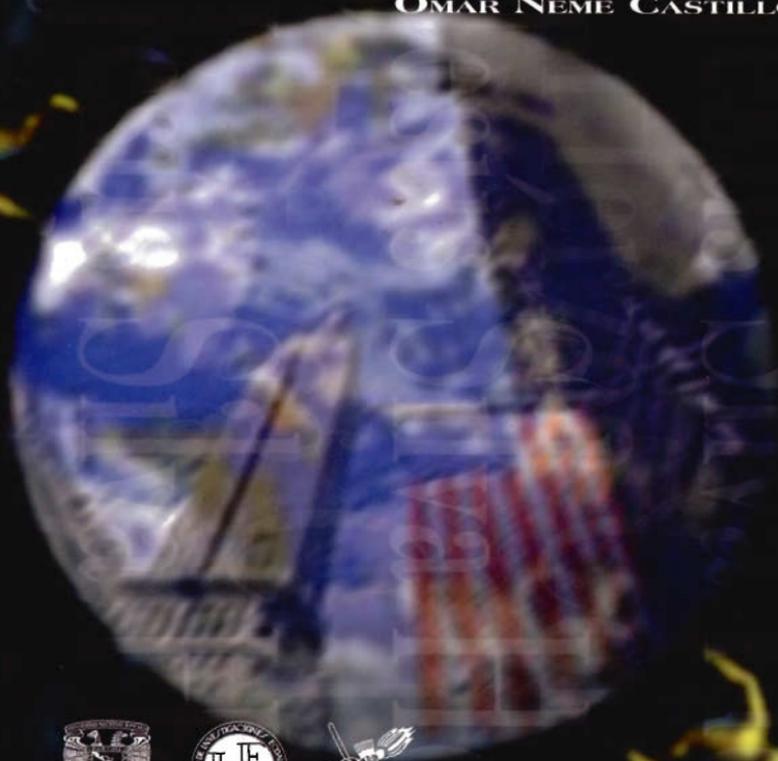


La competencia entre México y China: la disputa por el mercado de Estados Unidos

OMAR NEME CASTILLO



Colección Jesús Silva Herzog

Miguel Ángel
Porrua

La competencia
entre **México** y **China**:
la disputa por el mercado
de **Estados Unidos**



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. Juan Ramón de la Fuente
Rector

Lic. Enrique del Val Blanco
Secretario General

Dra. Mari Carmen Serra Puche
Coordinadora de Humanidades



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Dr. Jorge Basave Kunhardt
Director

Dra. Verónica Villarespe Reyes
Secretaria Académica

Lic. Ernesto Reyes Guzmán
Secretario Técnico

Lic. Ana I. Mariño Jaso
Jefa del Departamento de Ediciones



FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

Dra. Ma. Antonieta Martín Granados
Directora

L.A. Leonardo Guerrero Vázquez
Secretario General

Mtra. Reyna Pineda González
Jefa de la División de Investigación

Mtro. Armando Tomé González
Secretario de Divulgación y Fomento Editorial

La competencia entre México y China: la disputa por el mercado de Estados Unidos

OMAR NEME CASTILLO



CONOCER
PARA DECIDIR
EN APOYO A LA
INVESTIGACIÓN
ACADÉMICA

MÉXICO • 2006



Colección Jesús Silva Herzog
Miguel Ángel
Porrua

Esta investigación, arbitrada por pares académicos,
se privilegia con el aval de la institución coeditora.

La H. CÁMARA DE DIPUTADOS, LIX LEGISLATURA,
participa en la coedición de esta obra al
incorporarla a su serie CONOCER PARA DECIDIR

Coeditores de la presente edición

H. CÁMARA DE DIPUTADOS, LIX LEGISLATURA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
MIGUEL ÁNGEL PORRÚA, librero-editor

Corrección de estilo y colaboración en el cuidado de la edición,
Marisol Simón del IIEC

Primera edición, mayo del año 2006

© 2006

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

© 2006

Por características tipográficas y de diseño editorial
MIGUEL ÁNGEL PORRÚA, librero-editor

Derechos reservados conforme a la ley
ISBN 970-701-732-5

Queda prohibida la reproducción parcial o total, directa o indirecta del
contenido de la presente obra, sin contar previamente con la autorización por
escrito de los editores, en términos de la Ley Federal del Derecho de Autor y, en
su caso, de los tratados internacionales aplicables.

IMPRESO EN MÉXICO



PRINTED IN MEXICO

www.maporrúa.com.mx

Amargura 4, San Ángel, Álvaro Obregón, 01000 México, D.F.

I ntroducción

Las principales tendencias observadas en la actividad económica en el nivel internacional, se resumen en: la reorganización de la producción, mayor peso del comercio entre los países, costos decrecientes en las comunicaciones y transportes, mayor dinamismo relativo del sector servicios, una nueva forma de cooperación y competencia entre las empresas y los países, más procesos de investigación y desarrollo, mayor importancia de las economías emergentes y de la inversión extranjera como fuente de financiamiento del crecimiento de los países.

En este contexto, luego de las reformas económicas iniciadas a finales de la década de los setenta, México y China se han convertido en importantes proveedores de exportaciones para los mercados internacionales. En general, este crecimiento de su comercio internacional se caracterizó por una diversificación de las manufacturas exportadas y por el elevado volumen de importaciones de insumos para su procesamiento y posterior exportación. Asimismo, la notable presencia en el comercio mundial de estos países, se derivó de la mayor participación de inversión extranjera directa en sus economías, permitiéndoles integrarse a la cadena internacional de la producción.

Así, en 1990 China exportó 62 000 millones de dólares, que representaron 1.8% de las exportaciones totales del mundo, mientras que los productos de México en ese mismo año significaron 1.2% de las exportaciones del planeta, para alcanzar los 40 000 millones de dólares. Para el año 2000, las ventas de China al exterior sumaron 249 000 millones de dólares con una participación

en las exportaciones globales de 3.9 puntos porcentuales, al tiempo que el valor de los exportados por nuestro país fue 166 000 millones de dólares con un peso en las exportaciones mundiales de 2.6 por ciento.

En este renglón, desde 1994 México elevó considerablemente su participación como fuente de importaciones de Estados Unidos (EUA) con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), colocándose hasta el año anterior como el segundo mayor exportador a ese mercado. Este mecanismo de comercio fomentó un impresionante crecimiento de la demanda estadounidense por productos mexicanos, paralelo a la concentración de las exportaciones mexicanas a ese país, para representar 6.1% del total importado por Estados Unidos en 1990, 7.5% en 1994 y 18% en 2001.

Cinco años más tarde, en 1999, el comercio bilateral de China con Estados Unidos, mostró un enorme impulso con la aprobación de la Cláusula de Nación Más Favorecida (CNMF), para colocarse como el tercer país exportador hacia ese destino. Al igual que para México, las exportaciones chinas hacia Estados Unidos significaron 3.1% del total importado por esa nación de occidente en 1990, 5.9% en 1994 y 14% en 2001.

Estas cifras permiten ver claramente que el aumento de las exportaciones de México y China destinadas al mercado estadounidense se debió, sin duda, al acceso preferente para sus productos, por medio del TLCAN y la CNMF, respectivamente en combinación con la gran dinámica importadora mostrada por el mercado de Estados Unidos, que de 1990 a 2001 registró una tasa de crecimiento promedio anual de 10.9%, principalmente en productos de tipo tecnológico y ciertos *commodities*, dando lugar a que las manufacturas mexicanas y chinas tuvieran mayor espacio en ese mercado.

Aunado a lo anterior, el mayor volumen de exportación a Estados Unidos fue, y es posible, por los elevados flujos de inversión productiva canalizados hacia cada país. En el caso mexicano, las principales inversiones provienen de empresas estadounidenses que buscan instalarse en el territorio nacional para después exportar a su país; en contraste con China, donde la mayoría de las empresas

son originarias de los “tigres asiáticos” y Japón, que localizan sus plantas productivas con el mismo objetivo.

De esta manera, con la evolución simultánea de las exportaciones e inversión extranjera directa de México y China respecto a Estados Unidos, ha surgido en el transcurso de los últimos años la creciente preocupación por la inevitable competencia directa entre estos dos países para satisfacer el mercado de Estados Unidos y, aún más, dicha inquietud se debe al posible desplazamiento de las manufacturas mexicanas del mercado estadounidense por la mayor presencia de bienes chinos, dada la pérdida de posición relativa de México respecto a ese país asiático.

Además, el problema se ha acrecentado por la reciente adhesión de China al sistema de comercio mundial dictado por la Organización Mundial de Comercio (OMC), que indudablemente significará la expansión de su intercambio exterior y de las corrientes de inversión extranjera directa (IED). En especial, se espera que estas dos variables tengan un vínculo importante con EUA, es decir, con la certidumbre y beneficios derivados de la membresía china en ese organismo mundial, más empresas estadounidenses invertirán en aquel país lo que, en parte, se reflejará en el aumento de las exportaciones hacia Estados Unidos.

Aún más preocupante es el hecho que desde el inicio de esta década, nuestro país haya evidenciado una clara pérdida de competitividad de los sectores exportadores más importantes, que ha provocado que muchas de las empresas instaladas emigraran hacia otros países con mayores ventajas, al mismo tiempo que limitó la atracción de nuevas empresas; mientras que empresas trasnacionales del mismo sector iniciaron actividades productivas en China y acrecentaron la capacidad de exportación de esa nación. Todo lo anterior conforma las principales dificultades que el sector exportador mexicano enfrentará en el corto plazo para poder participar con éxito en el mercado estadounidense.

Mediante la apertura externa y el reajuste en la captación de inversión extranjera directa, México ha logrado insertarse en la economía internacional de manera exitosa, con lo cual se genera un crecimiento económico del país. Si bien los problemas inician cuando China emerge como la futura economía más grande del

planeta y probable ganadora del proceso de globalización, la preocupación por esto en nuestro país parece estar sobreestimada dada las actuales condiciones exportadoras en México.

El notable aumento de las exportaciones de China hacia Estados Unidos no es por causa de un desplazamiento de los bienes mexicanos de ese mercado, ya que las estadísticas indican que hasta el año 2002, México era más importante que la nación asiática como proveedor de importaciones para EUA. Más bien la inquietud radica en la velocidad con la que las exportaciones chinas crecen y ganan peso en Estados Unidos, pero sólo en ciertas manufacturas que, en general, son de bajo contenido tecnológico. Por lo anterior, la hipótesis planteada es que durante el periodo de 1996 a 2002, China ganó participación en el mercado de Estados Unidos a costa de otros países exportadores en desarrollo, como los “tigres asiáticos”, y no mediante una sustitución de los productos mexicanos.

Se sugiere esta idea por el hecho de que empresas de Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur, los cuatro tigres asiáticos, e incluso Japón y, en menor medida, otras economías del Este Asiático menos dinámicas, han pasado por un proceso de relocalización de la producción hacia China, lo que tiene como consecuencia que la capacidad productiva y exportadora del gigante asiático se incrementa notablemente, poniendo en jaque a muchas economías en desarrollo que actualmente exportan productos similares hacia Estados Unidos.

Comúnmente se tiene la idea de que estas dos economías están en competencia directa dado los valores y volúmenes de sus exportaciones hacia Estados Unidos, sin embargo, se plantea esta hipótesis pues en un análisis más detallado, se apreciaría que las exportaciones de éstos, aunque pertenecen al mismo sector, son manufacturas distintas. Por lo que el aumento de las cuotas chinas se presenta en diferentes industrias al del avance tecnológico mexicano, contrario a lo que pasa con los tigres asiáticos. En otras palabras, significa que si bien en términos agregados China exporta a EUA una cantidad similar a la mexicana, ya que reduce la brecha con este país y amenaza con colocarse como la segunda fuente de importaciones de Estados Unidos, en términos desagregados, entendiéndose como sectores o industrias, la competencia tiende a ser menos férrea o incluso inexistente.

México mantiene elevadas cuotas de mercado en productos de alto valor tecnológico, en contraste con las exportaciones chinas, que en su mayoría pertenecen a industrias intensivas en mano de obra. Por lo tanto, dentro de las exportaciones de las industrias intensivas en capital o tecnología, México no enfrenta una competencia fuerte por parte de China; tenemos como ejemplos vehículos y sus partes, equipo de distribución eléctrica, aparatos de TV, reproductores de sonido, plantas eléctricas, equipo de aire acondicionado y calefacción, entre otros.

En este trabajo se identifican primero los principales bienes, sectores e industrias, con presencia en EUA; eliminándose los menos representativos, para centrar el análisis en el sector manufacturero, que es donde ambas naciones han mostrado un desempeño más favorable en los últimos años y donde, en principio, las cifras demuestran competencia entre estos países.

Por otro lado, a partir de la teoría de la ventaja competitiva de las naciones de Michael Porter (1990), donde se establece que la ventaja competitiva de las industrias de un país está determinada por cuatro atributos, que como sistema es llamado "diamante nacional" y "base nacional", responsable de que un país sea competitivo internacionalmente, reflejándose en la participación de sus exportaciones dentro de los mercados mundiales. El objetivo principal es demostrar que las manufacturas mexicanas no compiten con las chinas en el mercado estadounidense, sino que cada país tiene ya su propio nicho de mercado, derivado de una especialización construida desde la década de los noventa.

Para conocer con mayor precisión las participaciones de las exportaciones mexicanas y chinas en el mercado de Estados Unidos, se analizarán los sectores con mayor ventaja competitiva en esos dos países, se determinará su ventaja competitiva dinámica (Porter), estática (Heckscher-Ohlin) y sus índices de ventaja competitiva revelada. Se estudiará además su evolución, tanto en operaciones de producción como de ensamble.¹ Otro objetivo es conocer los principales productos, industrias y grupos de bienes exportados por

¹ Debido a la disponibilidad de datos, el cálculo y análisis de los índices de ventaja competitiva revelada se realizan de 1997 a 2001, último año de que se disponen de estadísticas por sector, industria y grupo de bienes. El resto del estudio incluye datos del año 2002.

México y China al mercado estadounidense. Con base en lo anterior, se pretende determinar si estas economías son complementarias o competitivas.

Asimismo, para tener un marco de referencia del desarrollo del comercio internacional se estudia el comportamiento del mismo durante la década de los noventa, años en los que las reformas estructurales establecidas por México y China empiezan a mostrar su repercusión en la economía y, especialmente, en su comercio exterior. Para ello, se señalan las principales reformas y cambios estructurales de China y México que les permitió insertarse exitosamente en la economía internacional.

Por la importancia para el comportamiento del sector exportador mexicano, también es necesario identificar las principales ventajas competitivas dinámicas (Porter, 1990), tanto de nuestro país como de China, que representan la fuente de atracción de empresas extranjeras a su territorio y, que son el origen de un elevado porcentaje de las exportaciones manufactureras de cada nación hacia Estados Unidos.

Por último, debido a la creciente relevancia derivada de la participación de China en la OMC, se busca advertir de las posibles repercusiones para las cuotas en el mercado de EUA de las exportaciones mexicanas, amenaza que se presenta por el mayor potencial exportador chino.

Cabe señalar que para establecer un marco referencial que permita apreciar cómo el desplazamiento de las exportaciones de los "tigres asiáticos" coincide con la mayor presencia de bienes chinos en el mercado estadounidense, probándose así, empíricamente, la hipótesis de este trabajo, se incluye (en el capítulo 5, en particular) un análisis del comercio bilateral de Estados Unidos con Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur; considerados como Países de Industrialización Reciente (PIR) o tigres asiáticos; planteándose para ello los mismos objetivos. Esto es, se determinan sus índices de ventaja competitiva revelada y se identifican sus principales productos, industrias y grupos de bienes, para concluir si son economías complementarias o no respecto a China, en niveles diferentes de análisis.

La estructura del estudio comprende seis capítulos. En el primero se presenta el marco teórico, donde se establece una breve explicación de la teoría de Michael Porter, mediante esta referencia se sentarán las bases para la mejor comprensión de esta investigación.

En el capítulo 2, se describen las reformas realizadas por México y China para alcanzar el actual nivel de industrialización, luego del agotamiento del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, que motivó el establecimiento de reformas económicas en China; mientras que la mayor profundidad de la crisis en México, estimuló llevar a cabo cambios estructurales de mayor alcance, en los dos casos orientados a la búsqueda del desarrollo económico. Se señalan además, de manera especial, los cambios en la política y régimen de participación de la IED en cada economía, con el propósito de fomentar los flujos al interior de la misma. Al final del capítulo se exponen los principales resultados en las dos naciones.

El capítulo 3 plantea lo relacionado con China, México y la OMC; en éste, se exponen los principales derechos y obligaciones asumidos por China con su adhesión a esta organización. Se exhibe el probable efecto derivado de este ingreso sobre el comercio de China, así como en el intercambio bilateral de China con Estados Unidos. Además, se estudian con especial interés las posibles repercusiones de la participación china en el sistema mundial de comercio, sobre el sector exportador mexicano, y se señalan las principales limitantes para un mayor beneficio chino.

En un momento de gran competencia internacional por establecerse como plataformas para la producción y exportación, México y China muestran ciertas ventajas para que las empresas transnacionales decidan ubicarse en su territorio. En el capítulo 5, se presentan las principales ventajas y desventajas nacionales, agrupadas para su comparación de acuerdo con los cuatro factores propuestos por Porter. En el capítulo 5 se describe primero el mercado estadounidense, conociendo su comportamiento, sus principales socios, y los sectores importadores más dinámicos; se estudia también el comportamiento del comercio entre México y Estados Unidos, entre este último y China y con los tigres asiáticos. Se señalan específicamente para cada caso la estructura exportadora en el nivel sectorial, por industria y por grupo de bienes. El análisis de

este capítulo consiste en determinar si las economías de México y China en el contexto del mercado estadounidense son competitivas o complementarias. Además, se exponen las participaciones en ese mercado de los principales productos y su respectiva evolución en el periodo mencionado.

Asimismo, se realiza un análisis exhaustivo de los índices de ventaja competitiva revelada para identificar los principales grupos de bienes y determinar la madurez relativa de dichos índices. Más adelante, se muestra la participación de esos países en la división internacional de la producción, por medio de la evolución de su especialización y por su comercio por estado de producción. En la parte final del capítulo, se señala el papel que desempeñan las empresas trasnacionales en el comercio exterior de México y China.

El análisis econométrico se plantea en el capítulo 6. Mediante éste, se pretende evaluar estadísticamente el efecto que tienen las variables incluidas en dicho modelo sobre el crecimiento de las exportaciones de China. El análisis se realiza en tres diferentes niveles: total, sectorial y por industria.

Finalmente, se presentan las conclusiones del estudio con las propuestas derivadas del mismo, que pueden considerarse para la formulación de las políticas gubernamentales de competitividad.

Además se anexa disco compacto con cuadros estadísticos, indicados en el texto, en los que se muestran datos desagregados de los productos exportados a EUA por los países considerados.

L a ventaja competitiva de Porter: un marco teórico

Para analizar el desempeño de las exportaciones mexicanas y chinas en el mercado estadounidense durante el periodo mencionado, se establece como marco de referencia la teoría de la Ventaja competitiva de las naciones de Michael Porter [1990], a la cual se le considera como el puente entre la administración estratégica y la economía internacional, además proporciona las bases para mejorar las políticas nacionales de competitividad.

El objetivo de Porter es determinar las razones principales de la evolución y prosperidad de ciertos grupos sociales, instituciones económicas (empresas) y las naciones. Asimismo, sugiere que la competitividad de un país es la habilidad de las empresas e industrias para ganar o mantener participaciones de mercado (exportaciones) en contra de otros competidores. Lo útil de esta teoría es que, primero, permite conocer la ventaja competitiva de las principales industrias de México y China en el mercado de Estados Unidos, es decir, la participación de sus productos en la satisfacción de la demanda de importaciones de dicho país y, después, las principales causas de esa competitividad. El análisis de este trabajo se enfoca principalmente en la primera parte, aunque intentará determinar el estado de los factores causantes de esas ventajas competitivas.

