos también compite con México.

Igual que México tiene también ventaja comparativa revelada en dos rubros de la sección 9 (mercancías y operaciones no clasificadas en otros rubros de la CUCI), aunque sólo en uno de ellos coincide con el rubro en el que México tiene ventaja comparativa revelada.

En un análisis más general sobre el efecto de la irrupción china sobre la producción y el comercio en América Latina y el Caribe, Durán y Pellandra (2013) encuentran que: el renglón donde el efecto competitivo con las exportaciones regionales aparece más claro es el textil, donde la cuota de mercado china anda alrededor del 50%, y la de todos los países de la región tuvo caídas importantes entre 2005 y 2010. Con la excepción de este rubro, y contra lo esperado, la cuota de mercado de México no presenta correlación negativa con la de China en ningún otro sector.

De hecho, México aumentó su cuota de mercado en Estados Unidos en todas las industrias excepto en algunas manufacturas y textiles. Es interesante notar que en el otro sector donde la competencia china parece haber afectado la cuota de mercado de todos los países de la región, minerales no metálicos, México es el único que incluso logra incrementar su participación. La razón de este sorprendente resultado es que México fue afectado por la competencia china principalmente en los primeros años del presente siglo, entre 2000 y 2005, pero logró recuperar su competitividad en los años siguientes.

Conclusiones

La dinámica del comercio internacional en este caso se constata. De ello dio cuenta el presente artículo, cuando en un análisis *vis a vis* del tipo de productos que compiten en el mercado estadounidense por parte de México y China, encontramos que son más competitivos los productos chinos que los mexicanos, medidos por la participación en el mercado.

En el artículo se constata que a la par del *boom* exportador de China en los mercados mundiales, en el mercado estadounidense, su mayor presencia, se explica no sólo por los menores precios y la mayor calidad y cantidad de los productos, sino porque China se especializa con sus ventajas comparativas reveladas en aquellos bienes que son naturalmente más dinámicos y de mayor valor agregado.

En el artículo se demuestra que las exportaciones chinas hacia Estados Unidos tuvieron un importante e ininterrumpido crecimiento de 2002 a 2008, superando a las mexicanas. Aquí no debemos olvidar que este periodo de siete años, a la postre ha sido el periodo de mayor dinamismo exportador de China debido a su ingreso a la OMC y a que aún la crisis hipotecaria de Estados Unidos no se desataba.

Ahora bien, las exportaciones de México hacia Estados Unidos, no obstante ser menores, mostraron una recuperación en el periodo 2006-2014 en comparación con el periodo 2003-2005, que es cuando se agudizó el desplazamiento de México por China en el mercado global de exportaciones estadounidense. Esta recuperación se dio tanto en términos de valor como en tasas medias de crecimiento anual (TMCA) y obviamente en participación del mercado estadounidense, lo cual tiene mayor importancia si se toma en cuenta que la concentración de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos se redujo (Cabranes, 2011).

Por quinquenios, encontramos que la participación de México en las importaciones totales de Estados Unidos alcanzó el mínimo de la primera década del siglo XXI en 2005, cuando fue de 10%. A partir de 2006 se inició una recuperación, interrumpida brevemente en 2008 por el inicio de la crisis económica internacional, lo que condujo a superar el anterior máximo histórico, alcanzado en 2001-2002, de 11.3%, desde 2011.

Por subperiodos, tenemos que en el periodo 1997-2002 las importaciones estadounidenses procedentes de México crecieron a una tasa promedio anual de 11.2%, mientras que en el periodo 2003-2005 lo hicieron sólo a una tasa de 5.8%. En el periodo 2006-2014 las importaciones estadounidenses procedentes de México experimentaron una recuperación, ya que crecieron a una tasa media anual de 7%, que aunque está por debajo de la obtenida durante 1997-2002, es mayor que la tasa correspondiente al periodo 2003-2005 y que el crecimiento medio anual de las importaciones totales de Estados Unidos en dicho periodo.