De esta manera, dicha teoría establece dos propuestas. La primera, es que la ventaja competitiva de las industrias de una nación está determinada por cuatro atributos generales de la localización nacional, conocida como "base nacional" o "diamante". La segunda, es que los países generalmente pasan por una serie de estados

del desarrollo industrial que inician con el *factor-driven*, moviéndose más tarde hacia el estado *investment-driven*, después al de *innovation-driven* y, finalmente, llegan al estado de *wealth-driven*. El “diamante nacional” es el responsable de que un país sea o no competitivo en términos internacionales, reflejado en las participaciones de sus exportaciones en mercados mundiales. Por lo tanto, la parte de mayor interés aquí es determinar las ventajas competitivas en las industrias de cada nación para explicarse los determinantes expuestos por Porter.

Algunas de las consideraciones generales establecidas por Porter son: la naturaleza de la competencia y las fuentes de ventaja competitiva que difieren ampliamente entre las industrias y segmentos de las industrias de cada país. Las bases de la competitividad en las industrias son variadas. Además, en algunas industrias, los productos son diferenciados por lo que la ventaja competitiva en este renglón puede surgir de la habilidad de las empresas de diferenciarlos de la mejor forma.

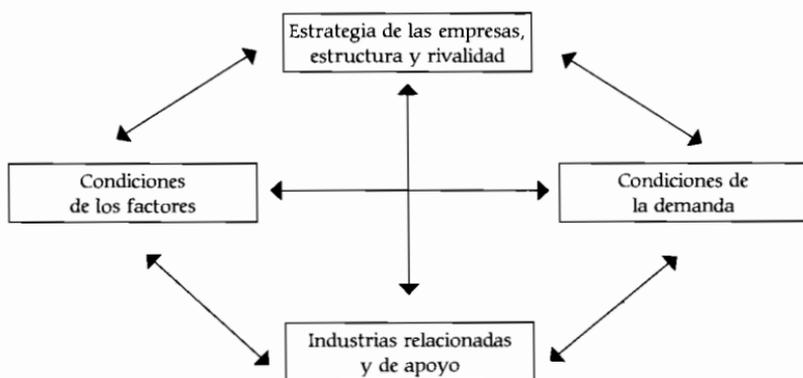
Asimismo, los competidores globales desempeñan algunas actividades de la cadena de valor fuera de su país matriz, y con esto surge la interrogante de ¿por qué una nación es más o menos atractiva para convertirse en la “base nacional” desde la cual competir en una industria? La “base nacional” es donde la estrategia corporativa se establece, donde los procesos y productos clave tienen lugar, y donde residen las habilidades de una empresa.

Por otro lado, las empresas ganan y mantienen ventaja competitiva internacionalmente mediante el mejoramiento, innovación y actualización. La innovación incluye tecnología y métodos, comprende nuevos productos y procesos de producción, nuevas formas de mercadotecnia, identificación de nuevos grupos de clientes, entre otros. Al ganar ventaja competitiva, las empresas se mueven hacia segmentos de industrias más sofisticados. Por último, se sabe que las economías de escala, cambios tecnológicos y la diferenciación de productos crean condiciones para el comercio internacional: las empresas que establezcan estas consideraciones en su industria tendrán mayores posibilidades de exportar y de ganar participaciones de mercado.

Determinantes de la ventaja nacional

¿Por qué una nación alcanza éxito internacional en una industria particular? Las razones se encuentran en cuatro factores que determinan el ambiente en el que las empresas locales compiten, fomentan o limitan la creación de la ventaja competitiva. Éstas son las esquinas del “diamante nacional”, a saber: 1. condiciones de los factores, posición nacional de factores de producción necesarios para competir; 2. condiciones de la demanda, la naturaleza de la demanda local del producto de la industria; 3. industrias relacionadas o complementarias, presencia en el país de industrias proveedoras y relacionadas que sean competitivas internacionalmente; 4. estrategia de las empresas, estructura y rivalidad, condiciones en el país que determinan cómo las empresas son creadas, organizadas, administradas y la naturaleza de la rivalidad interna (véase la figura).

DETERMINANTES DE LA VENTAJA NACIONAL:
“DIAMANTE DE PORTER”



Los determinantes, individualmente o como sistema, crean el contexto en el que las empresas de un país nacen y compiten: la disponibilidad de recursos y habilidades requeridas para la ventaja competitiva de una industria; la información para identificar nuevas oportunidades y la forma en que los recursos son administrados; las metas de las empresas, propietarios, gerentes y emplea-

dos involucrados en la competencia; y lo más importante, la presión sobre las empresas para invertir e innovar.

Las empresas disfrutan una ventaja competitiva en una industria cuando su "base nacional": fomenta una rápida acumulación de activos especializados y habilidades; permita un flujo efectivo de información respecto a los productos, necesidades y procesos de producción; establezca metas que fomenten un amplio compromiso e inversión sostenida; sea la más dinámica y estimule a las empresas a actualizarse y a ampliar sus ventajas. Recapitulando, probablemente las naciones tendrán mayor éxito en industrias o segmentos de industria donde el "diamante nacional" sea el más favorable.

El diamante es un sistema en el que los determinantes se refuerzan mutuamente. El efecto de un factor en la ventaja competitiva, depende del estado de los otros. Por ejemplo, una demanda favorable no llevará a una ventaja competitiva a menos que el estado de la rivalidad sea suficiente para que las empresas respondan a cada movimiento. Las ventajas en un atributo pueden crearse o actualizarse en otros, pero en cada determinante no es un prerrequisito para obtener ventaja competitiva en una industria. La interacción de las ventajas entre los atributos produce el reforzamiento de los beneficios, difíciles de anular o alcanzar por parte de los rivales extranjeros.

Por último, Porter plantea la industria como la unidad básica de análisis de la ventaja nacional. Las naciones no triunfan con industrias aisladas sino con *clusters* de industrias conectadas por medio de relaciones horizontales o verticales. La economía de un país contiene una mezcla de *clusters* que son la base de la ventaja competitiva y reflejan el estado del desarrollo económico.

Condiciones de los factores

Se refiere a los factores de producción, que no son otra cosa más que los insumos necesarios para una industria, como: trabajo, tierra, recursos naturales, capital e infraestructura. Cada país tiene una dotación distinta de éstos y exportan los bienes que hacen uso inten-

sivo del factor abundante, para desempeñar un claro papel en la competitividad de las empresas. Sin embargo, el *stock* de factores es menos importante que la tasa de creación, actualización y especialización en industrias particulares. Se pueden agrupar los factores como: 1. recursos humanos; cantidad, habilidad y costo del personal; 2. recursos físicos; abundancia, acceso y costo de la tierra, agua, fuentes de energía, ubicación geográfica; 3. conocimientos; el *stock* nacional de científicos, técnicos, ingenieros, profesionistas; 4. capital; cantidad y costo disponible para financiar las industrias, y 5. infraestructura; tipo, calidad y costo de utilización disponible para ésta.

La proporción empleada de los factores difiere ampliamente entre las industrias. Las empresas de una nación obtienen ventajas competitivas si mantienen bajos costos o factores de alta calidad que les permiten incrementar la productividad en una industria particular. La ventaja competitiva derivada de los factores depende del grado de eficiencia y eficacia con que sean empleados por las empresas y no sólo por tenerlos.

Para entender el papel de los factores en la ventaja competitiva, Porter establece una distinción más desagregada. Primero entre factores “básicos” como el clima y trabajo no capacitado, y factores “avanzados” que tienen que crearse, como por ejemplo, científicos, investigación en universidades o infraestructura en telecomunicaciones. Incrementar los primeros no es crucial para la competitividad nacional puesto que la ventaja que otorgan es insostenible. En cambio los factores avanzados son los más significativos para la ventaja competitiva pues con ellos se alcanzan las mayores ventajas, como la diferenciación de productos y desarrollo de tecnología. Su desarrollo requiere de grandes volúmenes de inversión en capital humano y físico.

La segunda distinción de los factores de producción se presenta entre los “generalizados” que incluyen sistemas de carreteras, oferta de capital y de profesionistas, que pueden utilizarse en un amplio rango de industrias, y entre los factores “especializados” que comprenden a personal altamente capacitado, infraestructura para propósitos específicos, conocimientos avanzados en ciertas áreas aplicados a una o pocas industrias; los últimos proporcionan bases

más sólidas para la ventaja competitiva que los factores generalizados. La ventaja competitiva más significativa y sostenible resulta cuando una nación mantiene factores avanzados y especializados dentro de una industria. Para conservar una ventaja competitiva internacional, las empresas deliberadamente deben anular o suplantarse las provenientes de factores básicos. Es decir, éstos deben actualizarse y especializarse constantemente por medio de la inversión y reinversión.

Los países triunfan en industrias donde son particularmente buenos para crear y actualizar los factores y serán competitivos en las que mantengan mecanismos institucionales para la creación de factores especializados. Asimismo, la naturaleza de las industrias les permite conocer los factores vitales para competir y con esto estimular su creación. Las actividades gubernamentales destinadas a desarrollar factores avanzados y especializados para las industrias deben coordinarse con el esfuerzo de las empresas.

Mientras que el factor abundante de cada nación es la base de la competitividad de una industria, ningún país puede crear y actualizar efectivamente todos los tipos de factores puesto que depende de otros determinantes, como la demanda interna, la presencia de industrias relacionadas, las metas de las empresas y la naturaleza de la rivalidad doméstica.

Al mismo tiempo, es posible que “factores de desventaja selectivos” como la escasez y los altos costos de los factores básicos creen presión para innovar y estimular el crecimiento de la industria. El problema de llevar esto a cabo es que las empresas eliminan o reducen la necesidad de los factores básicos y generalizados. El resultado final es que la ventaja competitiva de las empresas llega a ser más avanzada y sostenible ante rivales internacionales reflejándose un crecimiento en la participación de los mercados mundiales.

Condiciones de la demanda

La mayor influencia de la demanda interna sobre la ventaja competitiva se da según el carácter de las necesidades de los compradores locales. La composición de esta demanda determina la percepción, interpretación y respuesta de las empresas ante las necesidades

de los compradores. Las naciones ganan ventaja competitiva en industrias o en sus segmentos donde la demanda interna refleja claramente las necesidades de los compradores, y únicamente tienen ventaja si los compradores locales presionan a las empresas a innovar más rápido y alcanzar ventajas competitivas más sofisticadas respecto a los rivales extranjeros. Las condiciones de la demanda en la base nacional afectan la habilidad de las industrias para competir internacionalmente mediante tres mecanismos:

Segmentos de la demanda. En la mayoría de las industrias la demanda está segmentada; una industria ganará ventaja competitiva en segmentos de mercado que sean más importantes en el nivel local que en cualquier otra parte. El tamaño de éstos es importante para la ventaja nacional cuando existen amplias economías de escala. Las naciones en las que los segmentos son grandes pueden ganar ventajas por medio de estas economías y su presencia mueve a las empresas locales a que actualicen su ventaja competitiva conduciéndolos a que mantengan su posición en esos segmentos.

Compradores sofisticados. Las empresas de un país ganan ventaja competitiva si los compradores locales son, o están entre, los más sofisticados y demandantes de un producto, pues muestran una ventana hacia las necesidades de los compradores más avanzados. Esta proximidad ayuda a las industrias a tener nuevas necesidades y también permite un contacto más cercano en el desarrollo del proceso e incluso, cuando los compradores son empresas, crea oportunidades para el desarrollo conjunto en formas difíciles de imitar por parte de empresas extranjeras. Los compradores sofisticados y demandantes en la base nacional presionan a las empresas para que alcancen altos estándares en términos de calidad del producto, características y servicio. La presencia de este tipo de compradores permite crear y sostener ventajas competitivas así como lograr ventajas más sofisticadas.

Anticipación de las necesidades de los compradores. Las empresas de una nación ganan ventajas si los compradores internos se anticipan a las necesidades de los compradores en otros países, provocando, en consecuencia, que ese país mantenga un liderazgo en la forma de satisfacer tales necesidades. Los beneficios se reflejan en los nuevos productos y en la habilidad de competir en segmentos emergentes.

Un mercado interno que cubra estas tres condiciones fomentará ampliamente la competitividad internacional de ese país. En cada uno de estos aspectos, no es el tamaño del mercado interno lo que importa, sino la extensión o alcance de estos factores para fomentar la innovación en las empresas. A partir de esto, Porter analiza otros aspectos de la demanda local.

Tamaño de la demanda interna. Un mercado local de gran dimensión conlleva una ventaja competitiva en las industrias donde existen economías de escala, y a que fomenten las empresas la inversión y la reinversión en desarrollo tecnológico, infraestructura de gran escala y mejoras en la productividad, entre otras. Aunque ésta no es por sí sola una ventaja, a menos que sea en segmentos de mercado con amplia demanda en otros países.

Número de compradores independientes. La elevada presencia de éstos en un país crea un mejor ambiente para la innovación, pues el que haya varios compradores, con ideas propias, necesidades y presiones, expande la información del mercado convirtiéndose en una ventaja para ese país. Sucede lo contrario cuando uno o dos clientes dominan el mercado nacional de un producto.

Tasa de crecimiento de la demanda interna. Su rápido crecimiento conduce a que las empresas adopten nuevas tecnologías, construyan nueva infraestructura, etcétera.

Saturación. La saturación del mercado interno crea una intensa presión para bajar los precios, introducir nuevas características del producto, proporcionar otros incentivos para sustituir los productos viejos por nuevos y provoca la reducción de costos. El resultado de esto es la creación de rivales locales más innovadores y fuertes. Asimismo, la saturación empuja a las empresas a penetrar en mercados internacionales para mantener su crecimiento y para complementar sus capacidades.

En general, la composición de la demanda interna es más importante que el tamaño del mercado. Las diferentes condiciones de la demanda local pueden reforzarse entre ellas y alcanzar su nivel máximo en diferentes estados de la evolución industrial. La repercusión de las condiciones de la demanda en la ventaja competitiva depende de los otros determinantes del diamante. Por ejemplo, sin una fuerte rivalidad, el rápido crecimiento del mercado nacional

o el amplio mercado interno pueden llevar al conformismo en lugar de estimular la inversión.

Industrias relacionadas y complementarias

Otro factor determinante de la ventaja nacional es la presencia de industrias relacionadas internacionalmente competitivas o proveedoras. La ventaja competitiva en estas industrias confiere ventajas potenciales a las empresas en otras industrias, porque producen insumos ampliamente utilizados e importantes para la innovación o internacionalización de los mismos.

La presencia de industrias proveedoras internacionalmente competitivas en una nación, crea diversas ventajas en las industrias finales de la cadena de valor. La primera es por medio del acceso más eficiente, rápido y preferencial a ciertos insumos de bajo costo. Asimismo, el simple acceso o disponibilidad de maquinaria o insumos no es el beneficio más significativo derivado de una industria proveedora en la economía nacional, puesto que en la competencia global, componentes, maquinaria y otros insumos están disponibles en mercados globales, por lo que la disponibilidad es mucho menos importante que la eficiencia en la utilización de tales insumos. Entonces, las industrias oferentes de la base nacional representan una ventaja en términos de la coordinación con sus industrias clientes.

Las industrias proveedoras benefician con el proceso de innovación y actualización. La ventaja competitiva surge de una estrecha relación de trabajo entre los oferentes de clase mundial y la industria. Éstos ayudan a las empresas a percibir nuevos métodos y oportunidades para aplicar la tecnología, con ello éstas ganan un veloz acceso a la información, a nuevas ideas y a la innovación de los proveedores. El intercambio de investigación y desarrollo hace más eficiente el crecimiento de los dos tipos de industrias. De acuerdo con Porter, mantener una industria proveedora nacional competitiva es preferible a contar con oferentes extranjeros bien calificados. La proximidad de personal técnico y administrativo, además de similitudes culturales, facilitan el flujo de información, y, como efecto, los costos de transacción tienden a reducirse.

Asimismo, las empresas se benefician en mayor medida cuando sus proveedores también son competidores globales.

Para obtener ventaja competitiva en cualquier industria, un país no necesita mantener una ventaja nacional en todas las industrias oferentes o relacionadas; los insumos con efecto poco significativo en la innovación o desempeño de los productos de una industria pueden obtenerse externamente.

Por otro lado, las naciones con industrias competitivas relacionadas regularmente conduce a otras nuevas. Las industrias relacionadas abren sus puertas para que las empresas puedan coordinar o desempeñar ciertas actividades en la cadena de valor o involucrar productos complementarios. Al igual que con las industrias oferentes, el que haya industrias relacionadas puede generar nuevas oportunidades para éstas. Su éxito internacional puede generar una mayor demanda de productos o servicios complementarios y el nacional es particularmente probable si la nación tiene ventaja competitiva en un alto número de industrias relacionadas. Entre más significativas sean para la innovación dentro de una industria, más sofisticada será esa ventaja competitiva.

Los beneficios provenientes de las industrias proveedoras y relacionadas dependen del resto del diamante. Sin acceso a factores avanzados, las condiciones de demanda doméstica adecuadas o sin gran rivalidad entre las empresas dentro de la base nacional, la cercanía a oferentes internos de clase mundial sólo proporciona ventajas competitivas limitadas.

Estrategia de las empresas, estructura y rivalidad

El último factor determinante de la ventaja competitiva nacional en una industria es el contexto en el que se crean, organizan y manejan las empresas, así como la naturaleza de la rivalidad interna. Las metas, estrategias y formas de organización de las empresas en una industria varían ampliamente entre los países, por lo que la ventaja nacional resulta de un fuerte vínculo entre estos aspectos y las fuentes de ventaja competitiva en una industria específica. En contexto nacional se crean diferentes circunstancias para las empresas. Las naciones triunfan en industrias donde las prác-

ticas administrativas y modos de organización favorecidas por el ambiente nacional son establecidos de forma adecuada y coordinada con las fuentes de ventaja competitiva de las industrias.

Algunos de los aspectos nacionales que influyen en la forma en que las empresas son organizadas y administradas son: actitudes hacia la autoridad, normas de interacción, actitudes de trabajadores hacia los gerentes, normas sociales, estándares profesionales, sistema educativo, religión, historia, estructura familiar, entre otros aspectos únicos de cada nación. Un aspecto que resalta en la competitividad internacional es la orientación de las empresas hacia la competencia global, misma que se traduce en: presión por la saturación del mercado interno o rivalidad local. Las políticas del gobierno influyen claramente en la habilidad de las empresas nacionales para internacionalizarse y, en consecuencia, mantener una ventaja competitiva respecto a otros países.

Por otro lado, existen diferencias entre las industrias de un país en cuanto a las metas que las empresas establecen y éstas tendrán éxito si se vinculan con las fuentes de ventaja competitiva. Un componente importante para crear y mantener una ventaja es la inversión. Asimismo, las naciones triunfan en industrias donde los factores involucrados (empresas, administradores, empleados) mantienen un compromiso y esfuerzo inusuales.

Al respecto, el compromiso de los factores es fuente de ventaja competitiva reflejado en los patrones de diversificación de la producción de las empresas, así como en la forma que utilizan los recursos. Centrarse en un solo negocio es señal de compromiso. Sin embargo, la conservación de una ventaja competitiva requiere que los recursos fluyan de una industria a otra aun cuando se tenga un alto compromiso por parte de éstos.

Además, Porter afirma que existe una asociación entre la rivalidad interna vigorosa y la creación y mantenimiento de la ventaja competitiva en una industria. Entonces, la competencia en el mercado nacional debe fomentarse, pero la solución correcta es "abrazar" a una o dos empresas campeonas con la escala y fortaleza para competir con las internacionales o, alternativamente, promover la cooperación entre ellas. En la competencia global, las empresas exitosas compiten con gran intensidad en el mercado local y se presionan mutuamente para mejorar e innovar.

Los rivales locales empujan a reducir costos, mejorar la calidad y servicio y a crear nuevos productos y procesos. La competencia interna no se debe circunscribir únicamente al precio de los bienes, de hecho, la rivalidad en otras áreas como la tecnológica, conduce a una ventaja nacional más amplia y sostenible, la cual presiona a las empresas a vender en mercados internacionales, particularmente cuando son economías de escala.

La rivalidad interna entre las empresas crea presiones que permiten el desarrollo de las ventajas competitivas de las empresas. La presencia de ésta anula las ventajas originales tales como costos de los factores, acceso preferente al mercado nacional y una base proveedora local. Asimismo, el proceso de competencia en el mercado nacional crea ventajas para la industria nacional. Un grupo de rivales internos mantiene diferentes estrategias competitivas y crea un amplio rango de productos y servicios que cubren algunos segmentos lo cual amplía la innovación y el catálogo de productos, establece defensas contra la penetración internacional y evita la intervención gubernamental que limita la innovación y, de esta manera, la evaporación de la ventaja competitiva en esa industria.

La rivalidad nacional no sólo ayuda a tener ventajas sino que contrarresta algunas desventajas.

Por último, Porter afirma que una intensa rivalidad interna depende de la formación de nuevos competidores. La creación de negocios es vital para el desarrollo de la ventaja competitiva, puesto que activa el proceso de innovación en una industria. Las nuevas empresas sirven a recientes segmentos y tienen estrategias innovadoras que los viejos competidores desconocieron. El proceso por el cual éstas son creadas dentro de la base nacional es crucial en la ventaja competitiva de las industrias de una nación. La apertura de nuevas instalaciones en las empresas tiene mayor repercusión en la competitividad que las fusiones o adquisiciones, puesto que se producen conocimientos y activos que amplían el alcance de las ventajas.

El efecto de cada uno de los aspectos anteriores depende de la situación de los otros y la debilidad de una de las partes contraerá el potencial de las industrias para innovar. La rivalidad interna

promueve la formación de industrias relacionadas y complementarias e incluso la correcta actuación del diamante puede propiciar un ambiente que promueva el establecimiento de *clusters* de industrias competitivos.

El diamante ocupa la atención central de la teoría, sin embargo, existen dos factores más que repercuten en la ventaja competitiva de las industrias; “cambios” y “gobierno”. El primero incluye ciertas discontinuidades tecnológicas impredecibles, guerras y otros eventos que no son parte del diamante por sí mismos, pero pueden alterar las condiciones prevalecientes en él. El papel fundamental del gobierno en la ventaja competitiva nacional es la capacidad que tiene para afectar (positiva o negativamente) a los cuatro determinantes. Pueden cambiar las condiciones de los factores por medio de subsidios, políticas del mercado de capitales, educativas, sociales, establecimiento de normas y estándares de los productos, compras del gobierno y otros. Las políticas gubernamentales también pueden influir en la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas, mediante impuestos, leyes antimonopolio y regulaciones a la participación de inversión extranjera. Las políticas exitosas están presentes en los determinantes de la ventaja nacional y el gobierno sólo las refuerza, de lo contrario se consideran erróneas.

Resumiendo, la teoría de la Ventaja competitiva se centra en cinco propuestas. La primera es, para que una nación pueda alcanzar y mantenerse próspera debe encontrarse en el estado de desarrollo de *innovation-driven*. Asociado con lo anterior, la segunda afirmación es que la competitividad se construye con la actualización de las industrias de un país mediante la innovación, diferenciación de productos, marcas y mercadotecnia. El éxito internacional no puede basarse en la ventaja comparativa derivada de la abundancia de los factores básicos. La tercera es que la prosperidad de un país está determinada por el desempeño de las empresas reflejo de la “base nacional”. La cuarta es que para registrar una prosperidad continua, las empresas deben operar dentro de *clusters* de industrias relacionadas con fuertes “diamantes nacionales”. La última propuesta es que haya inversión extranjera directa hacia el exterior como manifestación de la fortaleza competitiva de una industria y de la prosperidad de un país.

Con base en la teoría de Porter, en el contexto de competencia exportadora entre México y China, se analizarán las participaciones y evolución de los productos exportados a Estados Unidos por las industrias más importantes, para determinar la ventaja competitiva y actualización de cada una de éstas. Se plantea también el modelo econométrico para conocer qué país guarda el mejor diamante nacional, por medio de su reflejo en la participación de las exportaciones en el mercado de Estados Unidos.

Después de la exposición de los conceptos teóricos de Porter en los que estará basado el análisis, es necesario conocer el contexto histórico del comercio internacional en la década de los noventa, que es el periodo en el que se construyen las principales ventajas competitivas de México y China, y ambos empiezan a perfilar una competencia directa.

Ajustes económicos de México y China

En la década de los noventa el comercio internacional transformó la economía mundial, ya que hubo sectores (productos) que revolucionaron el proceso productivo. Asimismo, se presentaron diversos factores en la economía internacional que agilizaron las transacciones, entre éstos destacan: reformas estructurales en diversas naciones; innovación tecnológica; acuerdos de libre comercio; apertura de mercados sobreprotegidos.

En esta transformación de la economía mundial destacan México y China, a pesar de que en la década de los ochenta su participación en el comercio internacional era escasa, ambos bajo diferentes modelos de política económica, protegían su mercado interno lo que originó que en éste no permeara la competitividad internacional.

Reformas económicas en China y cambio estructural en México

La ventaja comparativa de un país normalmente cambia de la producción primaria a la manufacturera intensiva en trabajo y después a la fabricación de productos de alta tecnología. Este cambio se refleja principalmente en la estructura de su comercio internacional, dejando de ser un país en desarrollo para convertirse en un país de nueva industrialización para después ser un país industrializado. Así, México y China mediante un proceso de industrialización relativamente rápido iniciado en la década de

1970, tras una serie de reformas en la economía, han podido convertirse en países de reciente industrialización ya que la exportación de manufacturas supera por mucho la exportación de productos primarios en ambos países.

Pero, ¿qué hicieron México y China para lograr esto? Tras el agotamiento del modelo de industrialización orientada al mercado interno, es decir, de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), a finales de los setenta y vigente en ambos países hasta entonces, aunado al inicio de un nuevo sexenio presidencial en México y a la muerte de Mao Tse-tung en China, establecieron un programa de reformas estructurales como vía para el desarrollo económico con base en un crecimiento orientado hacia el exterior, que les permitió un avance económico en los últimos 20 años con ciertas características similares.

Entre las principales reformas desarrolladas en ambas naciones destacan: la liberalización financiera, apertura de la cuenta de capitales, privatizaciones, reforma tributaria, desregulación, creación de zonas especiales para la producción-exportación, incentivos fiscales para la inversión y desarrollo de infraestructura. Éstas se orientaban básicamente a la apertura comercial y a la atracción de inversión extranjera directa (IED), así como a la estabilización de la macroeconomía y al saneamiento de las finanzas públicas, con los objetivos de reducir la intervención estatal, disminuir distorsiones, imprimir mayor eficiencia y mecanismos de mercado en la economía y lograr una estrecha vinculación e integración de las mismas a la economía mundial.

Un aspecto de sumo interés en el sector externo de ambas naciones es que presentan similitudes extraordinarias como la manufactura de bienes que significa aproximadamente 90% del total de las exportaciones en las cuales predominan productos intensivos en mano de obra, como por ejemplo; textiles, calzado, muebles y ciertos productos considerados de alta tecnología, son países ensambladores o maquiladores y el principal mercado para sus exportaciones es Estados Unidos; y por último, la competitividad en mercados internacionales se basa principalmente en la abundancia y el relativo bajo costo de la mano de obra.

China

De esta manera, al inicio de los años ochenta en China se hablaba de la “segunda revolución” para referirse a los cambios en el Partido Comunista Chino (PCCh) y sus actividades políticas, a las reformas de la organización gubernamental, de la economía, militar y la cultural y artística. Los líderes del partido veían estas transformaciones como el único medio para llevar a cabo las “cuatro modernizaciones” en los sectores de agricultura, industria, defensa, ciencia y tecnología y llevar al país hacia una industrialización principalmente en el sector de bienes de consumo y la agricultura, al fomento de empresas colectivas para abatir el creciente desempleo y aumentar el consumo nacional y hacia la apertura al exterior para captar divisas y tecnología. Lo anterior significaba dejar atrás el sistema de economía socialista y dar paso a la iniciativa privada y a la inversión extranjera, lo que provocaría el nacimiento de una economía de mercado planificada.

Con el fracaso del sistema socialista bajo el mando de Mao Tse-tung, las nuevas políticas de 1978 fortalecieron la autoridad de los administradores de empresas en las decisiones económicas a expensas del PCCh como las siguientes: incentivos para los trabajadores (bonos), expansión de la investigación y desarrollo, y de los sistemas de educación para lograr un incremento en la productividad. El objetivo de las reformas no era abandonar el comunismo pero sí hacerlo más competitivo, para incrementar sustancialmente el papel de los mecanismos de mercado en el sistema y reducir la planeación y control del gobierno. Las nuevas medidas se introdujeron experimentalmente en ciertas áreas y cuando su éxito se comprobó se extendieron a otros territorios.

Las reformas económicas chinas se pueden resumir y ordenar en tres periodos:

1. *Reforma agrícola y rural (1978-1984)*. Conocida también como el “periodo de reajuste” durante el cual los desequilibrios en la economía se eliminarían. Las metas eran expandir las exportaciones, aumentar la infraestructura, mejorar el balance entre la industria ligera y la pesada; incrementar la inversión en la primera y reducirla en la segunda. La producción agrícola se estimu-

ló al incrementar 22% los precios de los productos del campo; se dismanteló el sistema de comunas agrícolas reemplazándolo por uno de tres niveles de administración de la propiedad colectiva de la tierra tales como los poblados, las “villas” y los “grupos de villas”; se privatizó la tierra con un sistema de responsabilidad por contrato para los poblados, en el cual se especificaba que después de cubrir la cuota determinada para el Estado el resto era para el campesino; se abrieron libres mercados principalmente en áreas urbanas para la producción agrícola, esto pudo lograrse al establecer almacenes especializados y vender mediante los canales de distribución estatales; se permitió la contratación de tierras adicionales a la designada por cada poblado y sembrar en ella cualquier cantidad y tipo de producto, así como la autorización para venderlo en cualquier lugar, y se introdujeron mejoras tecnológicas gracias a la restauración de institutos de investigación y de la importación de técnicas agronómicas modernas.

Con todo lo anterior incrementaron los incentivos para que los campesinos redujeran sus costos de producción e incrementaran la productividad, esto generó crecimiento en el sector, mayores ingresos, aumento del empleo en industrias rurales emergentes e incremento del ahorro e inversión.

2. *Reforma industrial y apertura (1984-1986)*. El éxito de la reforma agrícola motivó que se extendieran las industrias en áreas urbanas. Con esta reforma se buscó aprovechar el capital, la tecnología y los mercados de otros países con el fin de modernizar la industria. Las políticas establecidas en el sector manufacturero fueron flexibles, autónomas y basadas en el mercado (precios determinados por la oferta y demanda en forma gradual) lo que representó oportunidad de lograr altas tasas de crecimiento, ingresos y eficiencia para la mayoría de las empresas. Se introdujo el sistema de responsabilidad por contrato; los gerentes de las empresas tuvieron mayor control, incluyendo el derecho de contratar y rescindir trabajadores. Se estableció el contrato entre trabajadores y empresas por el cual, a los primeros, se les fijaba una cuota de producción, al rebasarla podían recibir un bono, con esto incentivaron la productividad. En el aspecto financiero, las empresas estatales recibían préstamos con una tasa de interés, antes no se les

cobraban intereses (se les subsidiaba), ahora las empresas pagan impuestos sobre sus ganancias, antes íntegras se les daban al Estado, y de esta manera aumenta el incentivo para que éstas maximicen ganancias y retengan beneficios para nuevas inversiones o para adquirir activos de otras empresas. Cambió la relación entre el gobierno central y las provincias al otorgárseles mayor libertad para administrar sus propios recursos y se fomentó el establecimiento de empresas privadas, aunque aún con excesivas cargas impositivas.

La política de apertura condujo a la adopción de una estructura legal para facilitar las relaciones comerciales internacionales y la inversión extranjera directa; a la creación de Zonas Económicas Especiales (ZEE) y “ciudades abiertas” para modernizar la industria nacional mediante el establecimiento de empresas extranjeras que procesaran productos para exportar gracias a incentivos de diversos tipos; al rápido aumento de la importación de tecnología y métodos administrativos; a desenvolverse en mercados financieros internacionales, y a participar en organismos económicos internacionales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Banco de Desarrollo de Asia, Acuerdo Multifibras y la aplicación para pertenecer al Acuerdo General de Comercio y Aranceles).

Solicitaron préstamos del extranjero de organismos, gobiernos, bancos y empresas internacionales; permitieron el establecimiento de bancos extranjeros en China, aunque con limitaciones; utilizaron el capital extranjero primariamente para expandir la exportación de productos como textiles, calzado y bienes de consumo; relajaron el control sobre la exportación e importación; devaluaron el yuan para reducir el déficit comercial y aumentar la competitividad de los productos chinos, y fomentaron el establecimiento de *joint ventures* y otras formas de inversión entre capitales externos y chinos.

3. *Reformas estratégicas (a partir de 1986)*. Las dificultades en el control macroeconómico provocaron presiones inflacionarias, desempleo y otros desequilibrios que requerían de la rectificación del programa de reformas así como facilitar el desarrollo de la reforma política. Al respecto, ésta implicó la armonización de las relaciones de organización tanto dentro como fuera de las estruc-

turas del PCCh, sobre todo con el resto de las organizaciones sociales y el pueblo en general. Se estableció la separación del PCCh de las organizaciones gubernamentales para que dejara de interferir en las decisiones económicas y se llevó a cabo la elección directa de candidatos del partido único lo que significó cierto avance democrático.

La nueva reforma estratégica, que inició en 1993, estableció en un principio una economía socialista en la que las fuerzas del mercado desempeñaran un papel fundamental en un contexto dominado por las empresas de propiedad estatal. Con esto se fortalecieron instituciones públicas y la infraestructura, también se incrementó la orientación de mercado mediante amplios cambios del banco central y de los sistemas financiero, fiscal, cambiario y comercial. Con el tiempo esta estrategia trajo consigo la aceleración de la reforma de las empresas estatales para convertirlas en modernas corporaciones con administración independiente y librarse de los altos costos de dichas empresas.

En el sistema financiero se establecieron leyes para fortalecer la autonomía del Banco Popular de China, comercializar los bancos estatales y fomentar el desarrollo de instituciones financieras basadas en el mercado, así como mayor independencia para la toma de decisiones en cuanto a los préstamos otorgados. Se pusieron en práctica medidas para desarrollar los instrumentos de la política monetaria y para la supervisión del sistema financiero, al mismo tiempo que se desarrolló el mercado accionario chino. En el sistema fiscal, se establecieron medidas para mejorar la administración tributaria e introducir tasas impositivas transparentes y estables. El sistema fiscal se basó en una delineación clara de la repartición de impuestos entre los gobiernos central y locales, también ampliaron la base gravable, el presupuesto se presentó de manera más clara y se limitaron los créditos a los gobiernos locales.

México

Por otro lado, en el caso mexicano el evidente deterioro de las condiciones macroeconómicas al final de los años setenta puso de manifiesto la necesidad de llevar a cabo reformas económicas profun-

das encabezadas por un programa de ajuste y estabilización en las políticas fiscal y cambiaria en concordancia con el decálogo del Consenso de Washington. De esta manera, éstas debían ser consistentes con los dos objetivos del programa: saneamiento fiscal y estabilización macroeconómica. La reforma tributaria y las privatizaciones se orientaron a cumplir con la primera meta; mientras la liberalización del comercio exterior, la desregulación y la liberación financieras se contraponían con el objetivo de alcanzar rápidamente la estabilización macroeconómica [Fernando Clavijo, 1992]. Por ello, los resultados en términos de crecimiento económico no son tan sorprendentes como los reflejados en la economía china.

Los cambios estructurales en México se pueden ordenar en dos periodos. El primero, de 1982 a 1987, se basó en el saneamiento fiscal y en la generación de un superávit comercial que permitiera servir la deuda externa. Para ello se ajustaron los precios y tarifas del sector público, se redujeron subsidios, inversión y gasto público y se presentaron devaluaciones nominales. El segundo periodo, de 1988 a 1991, se orientó al combate de la inflación, se usó el ancla cambiaria y menores ajustes a precios. En general, el cambio económico estructural de México se basó en seis puntos principales:

1. *Liberalización del comercio.* Se promovió la sustitución de bienes intermedios para la industria manufacturera, con el fin de integrar el sector industrial interno. Al mismo tiempo, se incentivó la exportación de productos semiprocesados mediante impuestos a la exportación de productos del campo. La reforma al comercio exterior pretendía aumentar la eficiencia de los exportadores mediante el acceso a insumos a precios más competitivos.

Uno de los puntos centrales del proceso de reformas iniciado en los años ochenta fue el desmantelamiento de las restricciones al comercio internacional; esto, con el fin de dar eficiencia y modernizar la economía nacional, pero también interesados en reprimir el crecimiento en precios asociados con los elevados aranceles. Las primeras medidas fueron la reducción gradual del nivel y dispersión de los aranceles; en 1984 comenzaron a eliminarse los permisos a la importación. Ese mismo año, México se incorporó al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), que lo obligó

a eliminar los precios oficiales de referencia, a continuar con la sustitución de los controles directos por aranceles y a reducir el arancel máximo a 50%. A finales de los años ochenta e inicios de los noventa, el proceso de desgravación arancelaria se aceleró reduciéndose los aranceles promedio y los permisos de importación. Como complemento a la apertura comercial, México estableció negociaciones bilaterales con otros países para ampliar sus mercados potenciales.

2. *Liberalización financiera.* Se llevó a cabo en dos etapas. La primera, al inicio de los años setenta y hasta 1987, se caracteriza por la flexibilización de la estructura institucional del sistema financiero para adaptarlo a las nuevas condiciones internas (escala inflacionaria y mayores requerimientos financieros del sector público) y externas (mayores tasas de inflación), pero sin modificar de manera sustancial el modo de operación de la política monetaria. Las reformas se centraron en la liberalización de las tasas de interés, para atraer capitales extranjeros y en la racionalización del sistema de encaje legal, para permitir un aumento del crédito interno.

3. *Apertura de la cuenta de capitales.* El endeudamiento externo del sector privado durante la segunda mitad de los años setenta creció a tasas promedio de 15%. La inversión extranjera directa, muy acotada por la legislación vigente, no constituía una vía de acceso al capital externo. Así, al inicio de las reformas sólo era necesario liberalizar la IED y la inversión en cartera o la adquisición de valores gubernamentales por parte de los inversionistas extranjeros. Se inició el proceso de desregulación de la IED autorizándose la instalación de empresas de capital mayoritario o totalmente extranjero en sectores exportadores, intensivos en capital o de alta tecnología, y la apertura de filiales de empresas extranjeras. A partir de 1986 se procedió a reducir el número de productos clasificados como la petroquímica básica para ampliar las oportunidades de inversión extranjera en ese sector. Se autorizó a los inversionistas extranjeros a poseer la totalidad del capital en empresas de sectores no restringidos, siempre y cuando cumplieran con ciertos requisitos, entre ellos: que los fondos provinieran en su totalidad del exterior y que la empresa mantuviera una balanza de

divisas superavitaria al inicio; uso de tecnologías modernas y generación de empleos permanentes. Se establecieron zonas maquiladoras especiales para la producción-exportación en regiones fronterizas buscando la integración internacional, es decir, el ensamblado de productos con insumos importados para su reexportación por medio de ciertos incentivos.

La apertura a la inversión extranjera de cartera se inició en 1989, cuando se liberalizó el régimen de inversión neutra y se creó el de inversión temporal, que estableció la posibilidad de que la inversión extranjera participara en forma indirecta, mediante fideicomisos, en actividades anteriormente excluidas. A finales de 1990 se eliminaron las restricciones a la compra de valores de renta fija (valores gubernamentales). Estas reformas, aunadas a otros factores positivos internos, como la firma de la reestructuración y alivio de la deuda y orden externos (Plan Brady de 1990), como la disminución de las tasas de interés internacionales, contribuyeron a que México se convirtiera en un alto receptor de inversiones de cartera.