Por último, cabe destacar que la competencia de los productos chinos y los mexicanos no sólo mantuvieron el nivel de competencia en el mercado estadounidense en el periodo 2006-2014, sino que incluso esta competencia aumentó, si se excluye al sector energético, ya que las estructuras exportadoras de ambos países hacia dicho mercado se volvieron incluso más parecidas que en 1996-2000 y que en 2001-2003 (Cabranes, 2011). En los cuadros 3 y 4 se puede constatar dicha similitud, ya que en ambos casos se observa que sólo tres secciones de la CUCI, la 6 (artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material), la 7 (maquinaria y equipo de transporte) y la 8 (artículos manufacturados diversos) representan la mayor parte de sus exportaciones a Estados Unidos.

Por sectores, se observa que tanto China como México han tenido una ventaja comparativa creciente en 2004-2008 respecto al mercado estadounidense en el sector de maquinaria y equipo de transporte, que es el de mayor importancia para ambos. China comenzó a tener ventaja comparativa en este sector desde 2004, cuando México ya llevaba varios años teniéndola.

En resumidas cuentas, las ventajas comparativas reveladas nos dicen de manera más exacta en el tiempo en qué nivel de competencia se encuentran las exportaciones mexicanas y chinas, que son dinámicas, y el ÍEB nos dice en qué sectores se localizan. Dicho índice nos dice que México está recuperando participación en el mercado estadounidense y que de seguir esta tendencia, muy probablemente en los próximos años constatemos cómo se reduce aún

más el desplazamiento de México por China en el mercado de exportaciones estadounidense.

Se concluye el artículo argumentando en la utilidad del análisis y del método empleado para hacer una actualización del desplazamiento de México por China del mercado estadounidense desde una perspectiva sectorial y de principales secciones de la clasificación del comercio internacional y, de cómo México y las empresas mexicanas, sí tuvieron capacidad de respuesta en el mediano y largo plazos frente al fenómeno exportador chino. [más](#)

Referencias bibliográficas

- Atkinson, Robert D. (2013). *Competitiveness, Innovation and Productivity: Clearing up the Confusion*. The Information Technology & Innovation Foundation.
- Augustine, Peter. (2009). *Competition and Competitiveness: Issues and Challenges and Role of Competition Law*. http://www.cci.gov.in/sites/default/files/speeches/keynote_add_20090304164450.pdf. Consultado el 6 de julio de 2016.
- Bureau of Statistical of State (BSS). (2015). *China Statistical Yearbook 2015*. Beijing, China: China Statistics Press.
- Cabranes, Flora. (2011). “Exportaciones chinas y mexicanas hacia Estados Unidos: ¿Sigue China afectando a México?”, *Papeles de Europa*, núm. 22, pp. 197-225.
- Cámara Argentina de Comercio (CAC). (2015). *Informe económico: República Popular China*. Buenos Aires, Argentina: Observatorio de Comercio Exterior, pp. 1-20.
- CEPAL. (2015). *Balance preliminar 2015 de las economías de América Latina y el Caribe*. Santiago, Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Dent, M. Christopher. (2013). “Paths Ahead for East Asia and Asia Pacific Regionalism”, *International Affairs*, 89(4): pp. 963-985.
- Durán Lima, José, y Andrea Pellandra, A. (2013). “El efecto de la emergencia de China sobre la producción y el comercio en América Latina y el Caribe”, en: Dussel Peters, Enrique (Coord.), *América Latina y el Caribe-China. Economía, comercio e inversiones*. México: UDUAL.