4. *Privatizaciones.* La situación de las finanzas públicas requirió de la disminución del número de empresas públicas; ya que se creía que su privatización generaría recursos para el Estado, y el sector público debía incrementar su participación en los procesos de asignación y explotación de recursos, iniciándose un programa de desincorporación de entidades públicas. Entre los objetivos se buscaba fortalecer las finanzas públicas; mejorar la eficiencia del sector público para disminuir su gasto y eliminar ciertos subsidios; promover la productividad y competitividad de la economía; y, combatir la ineficiencia y el rezago en las empresas públicas ante la creciente globalización y mayor competencia internacional. Asimismo, se establecieron alternativas de desincorporación: liquidación, fusión, transferencia y venta.

5. *Reforma tributaria.* La reforma fiscal en 1989 buscaba la redefinición del papel del gobierno basado en la reducción de las tasas impositivas, la eliminación de diversos gravámenes, la ampliación de la base tributaria, control de la evasión y elusión, y la simplificación y modernización administrativa, armonización del sistema fiscal con el de los principales socios comerciales, racionalización

del número y la estructura de los impuestos, y eliminación del tratamiento preferencial otorgado a algunos sectores y de gravámenes especiales.

6. *Desregulación.* La menor participación del Estado mexicano en el ámbito económico durante los años de las reformas se dio por medio de la transformación del marco regulatorio para orientar el papel del gobierno como supervisor de las relaciones entre los agentes económicos, apartándolo de las actividades productivas. En algunos casos fue necesario fortalecer el marco legal para canalizar la competencia, particularmente en los sectores involucrados en procesos de privatización, donde el Estado regulaba exclusivamente mediante la propiedad en monopolio.

Resultados de la reforma económica

Desde el establecimiento de las reformas a finales de los años setenta, y en un contexto de apertura de mercados, intensificación comercial, disminución en los costos de la mano de obra y competencia por la atracción de los flujos de inversión extranjera directa, China ha sabido mantener un ritmo de crecimiento constante y mayor al mexicano. La tasa de crecimiento promedio anual del PIB de China fue de 10.2% en el periodo de 1980 a 1990, de 12.2% de 1990 a 1998 y de 7.6% de 1998 a 2000; mientras que para nuestro país dicha tasa fue de 1, 3 y 5.2% en esos mismos años. Las reformas económicas en China, en comparación con México, han resultado más efectivas en términos del incremento de la producción. Aunque al considerar el tamaño de la población de cada país, México es más productivo puesto que su PIB alcanzó en 2000 los 574.5 mmd, más de la mitad del PIB del país asiático (1 080 mmd), con una población 13 veces menor.

El crecimiento de la economía china desde inicios de la reforma, se basó en la rápida acumulación de capital derivado de las altas tasas de ahorro e inversión con niveles de alrededor de 35% del PIB. Las reformas permitieron el desarrollo de la industria y la agricultura. El avance del campo en China se refleja desde 1979 y hasta 1999 con la producción agrícola que creció en promedio

7.1%, los cultivos se diversificaron y las industrias rurales tuvieron mayor actividad.²

Asimismo, los resultados de las reformas tuvieron gran éxito en el sector industrial. El crecimiento de la producción manufacturera fue de 8.6% en el periodo 1973-1986, de 12.5% de 1980 a 1986 y de 9.2% de 1986 a 1999; la industria china se diversificó al aumentar la importancia de la industria manufacturera y, en especial, la ligera. También se registró un cambio en su localización geográfica con el gran crecimiento de las zonas costeras provocando un éxodo rural hacia las ciudades industriales en esas provincias. Además, la estructura productiva china cambió; en 1970 la agricultura representaba 33.7% y la industria 35.7% del total de la producción, para 1999 la industria aportaba 39% del PIB y la agricultura sólo 17%, como consecuencia de la relocalización de la producción hacia las zonas económicas especiales.

En cuanto a los logros alcanzados por la política de puertas abiertas aplicada en China durante los últimos 20 años, se aprecia un crecimiento de 11% de 1980 a 1990 y de 15.7% de 1978 a 2000, pasando de exportar 9.8 mmd a 240 mmd en 2000, para convertirse en uno de los 10 principales exportadores del mundo. Adicionalmente, la participación de ese país en este rubro creció seis veces de 1980 a 1998 dejando de aportar 0.91% inicial en 1980 para representar 5.5% en el último año.

La reforma tuvo éxito, ya que buscó la industrialización orientada al exterior y ése fue precisamente el éxito en la economía china. En 1979 las exportaciones chinas sólo eran 10% del PIB pero en 1999 el nivel fue de 38%. También, la proporción de manufacturas en las exportaciones totales pasó de 50% en 1980 a 80% en 1992 y 90% en 2000 convirtiéndose en el eje central del comercio de China en comparación a las economías del sudeste asiático. En sectores específicos como el calzado, por ejemplo, aumentó la participación de sus exportaciones en el mercado mundial de 2.4% en 1985 a 41.3% en 1998. Cabe señalar que las condiciones de la economía china en el entorno mundial han provocado una especiali-

²Actualmente existen 23.1 millones de empresas de los poblados, en las que trabajan más de 110 millones de personas. Las empresas de artesanías, industria ligera y agroindustria ocupan 30% de la producción industrial de China.

zación de sus exportaciones. En 1992, 40% de las exportaciones totales estaban compuestas por textiles, artículos de confección, calzado y juguetes, productos de escaso valor agregado (para 2001 las exportaciones de calzado y juguetes crecieron 60% respecto al año anterior). Sin embargo, a partir de 1995 las exportaciones de productos de alta tecnología crecieron 50%, principalmente electrónicos, maquinaria y equipo, lo que permitió a la economía china diversificar en sus exportaciones.

En lo relativo a los principales demandantes de productos fabricados en China, en 1980 Japón y Hong Kong fueron el destino de más de dos terceras partes de las exportaciones totales. Pero gracias a la preferencia de ese país asiático al mercado de Estados Unidos por medio del estatus de nación más favorecida, se ha convertido en el principal destino de las exportaciones chinas pasando de 3.4 mmd en 1987 a 52 mmd en 2000, con un crecimiento de 143 por ciento.

Por último, la actividad productiva de exportación está concentrada en una parte reducida del territorio, dentro de las ZEE que contribuyen a que las exportaciones chinas totales crecieran, aportando más de 90%. Con esta activa participación dentro de las exportaciones mundiales, China se ha convertido en líder exportador de Asia por arriba incluso de los dragones y tigres asiáticos.

Por otra parte, las reformas económicas llevadas a cabo por México, que se orientaron hacia el logro de una industrialización al exterior, han tenido resultados diversos. Las exportaciones totales crecieron en 20 años 920%, pasando de 15.5 mmd a 158.4 mmd, por lo que por este solo hecho puede decirse que las reformas cumplieron el objetivo planteado. Asimismo, para 1980 los productos de exportación de la industria extractiva –incluyendo el petróleo– representaban 67.1% del total y los agrarios sólo 9.1%; mientras que las exportaciones manufactureras significaban 23% o 3 mmd, pero con las reformas aplicadas a la liberalización del comercio las exportaciones del sector manufacturero para 2000 significaron 90% del total, y en específico, las exportaciones de maquiladoras representaron 48%, cuando en 1983 eran sólo 3.7% del total, 818 millones de dólares en comparación de los 76.8 mmd en 2001.

Así, las manufacturas ganaron importancia en las exportaciones totales de México en la década de 1990 y principalmente desde la segunda mitad, básicamente por los flujos de IED que se orientaron en gran medida a dicho sector de la economía nacional para la generación de productos de bajo valor agregado, aunque con una participación muy importante de productos de alta tecnología, entre los principales productos están: textiles, maquinaria y equipo, y productos automotrices. En este sentido también se logró la búsqueda industrialización y cierto grado de diversificación. Además la apertura al comercio se tradujo en un elevado grado de exportación respecto al PIB; en 1985 era de 16% mientras que para 1999 fue de 58 por ciento.

Las exportaciones mexicanas tuvieron un importante impulso con la entrada en vigor del TLCAN a partir de 1994, que, entre otras cosas, provocaron un cambio en la localización de la producción-exportación de nuestra economía. Ahora, las exportaciones se centraron en las seis economías del norte del país que tienen frontera con Estados Unidos; que en el periodo 1993-1999 aportaron 49.3% de las exportaciones totales de México, aunado a éstas, se encuentran las exportaciones del Distrito Federal que alcanzaron 32.4% del total de las mismas para convertirse en la principal economía exportadora de nuestro país. Evidentemente la concentración de las exportaciones guarda una correlación directa con la industria maquiladora de exportación ubicada en dichos estados fronterizos. Asimismo, a más de ocho años de la puesta en marcha del TLCAN, el mercado estadounidense se consolidó como el principal para las exportaciones mexicanas, donde aproximadamente 90% de éstas se destinaron en 2001.

Con la gran participación de las exportaciones en el crecimiento, al igual que China, México se ha convertido en líder exportador dentro de su región de influencia, es decir, Latinoamérica. Mientras que las exportaciones mexicanas crecieron más de 20% en 1999 y 2000, las exportaciones de todos los demás países de América Latina sumados registraron una caída cercana a 8 por ciento.

En otro orden de ideas, un elevado número de empresas paraestatales cuya actividad correspondía a la industria manufacturera,

como productos químicos, maquinaria y equipo, metálica básica, textiles y alimentos, fueron privatizadas; con lo que incrementaron su competitividad en el nivel internacional y las exportaciones aumentaron desde 1994. De esta manera, el papel del Estado en la economía se redujo gradualmente y el sector privado, principalmente extranjero, surgió como el motor de crecimiento. Asimismo, el empleo en el sector de agricultura disminuyó sustancialmente para que emergiera la manufactura como una fuente de empleo muy importante, aunque en los últimos años de la década de 1990, el sector servicios absorbió gran cantidad de mano de obra. También, se puede decir que los dos han logrado una mayor integración con los mercados internacionales, tanto por sus ventas como por su necesidad de insumos del exterior para poder producir y exportar, la cual es negativa para la industria interna, ya que limita la creación de empresas nacionales proveedoras.

Además, el comportamiento macroeconómico ha sido generalmente favorable, sobre todo después de la segunda mitad de la década pasada. Estos dos países han logrado mantener la inflación en niveles relativamente competitivos, al mismo tiempo, desarrollaron instituciones públicas en búsqueda de desregulación económica que han mostrado un desarrollo aceptable para la competencia económica.

Así, se puede decir que ambos países crecen principalmente por el flujo de capitales externos que captan y utilizan para los procesos productivos y exportación. Para China, además, el peso de la inversión nacional desempeña un papel muy importante, ya que tras el incremento del ingreso derivado de las reformas las tasas de ahorro aumentaron, lo que a su vez hizo posible mantener niveles altos de inversión para generar empleo e ingreso y se repitiera este círculo virtuoso. El desempeño económico de China y México desde el inicio de las reformas económicas, a finales de la década de 1970 ha sido sobresaliente, pero cabe señalar que se fortaleció debido a las transformaciones estructurales y a la apertura a la inversión extranjera directa, donde un dinámico sector privado emergió como la base del crecimiento.

Por último, la evolución paralela en ciertos indicadores de comercio internacional (valor, tipo, destino y crecimiento de las exportaciones)

taciones, peso de las mismas en su respectivo PIB, competencia por atracción de la IED como economías emergentes, por mencionar algunos) entre México y China indica que son economías competitivas y no complementarias. Asimismo, sus gobiernos coinciden al considerar que las relaciones con el exterior tienen un papel crucial en el crecimiento económico, en particular la atracción de la IED, por lo que ambos ofrecen bajos precios de su mano de obra y trato preferencial para los inversionistas, es decir, los dos países se ofrecen internacionalmente como plataformas para la producción y acceso a otros mercados.

Internacionalización de México y China

Desde inicios de los años ochenta, las exportaciones de China y México han crecido muy rápido pasando de 9.8 mmd para China y de 15.5 mmd para México en 1980 a 240 mmd y 158.5 mmd en 2001, cada uno. Como resultado la participación del comercio de los dos países en el total del comercio mundial se incrementó a 2.2 y 2.9% en 2000. Con un crecimiento de las exportaciones de 1990 a 1999 de 236% para nuestro país y de 278% para China y una participación mundial de 2.07 y 3.2%, colocándose como las economías 15 y 11 en el rango mundial de exportadores en ese año.

Pero, ¿cuáles han sido las causas de esta gran expansión del comercio exterior de México y China? Primera, los efectos positivos derivados de las reformas económicas aplicadas a finales de los setenta. En México, la desregulación y fomento de la competencia y en China, el desarrollo de Empresas de Poblados y Villas (*Township and Village Enterprises*, TVE) asociadas a procesos de exportación sobre todo desde 1984. Segunda, los flujos masivos de IED asociados con el gran crecimiento de empresas manufactureras y en especial maquiladoras o Empresas con Fondos Extranjeros (*Foreign-Funded Enterprises*, FFE).

Así, la atracción de la IED ha sido fundamental en las políticas económicas de México y China para el proceso de industrialización expoorientada. Se han logrado captar importantes flujos de capitales foráneos para su utilización productiva gracias a las reformas en las leyes de cada país y a la adecuación en general del ambiente

para la inversión extranjera. En consecuencia, desde 1992 China y México se han convertido en importantes mercados para este tipo de inversión en sus respectivas zonas de influencia. Aún más, China ha llegado a ser el segundo receptor en el nivel mundial de la IED sólo detrás de Estados Unidos. La IED ha servido indudablemente para que estos países sean grandes exportadores e importadores mundiales y que muestren una evolución hacia una industrialización más profunda.

En China, hasta antes de 1980, las exportaciones no sólo eran de niveles bajos sino ampliamente basadas en productos petroleros. Desde inicios de los ochenta ese país instrumentó cambios en la política comercial teniendo efectos tanto en el comercio internacional como en el flujo de inversión extranjera. China empezó a relajar las restricciones a la IED dentro de su economía a finales de 1978. Desde el año anterior el régimen de la IED se liberalizó gradualmente y se establecieron una serie de políticas y leyes para la atracción de IED y acelerar la transferencia de tecnología y métodos modernos de administración. Así, se aprobó la Ley de *Joint Ventures* y el establecimiento de Zonas Económicas Especiales. Se abrieron las puertas para la operación de *joint ventures* entre el gobierno central e inversionistas extranjeros para beneficiarse de los bajos costos laborales. El éxito fue inmediato; se captaron importantes flujos de inversión, principalmente de Japón y Hong Kong, las exportaciones crecieron y se diversificaron en manufacturas intensivas en trabajo. Desde entonces, China se convirtió en el país en desarrollo más importante para recibir IED.

Se pueden identificar tres fases de la política para fomentar la IED. La primera, en 1979, con la Ley de *Joint Ventures* que permitía la participación de inversionistas extranjeros en proyectos específicos. La segunda, aunque corta en duración, se inició con la incertidumbre creada por el incidente de Tiananmen que redujo los niveles de inversión extranjera en 1992. Así, sin ningún esquema oficial de fomento a la inversión se trabajó para recobrar la confianza de los inversionistas extranjeros en el mercado chino recuperándose los flujos de IED. La tercera, iniciada en la segunda mitad de los años noventa, con la adopción formal de la IED como instrumento de desarrollo económico buscando una liberalización progresiva del régimen de la misma.

Además, existen tres formas principales de inversión extranjera en China: *joint ventures*, igualitaria y contractual, que requieren de un socio chino y las empresas de propiedad extranjera.³ En general éstas pasaron de la restricción y control al fomento y regulación y cada una ofrece sus propios beneficios. La primera es establecida por empresas extranjeras y su contraparte china para invertir conjuntamente en ese país con derechos y obligaciones proporcionales al capital aportado. En la segunda, las empresas extranjeras normalmente aportan todo el capital mientras que el socio chino proporciona la tierra e infraestructura. De esta manera, al principio sólo se aceptaron las *joint ventures* por la aportación de tecnología en la industria nacional. Sin embargo, después se flexibilizó la política y permitió otras formas de IED. En la última década la IED se ha inclinado hacia las empresas de propiedad extranjera y *joint ventures* igualitarias.

Las reformas para atraer la IED se centraron básicamente en los cambios de las leyes y reglamentos. Además, para fortalecer la inversión externa, se realizaron cambios para proteger los derechos de propiedad, se firmaron tratados de fomento y protección de la inversión mutua y para evitar la doble tributación.⁴

Sin embargo, la política china para fomentar la IED ha sido deficiente, particularmente en lo que se refiere a transparencia, trato nacional y no discriminación. Por ejemplo, en cuanto a la primera, las leyes no son claras, el procedimiento para los trámites es demasiado confuso y el proceso de aplicación es ambiguo y discriminatorio. Adicionalmente, China utilizaba excesivamente, hasta finales de los noventa, los incentivos para la atracción de inversión extranjera pues al no ser miembro de la Organización Mundial del Comercio tampoco estaba obligada a seguir los lineamientos del *Trade Related Investment Measures* (TRIM), resultando en la atracción de inversión hacia áreas específicas para el crecimiento exportador.

³Los tres tipos de inversión extranjera son conocidos de manera general como *Foreign Funded Enterprises* (FFE).

⁴En 1989, China había firmado acuerdos de protección a la inversión con más de 93 países, entre ellos; Reino Unido, Alemania, Francia, Japón, Corea y Malasia y, más de 65 acuerdos para evitar la doble tributación.

Asimismo, las Empresas de Inversión Extranjera (*Foreign Invested Enterprises*, FIE) han sido fundamentales para el incremento exportador de China, aunque fueron limitadas a un reducido sector para promover la transferencia de tecnología y el empleo. El efecto de las políticas de las Empresas de Poblados y Villas (TVE, por sus siglas en inglés) fue más importante. Combinaron sus bajos costos laborales con el capital y mercadotecnia de empresas de Hong Kong para impulsar las exportaciones manufactureras de productos agrarios. Así, el principal atractivo de China como receptor de IED es su disponibilidad de mano de obra barata.

Por otro lado, China buscó la industrialización y una mayor integración con el exterior en 1980 al decretarse la Ley de Creación de Zonas Económicas Especiales por lo cual se abrieron cuatro zonas; tres frente a Hong Kong en la provincia de Guangdong (Shenzhen, Zhuhai y Shantou) y una frente a Taiwan en la provincia de Fujian (Xiamen), para seguir el modelo de zonas de procesamiento-exportación establecidas en Taiwan y Hong Kong. El principal objetivo de las ZEE era atraer IED mediante términos favorables y con un clima propicio para los negocios. Adicionalmente, las ZEE garantizaban libertades únicas para administrar y operar las empresas bajo condiciones de mercado al mismo tiempo en que se ofrecían concesiones tributarias a los inversionistas extranjeros.⁵ De esta forma, las ZEE se convirtieron en la prioridad para la política de apertura a la IED y para el desarrollo económico de China.

También en 1984 se declaran 13 ciudades costeras abiertas al exterior: Dalian, Qinhuangdao, Tianjin, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Shanghai, Ningbo, Wenzhou, Guangzhou, Zhanjiang y Behai. Las ZEE y las ciudades abiertas al exterior, son lugares similares a las zonas libres de derechos aduaneros, donde se puede invertir con reducción y exención de impuestos aduaneros, sobre la renta y las licencias de exportación e importación. Estas ciudades

⁵ Entre las políticas preferenciales para las empresas que surgieron de la IED establecidas en las zonas económicas especiales (ZEE) se encuentra la reducción de 15% del impuesto al ingreso; la exención de éste en los dos primeros años si las empresas extranjeras se establecían para operar en esas zonas por un periodo de 10 años o más y la reducción de 50% en el impuesto por los tres años siguientes. Asimismo, se les otorgaba la exención de aranceles a la exportación e importación de equipo, instrumentos y aparatos para la fabricación de productos de exportación y otros.

podían ofrecer incentivos fiscales a las empresas extranjeras similares, pero menos generosos, a los de las ZEE. Asimismo, se fomentó el establecimiento de Zonas para el Desarrollo Económico y Tecnológico (ZDET) en dichas ciudades.⁶ El principal objetivo de estas zonas era fomentar proyectos productivos intensivos en tecnología por medio de capitales extranjeros.

Además, en las ZEE y ZDET se ofrecían a los inversionistas extranjeros terrenos con infraestructura industrial y de comunicaciones que al utilizar la mano de obra barata producían para exportar, por último, en esas zonas, las empresas establecidas disfrutarían de programas gubernamentales de fomento para exportar insumos, maquinaria y equipo, con incentivos tributarios, para su posterior procesamiento y exportación.

Poco más tarde, se establecieron tres “triángulos de desarrollo”⁷ para captar los flujos internacionales de inversión y para acelerar el proceso de difusión, diseñados como áreas costeras abiertas al exterior que también ofrecían la mayoría de los incentivos de las 14 ciudades costeras. Aunado a lo anterior, en 1988 se dio otro gran paso hacia la atracción de IED, extendiéndose la política de puertas abiertas a todas las áreas costeras de ese país. Esta política se llamó “estrategia de desarrollo costero”, la cual se enfocaba en dos puntos principales; el desarrollo de industrias intensivas en trabajo en las zonas costeras que se centraran en la exportación de sus productos, luego de importar las materias primas.

Se llevaron a cabo una serie de medidas para apoyar la puesta en marcha de esta política, estableciéndose mayores concesiones, entre ellas: la aplicación de políticas preferenciales que cambiarían gradualmente de prioridades regionales a todo el ámbito nacional y políticas industriales, por ejemplo, entre más tecnología invo-

⁶ Los incentivos fiscales ofrecidos a las empresas extranjeras incluían: 15% de reducción en el impuesto al ingreso a las empresas intensivas en tecnología y que buscarán la construcción de puertos, desarrollo del transporte y del sector energético con una inversión mayor a los 30 millones de dólares. Exención de impuestos aduaneros y a la importación y del IVA con respecto a la producción y manejo de equipo, materias primas y productos semiprocesados, componentes, materiales para el empaque de productos destinados a la exportación, y equipo de oficina y de comunicaciones.

⁷ En mayo de 1985 la región del río Yangzi, alrededor de Shanghai, la región delta del río Pearl, alrededor de Guangzhou y la región delta de Minan, en los alrededores de Xiamen fueron establecidas como regiones de desarrollo industrial conocidas como triángulos de desarrollo.

lucraran las empresas extranjeras o tuvieran mayor vinculación con las industrias locales se concederían incentivos similares al de las empresas en las ZDET sin importar su ubicación. Otra medida de gran repercusión fue la apertura del sector servicios, como, telecomunicaciones, banca, comercialización al menudeo, etc., a la participación de inversionistas extranjeros.

Cabe señalar que los patrones de inversión en las ZEE son similares a los establecidos por muchos países en desarrollo. Por ejemplo, México muestra una concentración de la IED en regiones cercanas a la frontera con Estados Unidos, esto como resultado de las políticas mexicanas para el establecimiento de la industria maquiladora en esas zonas, al aplicar ciertos incentivos como, exención de aranceles a la importación de insumos para la producción en esa zona para su reexportación. En el caso chino, las ZEE se localizan también respecto a un área industrial próspera; Hong Kong y Taiwan, donde el capitalismo ya estaba instalado.

Al inicio de la reforma, el gobierno chino obligó a las empresas extranjeras a exportar el producto generado. Pero en los últimos años, específicamente desde la década de 1990, conforme creció la economía y la población elevaba su ingreso, el gobierno permitió que las empresas conformadas con IED pudieran vender su producción en el mercado interno. Ahora, las ventajas chinas para la atracción de capitales foráneos son su mano de obra y su gran mercado interno.

A pesar de las restricciones chinas para el establecimiento de inversiones extranjeras en su territorio se puede apreciar que éstas han crecido desde 1980 ya que muestran una tasa de crecimiento anual promedio de 30% para alcanzar niveles de 40.7 mmd en 2001, con esto confirman su papel como el mayor receptor de inversión de este tipo entre los países en desarrollo y segundo en el nivel mundial.⁸ Además, la distribución sectorial de la IED es dirigida a la manufactura con aproximadamente 67% en promedio

⁸ A pesar de las impresionantes estadísticas de IED, existen supuestos que indican que están infladas debido al *roundtripping*, que represente el capital chino que deja el país sólo para regresar como inversión extranjera en una compañía china. El objetivo de este actuar es beneficiarse del tratamiento favorable a las FIE respecto a las empresas internas. De esta manera, a pesar del ajuste derivado de lo anterior los flujos de inversión reportados son lo suficientemente grandes como para continuar con el proceso producción-exportación.

del total. El sector estatal también ha captado flujos importantes de capitales productivos del exterior y esto se debe a los cambios de 1994 como la desregulación del sector de menudeo y el incremento en las adquisiciones estatales. El resultado es que empresas extranjeras invirtieron en la compra de grandes complejos y otras instalaciones industriales.

Por último, los flujos masivos de IED han sido una fuente importante para la introducción de tecnología y de técnicas de administración más modernas y eficientes por lo que China es el segundo receptor de IED, pero la mayoría de esta inversión se destina a actividades de bajo valor agregado, con mano de obra abundante y barata, y con baja tecnología que en su mayoría está asociada con procesos de maquila o ensamble para la exportación hacia mercados internacionales.

Por otro lado, en México la industrialización "trunca" tuvo ciertos logros como la creación de un sector industrial de capital extranjero altamente dinámico en sectores de punta pero, al mismo tiempo, grandes costos, puesto que el resto de la industria no había tenido la capacidad, después de varias décadas de incentivos directos e indirectos, de integrarse al mercado mundial para generar un déficit promedio anual en la balanza comercial de alrededor de 1 387 mmd entre 1971 y 1982.⁹

Así, el gobierno cambia la estrategia de crecimiento económico y propone un modelo que instrumenta una serie de nuevas prioridades económicas: las exportaciones y el sector manufacturero privado se convierten en las bases de la nueva estrategia de crecimiento. Lo que da como resultado la necesidad de fomentar las exportaciones manufactureras privadas mediante la atracción de flujos de inversión directa.

Algunos de los principales planteamientos de la estrategia para captar los flujos de inversión productiva, fueron la desregulación económica, la liberalización arancelaria, para permitir una orientación exportadora por medio de insumos a precios internacionales competitivos, la masiva privatización de empresas paraestatales (dando lugar al desarrollo y expansión del sector manufacturero privado) y la eliminación de subsidios directos e indirectos, así como

⁹ *Idem.*

de programas orientados hacia empresas, ramas y sectores específicos. También, se concentró en fomentar las exportaciones mediante programas de la importación temporal para su reexportación.¹⁰

De esta forma, las principales acciones emprendidas por el gobierno mexicano para atraer la IED se dirigían a los cambios legislativos. La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973 fue modificada y ampliada durante los años ochenta. En 1984 se eliminó el requisito de autorización para la inversión extranjera menor a 49% del capital de las respectivas empresas y se permitirían y fomentarían las inversiones extranjeras, incluso con una participación superior a 50% del capital de las empresas, en actividades con un importante desarrollo tecnológico, exportador, de generación de empleo o de sustitución de importaciones. Se buscó el fomento de la IED en actividades intensivas en capital (en maquinaria y equipo en diferentes ramas económicas), dinámicas en el desarrollo tecnológico (áreas químicas y equipo de precisión), así como en actividades orientadas hacia las exportaciones, partes y componentes electrónicos, maquiladoras y equipo fotográfico, entre otras.

A partir de la ley de 1993, su reforma en 1996 y su reglamento en 1998, se pretendió dar amplia seguridad a la inversión extranjera que se estableciera en México, aspectos que también se reflejan en el TLCAN. Desde la entrada en vigor de éste el gobierno se convirtió en uno de los principales promotores para desregular los flujos de inversión extranjera en el nivel internacional y con la intención de vincular explícitamente el comercio y los flujos de inversión extranjera como base de su crecimiento lo que ya hacía desde finales de los años ochenta.

En el contexto anterior, las reglas de origen negociadas en el TLCAN son de suma importancia para comprender el mayor grado de integración entre Estados Unidos y la economía mexicana, particularmente con la IED mediante empresas maquiladoras que se instalaron en nuestro país para procesar insumos importados para la posterior exportación de los productos terminados casi libre de aranceles, principalmente hacia ese país. De esta manera, y después de su expansión dentro del país luego de estar limitada

¹⁰ Principalmente el programa de maquila, y otros como el Pitex y Altex.

a las zonas fronterizas, el programa de fomento de la industria maquiladora se convirtió en la estrategia más importante de desarrollo económico expoorientado de nuestro país. Además; este programa ha logrado cumplir con el objetivo planteado inicialmente; se han establecido más de 5 000 plantas de este tipo que emplean alrededor de 900 000 trabajadores. Al tiempo en que las empresas maquiladoras empiezan a producir bienes de alta tecnología, aunque en su mayoría se basan en el ensamblado y procesamiento de productos de bajo valor agregado y en el empleo de trabajo en forma intensiva.

Las políticas para atraer inversión extranjera también se enfocaron en la simplificación y transparencia. No obstante, todavía existen limitaciones en torno a la política fiscal y su vinculación con la IED que en muchos casos la ha restringido. Asimismo, con la ley de 1993 se eliminaron todo tipo de requisitos de desempeño para las empresas extranjeras.

Cabe mencionar que la IED desempeña un papel funcional e integral de gran importancia en la estrategia de desarrollo seguida en México desde la segunda mitad de la década de 1980, al convertirse en la principal fuente de financiamiento de la nueva estrategia de desarrollo y principal medio para la modernización económica y orientación exportadora del sector manufacturero. Sin embargo, desde 1994 el proceso de privatización, en torno a la IED, se ha detenido prácticamente lo que limita la capacidad productiva y exportadora del sector industrial mexicano con sus efectos multiplicadores negativos en el resto de la economía.

Resultados de la apertura a la IED

La incorporación de China a la economía mundial se debe en gran medida a las reformas aplicadas a favor de la IED. De esta forma, de 1989 a 2000 China captó 6% de la IED mundial –60% en América Latina, incluyendo a México– con lo cual alcanzó 331 mmd. Al comparar el desempeño de China y México respecto a la atracción de flujos de IED se ve cómo las políticas chinas han sido más exitosas. Después de la aplicación de la reforma, en el periodo 1981–1986 ese país captó 1.8% de la IED mundial, o 2.4% de ésta que

se dirigió a los países industrializados o 7.7% de la destinada a los países menos desarrollados. Por su parte, en el mismo periodo, México captó 2.65% de la IED en el mundo, 3.5% de la inversión extranjera productiva en países desarrollados u 11% del total en países de ingresos medio y bajo. Aunque para 1994, la situación se revirtió; China atrajo 33.8 mmd que significó 14.9% del total de la IED en el mundo, 25% en países industriales o 40% de la inversión extranjera en países menos desarrollados.

La actuación mexicana para atraer inversión extranjera en ese año permitió alcanzar la cifra de 10.6 mmd para representar 4.7% de la IED total mundial, 7.9% de la que se registró en los países industrializados o 12.6% de la inversión extranjera en los países menos desarrollados. De esta manera, de 1981 y hasta 1994 China fue la novena economía en cuanto a la captación de IED, mientras que México fue el país 15, muy por abajo del desempeño de China. En el periodo 1987-1994 México sólo captó 40% de la IED que fluyó hacia China.

En el caso de este último país, en 1983 la IED se orientó principalmente hacia la industria manufacturera con 66.9% del total de ese tipo de inversión, seguida por el sector de educación y cultura con una participación de 19.1%. Para 1995, esta estructura prácticamente se mantuvo; la manufactura captó 67.5% de la IED registrada en ese país, y educación y cultura alcanzó 19.5% del total. Además, en 1999, como motor de la economía china, 62% de la IED se dirigió hacia la manufactura y principalmente hacia aquella que hace uso intensivo del trabajo para la exportación. De esta forma, la IED en 1980 contribuyó con 0.54% del PIB de ese país, pero para 1999 fue de 20%, mostrando la gran importancia para dicha economía.

Es importante mencionar, que antes de la reforma de 1978, las exportaciones chinas estaban monopolizadas por no más de 20 empresas especializadas en esas actividades. Desde entonces se ha producido un importante incremento en el número de empresas a las que se les permite exportar. Se estima que para 1994 alrededor de 9 400 empresas ya exportaban desde China. También en 1994, las *joint ventures* representaron casi 20% de las exportaciones. Y, en general, las empresas de propiedad extranjera exportan 9%

del total de las exportaciones chinas.¹¹ Asimismo, se aprecia que con el inicio de las reformas a la participación de la IED en la economía nacional, 45.9% (292 mmd) de este tipo de inversión se orientó hacia las *joint ventures* de exploración –empresas experimentales–, 11.6% hacia el establecimiento de las igualitarias (74 mmd) y 35.7% hacia las contractuales (227 mmd). Hacia 1994 esta situación cambió; las *joint venture* igualitarias son el principal tipo de inversión extranjera con 53.1% del total, las contractuales representaron 21.1% (7 120 mmd) y las de exploración sólo 2% (678 mmd). De esta manera, a finales de 1995 existían 234 000 empresas extranjeras que contribuyeron a afirmar el comercio exterior de China con una participación de 39% del total del mismo, además de colaborar en el crecimiento ininterrumpido de dicha economía y a la industrialización de la misma. Para 2000, existían 203 000 empresas extranjeras de las cuales, 102 000 eran *joint ventures* y 74 000 contaban con capital 100% extranjero.

En 1980 las FFE aportaron 0.05% de las exportaciones totales (sólo 8 millones de dólares) pero para 1995 esta participación creció hasta representar 31.5% o 46.8 mmd, con una tasa de crecimiento promedio anual de 78.3%, con esto se evidencia la gran dependencia en el capital extranjero de las exportaciones de China. En cuanto a la participación de las FFE en las exportaciones totales de cada provincia, Guangdong continúa siendo la región más atractiva, ya que 72.8% de las exportaciones de dicha provincia provienen de la IED, Fujian con 61.4% y Tianjin con 61.2%, lo que refleja la importancia del capital extranjero en la producción-exportación de ese país.

Por otro lado, en nuestro país la IED también ha desempeñado un papel básico en el crecimiento del PIB y en especial en el de las exportaciones. Al inicio de las reformas, en 1980, México captó 1.6 mmd y para 2001 registró 23.1 mmd, lo que deja ver el gran crecimiento en esos 21 años, reflejado en el incremento de las exportaciones. Esto se debe principalmente al TLCAN, donde a partir de 1994 y hasta 2001 la IED acumulada fue de 96.3 mmd, más del doble de la registrada en el periodo de 1980 a 1993. Además, a

¹¹En 2001, las empresas extranjeras con filiales en China aportaron 48% de las exportaciones totales de ese país.

partir de ese mismo año, la inversión extranjera se enfocó hacia otro sector de la economía: el manufacturero que alcanzó 58.1% de la IED total a diferencia de 5.3% en 1980 cuando ésta se destinaba principalmente a la construcción (79.2% del total). Para 2000, la manufactura atrajo 58% de la IED, pero para 2001 sólo 18.4% dándose un cambio hacia el sector de servicios que representó 58.3% del total invertido por extranjeros. A pesar de lo último, la IED en esos años permitió la industrialización de la economía nacional con orientación al extranjero, ya que en el periodo 1990-2000 del total invertido en la industria manufacturera 88% se destinó a la industria maquiladora de exportación.

Adicionalmente, en 1980 el principal país que invirtió en México de manera productiva fue Estados Unidos con 66.5% de la IED total, seguido a la distancia por Alemania con 10.5% del total. Para 2001, la IED total de Estados Unidos en México fue de 19.1 mmd o 82.5% y Canadá participó con 803.5 mmd (3.5% del total), luego de la desinversión alemana de 311.6 mmd. Lo anterior refleja la gran concentración de las fuentes de la IED, producto del TLCAN, la ubicación geográfica y otras ventajas competitivas de nuestro país para las empresas extranjeras.

En cuanto a la IED por estado, la concentración es aún más marcada que en China. En 1994 se dirigió al Distrito Federal 71.6% de la IED (7.6 mmd) y muy debajo a Nuevo León con 933.7 millones de dólares (8.8% del total), Tamaulipas con 3.4% o 362 millones de dólares. Para 2001 la centralización fue mayor: 77.8% de la IED en el país se registró en el Distrito Federal (18 mmd), 6.2% en Nuevo León (1.4 mmd) y 690.8 millones de dólares en el Estado de México (3% del total captado). Por regiones; en 2001 el Centro captó 82% de la IED total en México, el Noreste 8.1% y el Noroeste 6.4% de la misma, debido a la industria maquiladora instalada en esos estados fronterizos. Así, a pesar de este hecho, el flujo de capitales foráneos ha sido suficiente para lograr una industrialización exoorientada en nuestro país.

Los ajustes económicos llevados a cabo por México y China desde inicios de 1980, para lograr el desarrollo industrial y una mayor participación en el comercio internacional muestran los siguientes resultados:

- Las reformas económicas en China han tenido mayor repercusión en el crecimiento del PIB al permitir altas tasas de ahorro e inversión.
- En general, las reformas en los dos países permitieron la creación de un sector industrial exportador competitivo en el nivel internacional.
- Las reformas chinas se consolidaron como la principal vía para el fomento de la producción de bienes intensivos en mano de obra, logrando que manufacturas chinas como ropa, calzado y juguetes sean líderes absolutos en el mundo.
- México logró un mayor grado de apertura comercial que le permitió la diversificación industrial.
- Después de las reformas para la participación de la IED, en la economía de cada país, ésta se convirtió en el factor más importante para el proceso de industrialización exportorientado y en su participación en la división internacional de la producción.
- Las políticas de atracción de IED han sido más exitosas en China que en México, convirtiéndose en el segundo receptor de este tipo de inversión en el nivel global.
- Una explicación de lo anterior es que México básicamente sólo desreguló la participación de la IED, mientras que China no sólo permitió la inversión extranjera sino que estableció mecanismos de gran alcance para el fomento de la misma, principalmente en industrias intensivas en trabajo (programa de maquiladoras vs ZEE, ZDET, ciudades costeras, triángulos de desarrollo).

Las reformas económicas en China y el cambio estructural en México les permitieron emerger, principalmente desde la segunda mitad de la década de los noventa, como potencias exportadoras. China convirtiéndose en un jugador mundial, exportando a los principales mercados y México en uno regional, haciéndolo a EUA. Sin embargo, parte del desempeño del comercio exterior de estos países se debe a su participación en la Organización Mundial de Comercio. En el siguiente capítulo se abarca el ingreso de China a dicho organismo y el posible efecto sobre la evolución de las exportaciones mexicanas.

China, México y la OMC

Después de haber realizado grandes reformas estructurales, China ha logrado convertirse en un actor importante en la economía mundial, con impresionantes tasas de crecimiento que le han permitido mantener una amplia presencia en el comercio internacional. Sin embargo, este desempeño estuvo condicionado, en parte, por no ser miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC), lo cual limitó sus posibilidades comerciales. En contraste, México, al ser un activo miembro de dicha organización, le permitió crear un ambiente favorable para los negocios internacionales, reflejándose en sus niveles de exportación e importación mundiales.

El 11 de diciembre de 2001, luego de 15 años de negociaciones, China se convirtió en miembro de la OMC. El significado para el comercio internacional es que el gigante asiático ahora tiene derechos y obligaciones plenos de acuerdo con este organismo. El ingreso de este país a la OMC le traerá grandes beneficios, debido a la expansión de su comercio, impulso a la reforma de su economía y a la atracción de mayores flujos de inversión extranjera directa. Por estas razones, muchos países en desarrollo exportadores muestran gran incertidumbre por el posible efecto de la presencia china en la OMC con respecto al crecimiento y cuotas de mercado de sus exportaciones. Algunos países en desarrollo pronostican una reducción en la demanda de sus exportaciones simultánea a la contracción de los flujos de inversión extranjera directa (IED), debido a las ventajas estructurales que ofrece la economía china para la producción-exportación y al enorme mercado interno chino sumamente atractivo para el capital foráneo.