- Durán Lima, José, y Mariano Álvarez, M. (2011). *Manual de comercio exterior y política comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Dussel Peters, Enrique, y Kevin P. Gallagher, K. (2013). “El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte”, *Revista de la CEPAL*, núm. 110, agosto, pp. 85-111.
- Esquivel, Gerardo. (2014). “El TLCAN: 20 años de claroscuros”, *Foreign Affairs Latinoamérica*, 14(2): 7-16. Consultado el 15/01/2016 en <http://revistafal.com/el-tlcan-20-años-de-claroscuros-2/>
- Ezeala-Harrison, Fidelis. (1999). *Theory and Policy of International Competitiveness*. Westport, Estados Unidos: Praeger Publishers.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2015). *World Economic Outlook. Adjusting to Lower Commodity Prices*. Washington, DC: Fondo Monetario Internacional.
- Gandolfo, Giancarlo. (2014). *International Trade Theory and Policy*. Berlín: Springer-Verlag.
- Hernández Hernández, Roberto. (2006). “Las relaciones comerciales entre China y Estados Unidos. El comercio de bienes industriales y agrícolas: Implicaciones para México”, *Méjico y la Cuenca del Pacífico*, 9(27): 25-39.
- Ibarra Puig, Vidal. (2014). México a 20 años del TLC: ¿Integración o dependencia?, *Comercio Exterior*, 64(6): pp. 46-62.
- Jinjing, L., y Zhixiao, Zheng. (2015). “The Economic Link between China and North America”, *The Antitrust Bulletin*, 60(1): 40-45.
- Krugman, Paul. (1997). *El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Barcelona: Crítica.
- Lardy, Nicholas R. (2010). “The Sustainability of China’s Recovery of the Global Recession”, *Policy Brief*, núm. PB10-7, pp. 1-8. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics.
- Melnyk, O., y Yaskal, I. (2013). “Theoretical approaches to concept of ‘competition’ and ‘competitiveness’, *Ecoforum*, 2(2): 8-12.
- Morrison, M. Wayne. (2015). “China’s Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States”, *CRS Report*. Washington, DC: Congressional Research Services.
- Ocde. (2015). *Economic Surveys. China. Overview*. Recuperado de: <http://www.oecd.org/eco/surveys/China-2015-overview.pdf>
- OMC. (1995). *Estadísticas del comercio internacional 1994*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.

- . (1996). *Estadísticas del comercio internacional 1995*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.
- . (2002). *Estadísticas del comercio internacional 2001*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.
- . (2003). *Estadísticas del comercio internacional 2002*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.
- . (2004). *Estadísticas del comercio internacional 2003*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.
- . (2006). *Estadísticas del comercio internacional 2005*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.
- . (2007). *Estadísticas del comercio internacional 2006*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.
- . (2008). *Estadísticas del comercio internacional 2007*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.
- . (2009). *Estadísticas del comercio internacional 2008*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.
- . (2010). *Estadísticas del comercio internacional 2009*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.
- . (2011). *Estadísticas del comercio internacional 2010*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.
- . (2012). *Estadísticas del comercio internacional 2011*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.
- . (2013). *Estadísticas del comercio internacional 2012*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.
- . (2014). *Estadísticas del comercio internacional 2013*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.
- . (2015). *Estadísticas del comercio internacional 2014*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.
- . (2016). *Tendencias del comercio mundial en 2015*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.
- Organización de las Naciones Unidas. (s/f). *Base de datos Comtrade*. <http://comtrade.un.org/data/>. Consultada el 7 de noviembre de 2015.
- Porter, Michael E. (1990). *Competitive Advantage of Nations*. Nueva York: Free Press, pp. xx-855.
- Sigel, Eckhard. (2006). “International competitiveness and comparative advantage: A survey and a proposal of measurement”, *Journal of Industry, Competition and Trade*, 6(2), junio, pp. 137-159.

- Stigler, George. (1974). “Competencia”, en: Sills, David L. (Dir.), *Encyclopedia internacional de las ciencias sociales*. Madrid, España: Aguilar.
- Subasi, Erketing Merik, Yuce, Dural, y Yetul, B. (2015). “Sustainable Economic Growth with WTO Accession of China”, *Electronic Journal of Social Sciences*, 14(53): 88-103.
- United States Census Bureau. (s/f). <http://censtats.census.gov/cgi-bin/sitc/sitcCty.pl>. Consultado el 4 de noviembre de 2015.
- Villarreal, M. Ángeles, y Fergusson, I. F. (2014). “NAFTA at 20: Overview and Trade Effects”, *CRS Report*, núm. R42965, abril. Congressional Research Service.
- Womack, Brantly. (2013). “Beyond win win: Rethinking China’s international relationship in an era of economic uncertainty”, *International Affairs*, 89(4): 911-928.
- Yifu Lin, Justin, Hin T., Ding, e Im, Fernando. (2010). “US-China External Imbalance and the Global Financial Crises”, *China Economic Journal*, 3(1): 1-37.
- Yifu Lin, Justin. (2011). *Demystifying the Chinese Economy*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.