Asimismo, los países desarrollados se preocupan por el posible flujo excesivo de bienes chinos hacia su mercado interno. Hay diferentes escenarios de la repercusión que tendrá para la economía mundial el ingreso chino a esta organización, pero la conclusión común es que China obtendrá considerables participaciones de mercado en detrimento de los países menos desarrollados, particularmente, de los países con mano de obra abundante y costos laborales reducidos [Shafaeddin, 2002].

Al ser miembro de la OMC, este país debe apegarse al marco normativo multilateral basado en dos principios fundamentales: no discriminación y trato nacional. El primero, significa que China no puede imponer niveles distintos de aranceles a diferentes países, es decir, se deben homogeneizar los impuestos comerciales para todos los países miembros que comercien con dicho país. El trato nacional requiere que China se maneje de manera igualitaria con las empresas extranjeras y las nacionales dentro de su mercado, en otras palabras, debe reducir las barreras no arancelarias. Asimismo, el ingreso de China a la OMC reducirá aún más los aranceles de 31.5 a 17% para los productos agrícolas y de 24.6 a 9.4% para los productos industriales que entren a ese país. Otros de los principales compromisos asumidos por China son:

- Eliminar la práctica de fijar precios duales, así como las diferencias en el trato otorgado a las mercancías producidas para la venta en China y las que son para exportación.
- Abolición de los controles de precios para ofrecer protección a las industrias o proveedores de servicios nacionales.
- Aplicar el acuerdo sobre la OMC de forma efectiva y uniforme, por lo que revisarán las leyes internas vigentes y se promulgarán nuevas leyes haciendolo de conformidad con dicho acuerdo.
- Autorizar, en un plazo de tres años a partir del ingreso, para que todas las empresas puedan importar y exportar cualquier mercancía y comercializarlas a lo largo del territorio aduanero, con ciertas excepciones.
- Abstenerse de introducir nuevas subvenciones, así como eliminar de todas las actuales, a la exportación de productos agrícolas.

- Aplicar desde la fecha de adhesión el Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).

Recíprocamente, las prohibiciones, restricciones cuantitativas y, en general, las medidas que mantengan otros miembros contra las importaciones procedentes de China que sean incompatibles con el Acuerdo sobre la OMC, deberán ser eliminadas gradualmente en los términos y plazos convenidos.

Por otro lado, una ventaja para China, como integrante de ese organismo internacional, es que podrá participar en la formulación de las normas que gobiernan el comercio e inversión internacionales, los dos orígenes de su crecimiento. De igual manera, le será posible defender sus intereses comerciales mediante el sistema de solución de disputas de esta organización. Cabe señalar que antes de su ingreso, los países podían establecer de forma unilateral medidas *antidumping* y subvenciones a los productos importados de China. Con la adhesión a la OMC, estas medidas se dictarán bajo las condiciones y términos pactados en la misma, lo que significa un mejor trato y acceso de los bienes chinos a los mercados internacionales. Así, si China es acusada por un miembro de la OMC de violar los derechos de otros y, si las negociaciones entre ellos no encuentran solución, se podría llegar a un proceso de controversia bajo el seno de la OMC.

Otro aspecto de valor derivado del ingreso de China a la OMC es que se ampliarán las oportunidades para captar IED, al abrir sectores reservados para el capital nacional, como telecomunicaciones, servicios financieros y, en general, mejorará el clima de negocios para las empresas extranjeras. Se espera que al realizarse las reformas necesarias de los aspectos anteriores, el nivel de IED aumente, lo que redundará en más empleo, salarios más altos y mayor transferencia de tecnología. Un gran número de empresas extranjeras, es decir, la competencia internacional, fomentará la productividad e incrementará la capacidad de las firmas chinas de competir en cualquier mercado.

Por último, debe señalarse que China es considerada en la OMC como un país desarrollado, que significa menor tiempo para el esta-

blecimiento de los compromisos pactados. Una obligación que tiene implicaciones en la velocidad y políticas que debe instrumentar ese país para el fomento, protección y desarrollo de los sectores exportadores con menores ventajas competitivas.¹²

Aparte, en el proceso de admisión de China a esta organización las negociaciones bilaterales entre éste y los países miembros de la organización fueron fundamentales. De esta manera, el 15 de noviembre de 1999, Estados Unidos y China firmaron un acuerdo bilateral, que preparó el terreno para que este país pudiera ingresar a la OMC, el cual considera aspectos como la entrada de los productos estadounidenses al mercado chino, los derechos para realizar inversiones en el área de servicios, el comercio y en la distribución de los mismos, entre otros. Los principales elementos de este acuerdo bilateral son:

a) Provisiones generales; el acuerdo incluye una serie de disposiciones que significan que la participación china en ese organismo estará sujeta a medidas defensivas unilaterales por parte de EUA. Se establece un mecanismo especial de salvaguarda que permanecerá vigente 12 años, para controlar rápidos incrementos de las importaciones desde China que causen o amenacen causar problemas en el mercado estadounidense.

b) Metodología *antidumping*; Estados Unidos podrá aplicar una metodología para economías que no son de mercado en los casos antidumping relativos a las importaciones desde China. Permanecerá vigente 15 años.

c) Comercio y derechos de distribución; las empresas estadounidenses que operen en China podrán distribuir productos importados, así como productos que elaboren dentro de aquel país, permitiéndole acrecentar los volúmenes de exportación hacia ese país asiático y, de esa manera, tener mayor presencia en ese mercado, sin necesidad de instalar una planta de producción en el territorio de China.

¹² La Ronda Uruguay del GATT redujo el tiempo para realizar obligaciones de los países desarrollados a favor de los menos desarrollados. Por lo que se estableció un mecanismo para el manejo de las relaciones de comercio exterior, que requiere de la revisión de los avances en la instrumentación de los compromisos la cual es anual para los países industrializados y de periodos mayores para los desarrollados.

d) El acuerdo establece que China permitirá la entrada a su sector de telecomunicaciones, servicios profesionales, financieros y bancarios.

e) Reducción de aranceles; se acordó una reducción general de aranceles de 22 a 17%. Asimismo, los aranceles industriales chinos se reducirán de un promedio general de 24.6% *ad valorem* en 1997 a uno de 9.4% en 2005. Los aranceles sobre los productos industriales de gran interés para EUA (automóviles, computadoras, equipo de telecomunicaciones y otros de alta tecnología) se recortarán a un promedio de 7.1% *ad valorem* y la mayoría de esas reducciones estarán vigentes para el 2003.

Por otro lado, China estableció negociaciones bilaterales con México. El Acuerdo México-China está basado en el acuerdo alcanzado entre China y Estados Unidos, pero con mucho menor alcance. En general, el acuerdo busca garantizar las relaciones normales permanentes de comercio (estatus de nación más favorecida), para establecer la reducción arancelaria y eliminar las barreras no arancelarias de alrededor de 260 fracciones de productos de sumo interés exportador de México a ese mercado.

Repercusiones en el sector exportador mexicano derivadas de la entrada de China a la OMC

Se sabe que en los últimos años la base del crecimiento de la economía mexicana han sido las exportaciones, en particular, las destinadas al mercado estadounidense. Por lo tanto, es de capital interés conocer el posible efecto en el desempeño exportador mexicano en dicho mercado derivado de la entrada de China a la OMC. Para cumplir con este objetivo, se revisan primero los efectos pronosticados sobre el comercio total de China. Después se analiza la posible repercusión del crecimiento de las exportaciones chinas en el mercado de Estados Unidos, para conocer las repercusiones sobre las exportaciones mexicanas.

El ingreso de China a la OMC indudablemente le permitirá, en los próximos años, consolidarse como uno de los principales actores

en la economía mundial, mediante un proceso que conducirá a cambios en la producción, comercio, inversión y empleo globales. Todo esto provocará que se convierta en una seria amenaza competitiva, ganando cuotas de mercado, principalmente a los países en desarrollo, aunque con la condición de que continúe con su proceso de liberalización sin retrasos. Esta amenaza y ganancia de participación serán inmediatas e intensas en productos y procesos de bajo valor agregado que hacen uso de la mano de obra, pero probablemente afectará a todos los productos que incorporan mayor tecnología.

Con la adhesión de China a la OMC, su participación en las exportaciones mundiales alcanzará los 6.8 puntos porcentuales. En el cuadro 1* se muestran las participaciones en la economía mundial de la producción y exportación china en 1995 y 2005, después de su ingreso en la OMC. Se aprecia que las industrias intensivas en trabajo, que son las que guardan los mayores índices de ventaja competitiva, son claramente las principales ganadoras. Se puede observar que las prendas de vestir chinas más que duplicarán su presencia en el mundo, después de la eliminación del Acuerdo de Textiles y Vestido. Por la misma razón, los textiles ganarán cerca de 2%. Asimismo, si se considera el crecimiento en el comercio de ropa de China, se puede concluir que incrementará y consolidará sus capacidades de maquila para este tipo de bienes. Algunas industrias intensivas en capital y tecnología, como automóviles, electrónicos y metales, ganarán terreno en el 2005. Aunque de acuerdo con otras estimaciones éstas se verán afectadas negativamente, al menos en el corto plazo [OCDE, 2001].

Sin embargo, también se deduce que con la adhesión china a la OMC, el mayor peso de las importaciones repercutirá negativamente en el producto total; puesto que se espera que éste sea menor en comparación al que se obtendría si China no participara en ese organismo. Asimismo, el efecto directo de su ingreso, es el gran impulso que recibirán las prendas de vestir, siendo ésta la clave para el crecimiento exportador de China. Es decir, este grupo de bienes es el único que registrará un crecimiento impresionante en las exportaciones.

* Véase disco compacto adjunto a esta obra, en el que se anexan cuadros estadísticos que muestran los datos desagregados de los productos exportados a EUA por los países considerados.

taciones mundiales, mientras que el resto de las industrias sólo crecerán con una tendencia similar a la mostrada durante los últimos años.

En general, la participación de las exportaciones de todos los sectores manufactureros crecerán con su ingreso a ese organismo mundial, debido al rápido aumento en el comercio intraindustria derivado de los mayores flujos de inversión productiva.

Como resultado de la aprobación final del Congreso de Estados Unidos se establecen relaciones normales permanentes de comercio con China y se reconoce su ingreso a la OMC, por lo cual EUA tiene que eliminar el proceso de revisión y aprobación anual de la evolución china en áreas como derechos humanos, empleo y comercio. Estados Unidos, como miembro de la OMC, de hecho no tiene que hacer cambio alguno a su régimen comercial, sólo tiene que garantizar a los productos y servicios chinos el mismo nivel arancelario para el ingreso a su mercado, como lo ha hecho con los otros miembros de esa organización, es decir, debe otorgar el estatus de nación más favorecida. De cualquier forma, China ya disfruta de esta condición desde hace tiempo, aunque estaba sujeto a una revisión anual. Con la adhesión, China podrá disfrutar de este estatus permanentemente sin tener que pasar por el proceso de revisión de Estados Unidos. En otras palabras, para hablar del mercado estadounidense, China sólo se ahorró los costos de transacción de acceder a dicho mercado [USITC 2000]. La principal acción que deberá realizar EUA es incluir a ese país asiático en la eliminación de cuotas y otras barreras no arancelarias establecidas a las importaciones de textiles y vestido desde China, de acuerdo con los términos del Acuerdo de Textiles y Vestido de la OMC para el 31 de diciembre de 2004.

Al mismo tiempo, China tendrá que hacer grandes cambios para cumplir con sus obligaciones en la OMC (reestructuración de las industrias, revisión y publicación de leyes, regulaciones internas, creación de procedimientos formales para la solución de disputas y de un régimen de igualdad de condiciones para las empresas extranjeras, entre otros). Algunos de estos cambios se realizarán inmediatamente; otros se harán de manera gradual, en un periodo superior a los cinco años.

De esta manera, con la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, muchos estudios han pronosticado un efecto significativo en los flujos de comercio, principalmente entre Estados Unidos y China. Con la liberalización del mercado chino se espera un aumento de la IED hacia ese país, con lo cual se incrementará la competencia entre las empresas [Hu Free, 1999]. Se estima que la inversión productiva proveniente del extranjero se duplicará de 45 mmd a 100 mmd de 1998 a 2005. Estados Unidos y la Unión Europea incrementarán su inversión en ese país, especialmente en industrias pesadas, infraestructura, tecnología de la información, finanzas y otros servicios que se mantenían cerrados a la participación extranjera. El capital foráneo, por medio de las empresas multinacionales, combinado con los mayores niveles de liberalización comercial en China, tenderá a hacer las exportaciones más competitivas.

De acuerdo con lo anterior, se espera que las exportaciones totales de China a Estados Unidos registren un aumento cercano a 7% (4.4 mmd adicionales) para 2005. Esta ganancia en la participación de mercado, se presentará por el desplazamiento de otros productos similares exportados de países en desarrollo, principalmente de los de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) y de Centroamérica [USITC, 2000].

Por otro lado, el Acuerdo de Textiles y Vestido será de particular importancia para China. La eliminación de todas las cuotas en 2004 representará el único beneficio directo para ese país en lo relativo a accesos a mercados [Banco Mundial, 2001].¹³ Esta medida permitirá un incremento en la participación del vestido de origen chino en el mercado estadounidense. Dicho resultado será posible gracias a los bajos precios de los textiles y vestido manufac-

¹³A pesar de ser un país en desarrollo, se excluyó a China del Acuerdo de Textiles y Vestido de la Ronda Uruguay del GATT. Con esto China no se benefició de la integración de textiles y prendas de vestir en dicha organización o del aumento de cuotas de exportación establecida bajo los términos de ese acuerdo y, en consecuencia, los impuestos a las importaciones desde China, equivalentes a esas medidas mantuvieron niveles elevados. Sin embargo, con las modificaciones a dicho acuerdo, China pudo integrarse al acuerdo de los textiles y vestido en el GATT y obtuvo la abolición de ciertas cuotas en 1994. Esta situación fue crucial para el amplio crecimiento de los productos chinos en los mercados internacionales.

turados (ensamblados) en China y a las ganancias en la eficiencia derivadas de la relocalización de las capacidades de producción de empresas estadounidense hacia ese país. Muchas de ellas, por medio de la producción compartida, exportan actualmente a Estados Unidos desde Centroamérica y México. Por lo que el aumento en las importaciones estadounidense de textiles y vestido desde China se hará a expensas de otros países exportadores; alrededor de 76% del crecimiento de las exportaciones chinas al mercado estadounidense desplazará a los artículos de terceros países que en la actualidad exportan a ese mercado [Soss, 2000].

En resumen, como resultado del ingreso de China a la OMC, Estados Unidos le garantizará el estatus de nación más favorecida, eliminando la mayor fuente de incertidumbre entre el comercio de las dos naciones. Lo que presumiblemente se reflejará en ganancias de mercado para los productos chinos. Sin embargo, el proceso de apertura comercial para el gigante asiático no sólo representa oportunidades sino grandes riesgos. El beneficio exportador chino dentro del mercado estadounidense podría verse limitado por tres razones fundamentales:

1. Bajo el mecanismo de salvaguarda vigente 12 años, Estados Unidos y, en general, todos los socios comerciales miembros de la OMC, pueden imponer restricciones a las importaciones desde China por "perturbaciones" en el mercado o amenaza de perturbación del mercado; mientras que bajo el estándar normal de la OMC, se pueden establecer restricciones a las importaciones sólo por daño o amenaza de daño del mercado. Además, si un país solicita el establecimiento de este mecanismo en contra de China, otros países podrán tomar acciones similares para evitar que las exportaciones chinas se dirijan a su mercado, sin que sea necesario presentar evidencia de la perturbación en éste.

Esto significa que si las importaciones de cualquier producto desde China llegan a Estados Unidos masivamente, este país podrá aplicar alguna medida (cuotas compensatorias, cupos, etc.) para evitar que su mercado interno sufra cualquier perturbación. De esta manera, EUA al proteger sus intereses,

indirectamente lo haría también a los productos mexicanos exportados a ese mercado, con esto se evitaría perder participación de mercado. Asimismo, ante el gran flujo de esos mismos productos, México podría tomar medidas similares de protección de su mercado interno. Por las dos vías, se limitaría la ganancia de participación de mercado de las manufacturas chinas.

2. Aunque las cuotas a textiles y vestido chinos se eliminarán en 2004 (considerado como el principal detonador del desarrollo del sector exportador chino), un mecanismo especial de salvaguarda estará vigente hasta diciembre de 2008 para restringir el ingreso de bienes desde China, si provocaran cualquier perturbación en su mercado. Así, en el corto y mediano plazos, el principal sector exportador de China estará condicionado plenamente a los intereses de cada país, limitándose indirectamente el desarrollo de las demás industrias chinas intensivas en trabajo. Al igual que en el caso anterior, mediante este mecanismo, las exportaciones de México al mercado estadounidense se protegerían cuando este país estableciera restricciones a los bienes chinos y, cuando en consecuencia, con pleno derecho, estableciera medidas semejantes de protección del mercado interno.

3. Las exportaciones chinas pueden ser señaladas por cualquier país, de realizarse bajo prácticas desleales de comercio internacional y, en consecuencia, ser castigadas con medidas *antidumping* o subvenciones aplicables a economías que no sean de mercado. Para determinar si las empresas chinas exportan bajo condiciones de *dumping*, los países importadores pueden, en esencia, asumir precios y cuotas de productos similares en terceros países como propios de China. Esta metodología también aplica para determinar si los bienes importados desde China están subsidiados. Esto significa que bajo este mecanismo, gran cantidad de productos chinos serán denunciados y castigados por *dumping* (subvención), limitando su penetración en los mercados internacionales. En contraste con los productos mexicanos posiblemente señalados de *dumping* o subvención, que deben sujetarse para su investigación a las normas de la OMC. Por medio de esta instancia, al imponer Estados Uni-

dos cualquier medida compensatoria sobre las manufacturas de origen chino, protegería indirectamente la participación mexicana en su mercado.

Asimismo, la participación de China en la OMC, mediante la apertura de su mercado, incrementó la transparencia y mejora en el ambiente de negocios, mismos que podría provocar un *boom* en la atracción de la IED en detrimento de otras economías emergentes y tener como resultado un aumento en la competitividad y volumen de sus exportaciones.

Sin embargo, es poco factible que los flujos de capitales extranjeros crezcan drásticamente en el corto plazo, debido a que la inversión extranjera en el sector manufacturero se consolidará sólo con la eliminación de todas las barreras a su participación. Además, el proceso de inversión será lento a medida que los inversionistas foráneos se familiaricen con ese mercado y tengan la certidumbre de que las reformas se complementarán. Aunado a lo anterior, la inversión extranjera probablemente no tenga el efecto esperado en las exportaciones de bienes de China puesto que los flujos del exterior se destinarán en gran magnitud al sector servicios. Por lo tanto, el aumento de la participación de empresas extranjeras en China se presentará sólo a mediano y largo plazos, limitándose el efecto de las expectativas favorables de su ingreso a la OMC. De esta manera, en la competencia por la atracción de capitales extranjeros productivos, México no se encontraría en una desventaja tan amplia y, por lo tanto, las exportaciones mexicanas podrían mantener sus cuotas de mercado en niveles similares a corto plazo.

Aunque la IED llegara a China en cantidades importantes en un periodo inmediato, la repercusión en las exportaciones de ese país estaría determinada por la naturaleza de esa inversión. Existen dos tipos de inversión extranjera; la primera (incluye a Corea, Japón, Hong Kong y Taiwan), trata de aprovechar la ventaja china de los bajos costos salariales para producir y exportar desde aquel país. La segunda (países de la UE y EUA), se realiza principalmente para acrecentar su presencia en el mercado chino [Lemoine, 2000]. Lo anterior significa que si la mayoría de la inversión que llegue a la economía china proviene de Asia, las exportaciones

chinas ganarán mercado, aunque en deterioro de las participaciones de mercado de ellos mismos. En contraste, si China sumara más capitales de empresas originarias de Estados Unidos o la Unión Europea que de firmas asiáticas, los niveles de exportación no se elevarían considerablemente, y de esta manera, el efecto en el mercado estadounidense de las empresas mexicanas no sufriría grandes cambios.

Otro riesgo para la economía china derivado del ingreso a la OMC, es que con la apertura del mercado interno, las empresas chinas perderán la protección que antes les otorgaban los altos aranceles y las restricciones a la importación, enfrentándose entonces a una fuerte competencia internacional en su propio terreno. El aumento de la competencia de empresas extranjeras se sentirá particularmente en las industrias intensivas en capital, como la de automóviles, petroquímica, maquinaria para la industria en general, entre otras, donde ese país muestra los menores estándares de eficiencia. En consecuencia, un elevado número de empresas de propiedad estatal cerrarán sus puertas, incrementándose el desempleo y las presiones en contra del gobierno, con lo que posiblemente se retardarían las reformas necesarias de acuerdo con su adhesión a la OMC. El significado de esta situación para México es, simplemente, que podría captar los flujos de inversión no realizados en aquel país y aumentar simultáneamente las cuotas dentro del mercado estadounidense.

Adicionalmente, China tiene que realizar una serie de ajustes a su mercado pues su economía está centralmente planificada, indudablemente encontrará dificultades para cumplir estos compromisos. Cuando diferentes grupos de interés traten de proteger el comunismo en aquel país y, por lo tanto, retrasen el proceso de reforma, reduciéndose la ventaja china creada con las expectativas positivas del ingreso a ese organismo de comercio. Igualmente, el país asiático necesita fortalecer el sistema de seguridad social y reducir las disparidades sociales. Entonces, si se cometen errores políticos en China, el desarrollo económico, incluido el comercio exterior, estará en riesgo de sostenerse; las expectativas que en un inicio eran favorables se traducirán en incertidumbre para los inver-

sionistas extranjeros, lo que da como resultado el decrecimiento de los flujos de IED y, paralelamente, la contención de las exportaciones, con esto se mantiene sin perturbaciones el mercado mexicano en Estados Unidos.

Por otro lado, si las reformas económicas en China se llevan a cabo en buenos términos, la IED podría fluir hacia ese país, aumentando las capacidades de producción y exportación. Sin embargo, también existen ciertos aspectos negativos, por ejemplo; debido a lo anterior, las empresas aumentarían la demanda de trabajadores capacitados con lo que el salario crecería, sobre todo en las industrias intensivas en capital. Asimismo, debido a la expansión del sector de textiles y vestido, el salario del trabajo no calificado podría subir rápidamente. Así, una de las principales ventajas de ese país se reduciría a mediano plazo, con lo que las inversiones extranjeras podrían llegar en menor medida.

Por último, si se cumple con los compromisos, indudablemente las reformas provocarán ciertas turbulencias en industrias con desventajas competitivas, al mismo tiempo que las fomentará por lo que el efecto global es que el crecimiento de unas se equilibrará con la caída en las otras, limitándose la ganancia china en la participación de las exportaciones mundiales.

En conclusión, y de acuerdo con algunos estudios [Shafaeddin, 2002], el crecimiento en China de las exportaciones intensivas en trabajo no será tan amplio como generalmente se piensa, al menos en el corto y mediano plazos. No sólo por los posibles riesgos derivados del ingreso de esa nación a la OMC sino porque su participación en este organismo no representa la entrada a mercados adicionales, en muchos de los cuales ya tiene accesos normativos similares al de otros países, por ejemplo en Estados Unidos. Asimismo, muchos países en desarrollo han podido competir con cierto éxito en contra de China. Si se consideran los aspectos anteriores, la participación de las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense está amenazada por los productos chinos, pero sólo a largo plazo.

Por esto el gobierno y las empresas de México deben actuar de manera inmediata para hacer frente a dicha competencia, tanto en el mercado interno como en terceros, incluido el principal merca-

do de destino de sus exportaciones, Estados Unidos. Es necesario establecer nuevas ventajas competitivas para las industrias intensivas en capital con mayores índices de eficiencia y fomentar las industrias intensivas en mano de obra menos desarrolladas. De cualquier forma, las medidas deben ser congruentes con cada sector mediante una infraestructura moderna y de bajos costos, un desarrollo tecnológico propio, nuevos y accesibles esquemas de financiamiento, programas de capacitación, de productos nuevos y diferenciados, de acceso a nuevos mercados e insumos, del establecimiento de proveedores calificados internacionalmente, de mejores servicios, de agencias gubernamentales de asesoría de vanguardia, etc., para así competir con éxito en los mercados internacionales.

Del análisis anterior resultan los siguientes aspectos:

- La entrada de China a la OMC incrementará indudablemente la participación de las exportaciones en mercados internacionales, pero el aumento considerable será sólo a mediano y largo plazos, una vez concluidas las reformas pactadas para su ingreso.
- Asimismo, su participación en dicho organismo creará un mejor ambiente de negocios reflejándose en un aumento de la IED. No obstante, una parte considerable de esta inversión se destinará al sector servicios y a la satisfacción de la demanda interna y no al incremento de las actividades de producción-exportación. Al igual que en el caso anterior, también es necesario completar o avanzar, en gran medida con las reformas económicas.
- Con China en la OMC, los flujos comerciales entre este país y Estados Unidos se incrementarán notablemente, aunque en detrimento de las industrias intensivas en mano de obra menos desarrolladas de economías que actualmente comercian con Estados Unidos.
- La única nueva fuente de acceso a mercados de los bienes chinos es la eliminación de las cuotas del Acuerdo de Textiles y Vestido en diciembre de 2004, considerado como el principal detonador del desarrollo del sector exportador de esa nación asiática.

- La apertura del mercado interno provocará mayor competencia internacional en contra de las empresas chinas, principalmente intensivas en capital, amenazando con el cierre de empresas, desempleo y presiones desfavorables sobre el gobierno, retardándose el establecimiento de todas las reformas.
- Asimismo, las presiones políticas pueden generar incertidumbre y, en consecuencia, la contracción de los flujos de inversión extranjera directa.
- Por otro lado, si se presenta un elevado movimiento dentro de la IED, los costos salariales crecerían simultáneamente, reduciéndose la principal ventaja china dentro del contexto internacional.
- Al evaluar todos los puntos anteriores, las cuotas de mercado de los bienes exportados por México a EUA enfrentarán una competencia creciente a mediano y largo plazos.

Después de conocer la posible repercusión de la entrada de China a la OMC sobre las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, así como los orígenes de este efecto, es necesario conocer las principales ventajas competitivas que las economías de México y China ofrecen a las empresas que establezcan actividades productivas en su territorio para competir internacionalmente. En el siguiente capítulo se aborda este tema.

L

La ventaja nacional de México y China

En un momento de fuerte competencia internacional por establecerse como plataformas para la producción y exportación, los países emergentes muestran ventajas y desventajas para las empresas multinacionales. La apertura de China a los mercados internacionales y su reciente incorporación a la OMC, la han hecho una importante fuente de abastecimiento de importaciones para los principales países desarrollados, incrementando de esta forma la competencia por la atracción de flujos de capitales productivos entre los países menos industrializados, entre ellos México.

La competitividad de un país depende de la capacidad que tenga su industria para añadir valor a un menor costo y desarrollar nuevos productos y formas de hacer las cosas. En el nivel mundial, la competencia entre las empresas hace que aumente la necesidad de cambio, lo que las lleva a buscar la mejor ubicación de sus procesos productivos y, entonces obtener una ventaja; así, el beneficio para las empresas multinacionales proviene de enfrentarse a rivales fuertes, proveedores eficientes y a una demanda local y externa amplia. Asimismo, los gobiernos de cada país desempeñan un papel crucial para la creación, transferencia y asimilación de las ventajas competitivas, mediante el establecimiento de programas, incentivos y reformas estratégicas de fomento para la IED y, en general, de creación y actualización de las ventajas competitivas de cada industria.

Lo que contribuye a que los países tengan o no éxito competitivo son: las diferencias en los regímenes de participación de inversionistas extranjeros, el tamaño del mercado interno y su crecimiento,

costos laborales y de operación, calidad de la fuerza de trabajo, economías de aglomeración, costos de transportación, incentivos fiscales para la IED, productividad, vínculos culturales y geográficos, disponibilidad de recursos naturales, sistemas de proveedurías, fortalezas de la moneda, infraestructura, disponibilidad y costos de servicios complementarios, sistemas aduaneros, estructura económica, compromisos corporativos, instituciones e historia, entre otros. En algunos de estos factores, el primer país muestra una ventaja relativa respecto a China, en otros, una desventaja y viceversa. Es decir, no hay una ventaja global para un país ya que de acuerdo con Porter [1990], “ningún país puede ser competitivo en todas las industrias, los países triunfan en un sector específico debido al mayor dinamismo y competencia”.

Las reformas económicas chinas y sus ventajas netas le permiten ser uno de los países con mejor imagen en el exterior en los últimos años, reflejándose en la amplia atracción de empresas mundiales hacia su territorio. Empresas de países como Estados Unidos, Japón, del Este Asiático y, en menor medida, de la Unión Europea han trasladado sus operaciones hacia dicho país para alcanzar la cifra de 25 000 empresas de capital extranjero, en su mayoría maquiladoras. En el caso mexicano, a partir de 2001, la pérdida de competitividad en algunos factores, al compararlos con China, ha provocado no sólo que la atracción de nuevas empresas sea limitada, sino que un importante número de las que tenían actividad dentro del territorio nacional emigraran principalmente hacia ese país.

De esta manera, el “diamante” nacional vigente a mediados de 2002, muestra ciertas características similares para las empresas mexicanas y chinas; pero en general, la actualización y creación de nuevas ventajas competitivas en la economía china parece empezar a favorecer en mayor magnitud a las compañías ahí instaladas, en comparación con la evolución competitiva mexicana. Por lo anterior, es fundamental conocer las fuentes de ventaja competitiva de los dos países para pronosticar el posible futuro de la producción y exportación de éstos. A continuación se presentan diferentes factores, agrupados de acuerdo con las esquinas del “diamante de Porter”; determinantes en la atracción de empresas extranjeras.

Condiciones de los factores

1. *Costos de la mano de obra*: “la gran ventaja china” sobre México y muchos otros países en desarrollo. Las empresas internacionales buscan en todo el mundo, de manera precisa, los factores de producción más baratos puesto que la reducción de algunos centavos de dólar por unidad producida puede significar la maximización de sus ganancias. Así, en China se encuentran uno de los costos laborales más económicos para las empresas que hacen uso intensivo de la mano de obra –semicapacitada– para la exportación. Ante esta ventaja, muchas maquiladoras se han trasladado hacia ese país del lejano oriente, donde los salarios pueden ser de un dólar por hora, mientras que en México los trabajadores pueden ganar tres dólares la hora, lo que es dos veces más del costo en China.

2. *Infraestructura*: China inició en la década de los noventa enormes proyectos de infraestructura en ferrocarriles, aeropuertos, carreteras, telecomunicaciones, puertos, entre muchos otros. Dicha inversión se ha dado de manera gradual, planeada, consistente y en grandes montos. Su disponibilidad para estos proyectos permite transportar los productos de manera rápida y a bajo costo a lo largo del territorio. En México, la falta de proyectos estratégicos se ha convertido en una limitante de la competitividad de las empresas, principalmente en lo relativo a carreteras fronterizas y red ferroviaria. En cuanto a la oferta de servicios de electricidad y de telefonía, los costos industriales de electricidad en China representan 70% de los de México, mientras que los costos telefónicos en nuestro país son sólo 20% de los que tienen que pagar las empresas instaladas en China.

3. *Ubicación geográfica*: la proximidad geográfica de México con Estados Unidos, principal importador del mundo, todavía es una ventaja competitiva para las empresas que ubiquen su producción en nuestro país, por los bajos requerimientos de inversión en inventarios y envíos rápidos. Para China, la vecindad que guarda con Japón, Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong, entre otros, le permiten participar en una de las regiones económicas más dinámicas del mundo con iguales ventajas que México pero en esa región.

4. *Recursos naturales*: los dos países pueden ofrecer a las empresas extranjeras una inmensa cantidad de recursos naturales para su utilización en los procesos productivos a costos relativamente bajos (agua, electricidad, carbón, acero, tierras, cobre y petróleo).

5. *Trabajo calificado*: el trabajo altamente calificado incrementa la producción y facilita la operación de tecnología avanzada. Las empresas de Estados Unidos, Japón, Unión Europea y del Este Asiático, principales inversionistas en México y China, hacen uso intensivo de la mano de obra calificada. De esta manera, la mayor disponibilidad de este tipo de fuerza de trabajo en México le otorga una ventaja respecto al país asiático. Asimismo, los costos de la mano de obra calificada en México son de niveles relativamente bajos en el nivel internacional.

6. *Recursos para la inversión*: el progreso económico de todo país, requiere que las empresas inviertan en proyectos productivos. La tasa de inversión de un país estará determinada, en buena medida, por el costo del capital. De esta manera, en 2000, las empresas chinas disfrutaban de una ventaja competitiva respecto a las instaladas en México, puesto que tenían mejores condiciones para poder obtener dinero para sus inversiones (derivado de las altas tasas de ahorro), motivando, en contraste con México, la creación de nuevos negocios que se reflejó en un aumento en las participaciones de mercado (véase el cuadro 2 del anexo).

Condiciones de la demanda

1. *Tamaño del mercado*: éste es un aspecto que influye en las utilidades de las empresas internacionales, en particular en aquellas que buscan participar en el mercado interno. China es el país con mayor población lo cual representa una ventaja para la atracción de empresas extranjeras. Aunado a lo anterior está el hecho que es el país con mayor crecimiento en la última década, lo cual significa una mejora en el ingreso de su población y, en consecuencia, un mayor atractivo para las empresas extranjeras.

2. *Tipo de cambio*: aunque éste es un factor externo en el cual las empresas poco pueden influir, es una variable que puede desempeñar

un papel fundamental en la competitividad de las compañías con actividad comercial internacional. La fortaleza de las monedas de los dos países respecto al dólar, desde finales de la década de los noventa, ha restado competitividad a sus exportaciones, aunque en mayor medida para los productos mexicanos. La apreciación del peso mexicano alcanza 20% que no sólo significa un precio alto de las exportaciones sino una mano de obra más costosa y mayores gastos de operación para las empresas extranjeras, volviéndola así menos rentable. El *renminbi* –como se conoce internamente– se ha fortalecido desde la crisis asiática en 1999, sin embargo sus efectos no han sido tan severos para la competitividad de las exportaciones; la apreciación alcanzó en 2000 entre 8 y 10% frente al dólar.

3. *Ambiente macroeconómico*: la estabilidad de las variables macroeconómicas de un país sin duda puede atraer nuevos capitales foráneos para su utilización productiva. En las últimas décadas, China ha mostrado un desempeño favorable de los mismos; la tasa de empleo cubre 58% de la población total, el elevado ahorro le ha permitido financiar más inversiones, las finanzas públicas son estables, por ejemplo, la deuda pública interna representa 85% de la mexicana, mientras que la deuda extranjera es de niveles reducidos (0.15% del PIB), la estabilidad de precios se refleja en que la inflación en 2001 llegó a niveles cercanos a 1%, cuenta con las reservas internacionales más altas del mundo, 4.8 veces más que en nuestro país, y un balance comercial positivo que se traduce en un superávit de la cuenta corriente de niveles similares al déficit mexicano en dicha cuenta.

El desempeño macroeconómico mexicano, si bien de estándares aceptables, en particular en la segunda mitad de los años noventa, no alcanza los niveles de la economía china; la tasa de empleo es sólo de 40% de la población total, el ahorro interno representa 13% del ahorro chino, la deuda pública –interna y externa– significa 30% del PIB (para China es de 4.8%), la inflación, aunque muestra una tendencia a la baja, es de niveles altos si se compara con la de los países más avanzados, asimismo, las reservas internacionales alcanzan niveles importantes pero menores a las chinas, y mantiene el pesado déficit comercial y de la cuenta

corriente. De esta forma, aunque los dos países han registrado avances importantes en su ambiente macroeconómico, es China la que tiene una ligera ventaja en este aspecto ya que garantiza un buen ambiente para la inversión.

4. *Satisfacción de los compradores*: los demandantes sofisticados dentro del mercado nacional presionan a las empresas para alcanzar estados más elevados en términos de calidad del producto, características y servicio. En este sentido, la composición del mercado interno mexicano ha creado y sostenido una ventaja competitiva respecto a China. La razón precio/calidad de las manufacturas mexicanas en comparación con los productos extranjeros importados es mayor que para el caso chino. Esta situación significa simplemente que las empresas mexicanas exportadoras de estos bienes pueden disfrutar de una mayor demanda en terceros mercados si se continúa con un proceso de sofisticación (véase el cuadro 3 del anexo).

Industrias relacionadas y de apoyo

1. *Economías de aglomeración*:¹⁴ las empresas manufactureras internacionales generalmente llegan a ser más eficientes debido a las economías de aglomeración, ya que la vinculación con las empresas cercanas permite maximizar las capacidades de todas las empresas y en consecuencia mejorar la eficiencia empresarial. De esta forma, el establecimiento de redes productivas y comerciales en México, principalmente en la zona fronteriza, permiten una comunidad empresarial con mayor grado de integración, interdependencia y sofisticación entre este país y Estados Unidos, su principal destino para las exportaciones. Lo anterior representa una mayor disponibilidad de servicios profesionales especializados en consultoría, servicios bancarios, de logística,

¹⁴Las economías de aglomeración o *clusters* son las agrupaciones de empresas vinculadas por alguna forma de relación productiva, que mantienen relaciones entre sí y con factores externos comunes, como sistemas de información, infraestructura productiva y de servicios, y que comparten un territorio determinado. Los *clusters* generalmente están compuestos por grandes y pequeñas empresas, proveedoras y clientes de distintos componentes y servicios requeridos en procesos productivos, independientemente que sean o no del mismo sector industrial.

facilidades industriales listas para su uso y sistemas de capacitación adecuados a las necesidades de las empresas, que permiten el desarrollo del ambiente de negocios en forma favorable. Situación similar se presenta entre China y las economías de los “tigres” y “dragones” asiáticos.

2. *Proveeduría internacional*: la industria maquiladora en ambos países necesita de insumos, que en su mayoría son importados debido a la carencia de integración de cadenas de valor en cada nación. En México, la industria nacional abastece sólo 2.5% de los requerimientos de insumos de la industria maquiladora de exportación. Lo anterior se debe a la falta de compañías nacionales con certificados de calidad y estándares internacionales de precio y servicio que restan competitividad a las empresas extranjeras, puesto que se ven obligadas a importar los insumos a aranceles de hasta 3%. En China, la situación es ligeramente mejor debido a la ola de relocalización de la producción hacia ese país un número importante de proveedores internacionales se han establecido en ese mercado otorgándoles un lugar competitivo para su reubicación en ese país.

3. *Costos internacionales de transportación*: la reducción en los costos del transporte marítimo internacional han minimizado la ventaja mexicana de ser vecino de la economía más grande del mundo. Sin embargo, el tiempo de entrega, la distancia por recorrer y los problemas que se pueden presentar en ese lapso pueden ser elementos decisivos en la ubicación para favorecer a México, con respecto a las empresas que busquen exportar a Estados Unidos. Al mismo tiempo, los costos internacionales de transportación son un factor de gran peso para la economía china ya que las empresas con amplia actividad comercial en la región asiática que se establezcan en ese país para llevar a cabo actividades de comercio exterior con los países de esa región, pueden incrementar su competitividad por este medio (véase el cuadro 4 del anexo).

Estrategia de las empresas, estructura y rivalidad

1. *Empresas*: los objetivos y orientación de las empresas de cada país tienden a incrementar la competitividad de las industrias en

las que participan. En México, con el impulso proveniente de la apertura comercial iniciada en 1994 con el TLCAN, las empresas enfrentan una competencia internacional, cada vez mayor, en su propio mercado, por lo que se han visto obligadas a establecer estrategias tendientes no sólo a la defensa del mercado interno, sino también han incrementado su presencia en mercados extranjeros. Esta situación ha sido posible por las ventajas competitivas que muestran ciertas industrias.

La rivalidad interna entre las empresas instaladas en China hasta antes de su ingreso a la OMC era prácticamente nula; sin embargo, después de su participación, un número mayor de empresas extranjeras tendrá actividades productivas en ese país asiático, por lo cual las empresas que operan las industrias con menores ventajas competitivas (intensivas en mano de obra) tendrán que reorientar ciertas metas y objetivos, al menos en el corto plazo. Con esto, inicialmente perderán ventajas que posiblemente se vean reflejadas en sus cuotas de mercado, no obstante, existe una elevada cantidad de compañías de procedencia extranjera, tanto en ese país como en México, sujetas a objetivos establecidos por la matriz, la cual disfruta de otras ventajas competitivas y que muestran un compromiso claro de producción y exportación; por lo que su respectiva participación en mercados internacionales puede mantenerse e incluso crecer.

2. *Productividad*: la productividad de las empresas globales es fundamental para participar en mercados internacionales sumamente competitivos, ya que es otro de los factores de gran peso que puede representar una ventaja para México y China. Aunque los dos muestran niveles de productividad bajos respecto al de los países más desarrollados, es nuestro país el que guarda una ventaja en este aspecto. La productividad total en México durante 2001 fue ocho veces mayor con respecto a la de China y la productividad en el sector manufacturero casi la duplicó. Esto le permite a las empresas producir la misma cantidad a menor costo o más a igual costo. Sin embargo, China muestra tasas de crecimiento de la productividad mayores a las mexicanas, que le permitirán reducir la brecha entre ambos países y así captar más inversión extranjera.

3. *Motivación de los trabajadores*: citando a Porter, “las naciones mantienen un éxito competitivo internacionalmente en las industrias donde los factores involucrados (empresas, administradores y empleados), mantengan un compromiso y esfuerzo inusuales”. En 2001, los trabajadores empleados por empresas chinas mostraban una identificación mayor de sus esfuerzos con los objetivos empresariales, en relación con el compromiso reflejado de la mano de obra mexicana con sus empresas. En este contexto, las empresas que invierten en el país asiático podrían cumplir con sus metas de una manera más eficaz dado que cuentan con el apoyo de sus trabajadores. En resumen, esto hace que crezca la ventaja competitiva para China.

4. *Relaciones laborales*: en general, la forma en que las empresas se relacionan con los trabajadores y el poder de negociación de los sindicatos constituye una ventaja para las empresas. De esta manera, en nuestro país, las relaciones laborales, disputas entre patrones y trabajadores, y la motivación para trabajar no representan una limitante para la competitividad empresarial, asimismo, las regulaciones al trabajo son relativamente flexibles como para evitar incrementos en costos. Sin embargo, las leyes laborales chinas son extremadamente rígidas. En ese país, la creación de sindicatos independientes está prohibida, los trabajadores de las empresas extranjeras deben afiliarse a la única organización que hay, llamada Federación China de Sindicatos¹⁵ controlada por el Partido Comunista. Es decir, las negociaciones laborales de las empresas se dan con el Partido Comunista y no con los trabajadores, razón por la cual éstos están limitados para actuar de manera independiente convirtiéndose en una ventaja para las empresas extranjeras en lo relativo a incrementos salariales y otros (véase el cuadro 5 del anexo).

Gobierno

1. *Adhesión de China a la OMC*: ésta es una de las ventajas más importantes de este país en relación con el nuestro. Implica la adopción de las medidas de comercio multilateral de acuerdo con

¹⁵All China Federation of Trade Unions (ACFTU), creada en 1982.

los lineamientos de tal organización, principalmente la apertura de su mercado a una mayor competencia, la eliminación de las subvenciones, reducción de aranceles y de las barreras no arancelarias, y la eliminación del trato preferencial. Lo que tendrá un efecto positivo en la producción y exportación chinas al captar flujos masivos de inversión extranjera. Sin embargo, como se mencionó, esto se dará de manera gradual, debido a que el gobierno chino tiene que realizar reformas a las leyes, instituciones y empresas para cumplir con las obligaciones derivadas del ingreso a dicha organización.

2. *Política industrial*: la planeación industrial china ha sido congruente con los objetivos y capacidades de sus empresas. Ha fomentado la participación de la inversión extranjera en la economía nacional para competir en mercados internacionales por medio de incentivos fiscales, arancelarios y estructurales. Dicha estrategia se formula para lograr objetivos a largo plazo, a diferencia de México, donde una política similar busca tener éxito en el corto plazo, acelerando los programas de fomento sin establecer bases sólidas y de esta manera se restringe la competitividad a las empresas ahí instaladas al compararla con la política industrial china.

3. *Sistema aduanero*: las aduanas tienen, entre otras funciones, el despacho de mercancías –exportadas o importadas– y la tramitación de los respectivos pedimentos. El sistema aduanero mexicano presenta ciertos problemas en su operación: poco personal y mal capacitado, escasos recursos para combatir el contrabando, horarios rígidos, discrecionalidad en la toma de decisiones, burocracia excesiva, lentitud y, recientemente, una sobrerregulación en las operaciones de las empresas para evitar el contrabando y un nuevo cobro por cada pedimento. De esta manera, los costos de las empresas por mantener actividades de comercio exterior en México se incrementan. En el país asiático, las aduanas registran un desempeño similar aunque más eficiente; son más flexibles en sus operaciones, más veloces en las tramitaciones de pedimentos y despacho, cuentan con personal capacitado, tecnología más avanzada y servicios conexos a precios competitivos, lo que de manera global tiende a reducir los costos involucrados en esta actividad.

4. *Apertura comercial*: un aspecto que podría ser determinante en el futuro de la actividad comercial de las empresas instaladas en nuestro país o en China, es la diversidad de tratados y acuerdos a los que tienen acceso. El hecho de que México sea uno de los países con mayor número de tratados comerciales (segundo en el nivel mundial), representa un elemento que puede ser decisivo para la inversión extranjera de origen distinto a Estados Unidos, para acceder a un mercado de cerca de 500 millones de habitantes de forma preferencial respecto a otras naciones y, principalmente, al de Estados Unidos y la Unión Europea. Una de las principales ventajas mexicanas es la competitividad arancelaria derivada de dichos tratados, que le permiten integrarse en bloques regionales de comercio.

Así, entre las ventajas de la apertura comercial mexicana se encuentran: 1. La madurez del TLCAN, que a los ocho años de la entrada en vigor gran parte de los bienes se encuentran en sus últimas fases de desgravación, lo que significa que las mercancías que se importan o exportan en México y que son originarias del TLCAN, entran desgravadas o con un arancel reducido; 2. El Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea (TLCUE), representa la posibilidad de realizar importaciones y exportaciones de bienes originarios de esta región, con tasas preferenciales que incluso pueden llegar a estar exentas, y 3. El artículo 303 del TLCAN y los programas de Promoción Sectorial (Prosec), prevén que a partir del octavo año de su vigencia, modificará los mecanismos de importación temporal vigentes, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias y, por lo tanto, igualar el tratamiento arancelario que México otorga a insumos y maquinarias no estadounidenses empleados para la producción de mercancías destinadas a esa región. Como consecuencia del efecto económico de la entrada en vigor de este artículo al TLCAN, se instauraron los Prosec que permiten la importación definitiva, tanto de materias primas, partes y componentes de activos fijos, con aranceles preferenciales hasta de 0%, lo que le devuelve la competitividad a las empresas extranjeras instaladas en nuestro país.

En el caso de China, las estrategias de desarrollo se han dirigido al logro de una mayor apertura y participación en organismos de cooperación económica. En particular, pretende establecer una mayor cooperación regional con el Sudeste Asiático –Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés). Asimismo, ha propuesto firmar un acuerdo de libre comercio con Corea y Japón que le permitiría acceder a los mercados más dinámicos de Asia con ventajas arancelarias que ningún otro país disfruta. Es decir, este país pretende establecer una política comercial de largo plazo que permita una disminución gradual de los aranceles de manera bilateral y multilateral. Con esto se elimina la desventaja de ser una economía no integrada en bloques comerciales.

5. *Incentivos fiscales a la inversión*: otro de los factores más importantes para captar la inversión de empresas manufactureras extranjeras son los estímulos que les conceden los gobiernos para su instalación y operación. Así, para promover su establecimiento, China ha ofrecido impuestos especiales y programas atractivos para el uso de tierra, principalmente en las zonas costeras. Por ejemplo, la tasa promedio de impuestos sobre utilidades en 2000 fue de 33%, pero esta tasa se reduce a 15% para empresas instaladas en las ZEE y en las ZDET y de 24% para empresas ubicadas en las ciudades costeras abiertas al exterior. Asimismo, el pago de impuestos sobre el ingreso se elimina durante los dos primeros años de operación y se reduce 50% en los siguientes tres. Además, se ofrecen terrenos sin costo para la instalación de las empresas y se exenta completamente el pago de registro de la propiedad. Al mismo tiempo, se crearon programas de fomento a las exportaciones de empresas manufactureras “facturación de impuestos”, por mencionar alguno, el cual permite a una empresa extranjera que compra insumos nacionales, dentro de un rango de inversión, que pueda clasificarse entre las importaciones con aranceles exentos, en consecuencia el impuesto al valor agregado de ese insumo se elimina totalmente.

Por otro lado, nuestro país ha promovido la inversión de empresas foráneas mediante reglas claras estipuladas en los tratados comerciales suscritos que significan mayor seguridad jurídica para esos capitales; ha utilizado incentivos especiales, tales como el siste-

ma de depreciación acelerada para ciertos tipos de inversión, reducciones en el pago de impuestos a empresas extranjeras que inviertan en determinadas áreas; ha llevado a cabo programas de fomento a la exportación de bienes manufacturados que incluyen incentivos fiscales y no fiscales. En el nivel regional, algunos estados, principalmente los de la frontera norte, garantizan reducciones en el pago de impuestos locales. En México, la tasa promedio de impuestos sobre utilidades en 2000 fue de 35%, es decir, dos puntos porcentuales arriba de la tasa que hay en China. Además, se ofrecen terrenos para la instalación de manufacturas a bajos costos, pero no sin ellos como en el país asiático; al mismo tiempo que sólo se promueve una reducción en el pago de registro de la propiedad mientras que en China éste se exenta.

En general, los estímulos son similares en los dos países pero con mayor alcance en China, en este aspecto es el país del lejano oriente quien guarda una ventaja respecto a México lo cual permite que mayor número de empresas manufactureras se instalen en su territorio.

6. *Reformas*: la participación tanto de México como de China en la economía internacional les obliga a realizar y consolidar reformas estructurales de sus mercados para ampliar el alcance de sus ventajas competitivas y lograr las bases para un crecimiento sostenido. Entre las reformas a realizar están la legal, fiscal, administrativa, financiera, energética, laboral, política, del campo, de las empresas públicas y del transporte.

Para China, por ejemplo, es fundamental completar la reforma de las empresas propiedad del Estado. Se necesita eliminar la interferencia estatal en éstas, otorgarles completa autonomía, establecer estándares internacionales de administración y contabilidad, y participar en el mercado accionario, lo que se traduciría en un gran incremento de la competitividad de las mismas y posiblemente en una mayor participación en las cuotas de exportación en los mercados internacionales. Asimismo, la reforma laboral en los dos países permitiría un aumento en la productividad de la mano de obra, lo que atraería más empresas a su territorio para aprovechar esta reducción de costos. También, tanto para México como para China, la reforma fiscal generaría, entre otras, una mejor asignación de crédi-

tos fomentando el desarrollo y la competitividad empresarial. Por último, la reforma energética indudablemente otorgaría una ventaja en costos de los insumos demandados por las empresas.

Sin embargo, estas reformas se encuentran estancadas en nuestro país, mientras que en China están avanzando con velocidad. Por lo tanto, el país que logre las reformas en estos sectores de manera pronta, flexible, equitativa e integral establecerá las bases de una economía más competitiva en el nivel mundial y, en consecuencia, atraerá a mayores empresas extranjeras a participar en su mercado.

7. *Actitud*: China tiene una gran ventaja sobre México; una actitud enérgica y determinada para enfrentar la oportunidad histórica que la globalización le ofrece y, de esta manera, lograr un crecimiento y desarrollo económico que le permitan emerger como una potencia en el ámbito internacional. En nuestro país, todavía tenemos el reto de diseñar políticas y estrategias adecuadas para enfrentar los cambios internacionales derivados del nuevo orden mundial.

De los puntos anteriores se concluye que las empresas en China, dentro de las industrias exportadoras, disfrutan de una base nacional ligeramente más dinámica y desarrollada que en México. En el primer determinante de la ventaja nacional (la condición de los factores), hay un ambiente similar entre ambos países, aunque resalta la ventaja de costos de mano de obra en China (véase cuadro 6 del anexo).

La segunda esquina del diamante nacional (condiciones de la demanda), favorece indudablemente a la creación de ventajas competitivas para las empresas ubicadas en el territorio chino. Las industrias en los dos países tienen una ventaja competitiva similar derivada de las empresas de apoyo y relacionadas. Para el caso mexicano la ventaja se establece en un contexto de integración con Estados Unidos y para el chino en una vinculación con las principales economías del Sudeste Asiático. Los determinantes de la cuarta fuente de competitividad de una nación, las empresas, estrategia y rivalidad, señalan un desempeño variado entre estos países. En general, las empresas en China parecen disfrutar de mejores condiciones competitivas para la exportación hacia el exterior que las empresas en México. Aunque la naturaleza de las empresas mexicanas (actitud ante la globalización económica) y la riva-

lidad de su mercado interno sugiere una competitividad de las empresas mexicanas mayor a la de las chinas. Un resultado similar se encuentra si se consideran los índices de productividad de las industrias exportadoras.

Asimismo, a pesar de los esfuerzos del gobierno mexicano por hacer frente a otros países con estructura exportadora similar, han sido las políticas gubernamentales chinas las que han tenido mayor relevancia en el desarrollo exportador. El gobierno de esa nación ha establecido mejores mecanismos institucionales (relaciones) para la creación y actualización de las ventajas competitivas, permitiéndole una especialización más eficiente dentro de la división internacional de la producción y, a la postre, que sus industrias ganen cuotas de mercado internacionales (véase el cuadro 7 del anexo).

Por último, el incremento de las cuotas de participación de las exportaciones chinas en los mercados de importación se ha convertido en una preocupación para muchos países en desarrollo con una estructura comercial semejante, entre ellos México. Sin embargo, y a pesar de la gran ventaja que representan los reducidos costos salariales, al considerar simultáneamente los factores analizados, China no tiene una ventaja absoluta. En lo que respecta a los costos de fabricación de manufacturas, ese país asiático pierde competitividad debido a la baja productividad, principalmente en las empresas propiedad del Estado. Al hacer una comparación con México, tenemos que la proporción de costos es de tres a uno a favor de China, pero la productividad es de 2 a 1 para México. En otras palabras, aunque hay un diferencial de costos significativo entre China y México, el diferencial de productividad elimina parte de esa ventaja.

En conclusión, algunas industrias de estos dos países mantienen un "diamante nacional" competitivo que se refleja en el crecimiento de la participación de los productos exportados a los mercados más dinámicos. En el siguiente capítulo se pretende identificar qué industrias disfrutan de mayores ventajas competitivas y cuál es el patrón de especialización de México y China, así como su evolución hasta 2001 y parte de 2002.

E

stados Unidos: socio estratégico para México y China

Las economías emergentes ocupan un lugar fundamental en la competencia internacional; al respecto, el éxito económico de los países asiáticos como Hong Kong, Corea y China, entre otros, se debe en gran parte al nivel de competitividad alcanzado en todos los ámbitos y principalmente en su sector exportador, lo que les ha permitido la atracción de inversiones externas y un crecimiento sostenido de su economía.

Asimismo, el comercio exterior mexicano ha presentado un incremento paulatino en los últimos 30 años. No obstante, al inicio de la década de los noventa registraba estancamiento y déficit. Sin embargo, la actividad comercial mexicana tuvo un impulso definitivo con el inicio del TLCAN con Estados Unidos y Canadá, permitiéndole desde 1994 una participación exitosa en la competencia internacional. El marco normativo de este tratado ha repercutido impactado considerablemente en el crecimiento tanto de las importaciones como de las exportaciones de México hacia EUA. Las primeras son ahora 2.8 veces más grandes que en 1993, mientras que las exportaciones avanzaron 230%. El comercio exterior de México en 2001 se realizaba en 89% con los países del TLCAN. Asimismo, las exportaciones se concentraron 85% en Estados Unidos.

El TLCAN, como principal vía de fomento del comercio mexicano con EUA, al captar inversión extranjera directa del propio Estados Unidos, de países de la Unión Europea y del Sudeste Asiático, con el propósito de exportar a EUA desde territorio mexicano, ha propiciado un saldo favorable de la balanza comercial de México con su vecino país del norte. De esta manera, el beneficio más impor-

tante derivado de la integración comercial es la contribución al crecimiento económico del país.

En la actualidad, a más de 10 años de la entrada en vigor del TLCAN, el peso de las exportaciones mexicanas se basa en la industria manufacturera, donde la industria maquiladora de exportación desempeña un papel determinante en el dinamismo de las mismas. Asimismo, entre los sectores afectados por la mayor competencia internacional, con pérdida de participación dentro del mercado estadounidense o nulo crecimiento, están: la industria de plásticos (juguetes), prendas de vestir, textiles, muebles, calzado, entre otros; esto por la fuerte competencia de otros países con bajos costos de mano de obra como China, que a su vez, ha ganado presencia en detrimento generalmente, de otros países asiáticos exportadores.

Por otro lado, con el ingreso de China a la OMC se establece la obligación de todos sus miembros de estandarizar o no discriminar de aranceles, es decir, de la reducción de barreras arancelarias a favor del libre comercio entre las partes. Así, se darán nuevas reformas como: la no discriminación, trato nacional, subsidios a la exportación y contenido local. También trae nuevas oportunidades para el crecimiento de su sector externo y básicamente de sus exportaciones. Sectores exportadores clave de bajo valor agregado –juguetes, calzado, prendas de vestir y ciertas áreas de electrónicos– tendrán mayor potencial de crecimiento con las nuevas reformas derivados del ingreso de ese país a la OMC.

Además, el acuerdo bilateral China-EUA (véase el capítulo 4), dentro del marco de la OMC, le abre las puertas del mercado estadounidense a las industrias de ese país que no compitan directamente con bienes producidos dentro de EUA –90% de las importaciones de EUA desde China son sustitutas de otras importaciones provenientes del Este Asiático– y les baja aranceles, y elimina cuotas y licencias de acuerdo con el programa gradual pactado en el artículo VI del GATT de 1994.

De esta manera, para 2001, en el contexto de la recesión económica estadounidense, los beneficios que suponen las exportaciones mexicanas hacia dicho país se han contenido, ya que el aparato productivo nacional depende básicamente de las ventas que realiza hacia EUA, país que ha disminuido su demanda por

productos externos. Además, es necesario considerar la gran importancia que ha cobrado el sector exportador chino, que ha incrementado su participación en las importaciones totales de EUA, mismas que alcanzaron en ese año 9% y 12% en 2002. Asimismo, los sectores exportadores chinos más dinámicos coinciden con sectores mexicanos tradicionalmente exportadores a EUA por lo que se vislumbra una competencia entre estas naciones.

Ante el posible incremento del comercio entre China y EUA en los próximos años, en el cual las exportaciones chinas puedan desplazar a las de otras naciones, incluidas las mexicanas, se pretende realizar un análisis detallado del desempeño exportador de México y China con Estados Unidos en el periodo 1999-2001.

El mercado de Estados Unidos: productos, socios y tendencias

La economía de Estados Unidos demandó del exterior 1 140 millones de dólares en 2001, para continuar como el mayor mercado para las importaciones en el mundo. En ese año, dada la situación económica mundial, mostró un retroceso de aproximadamente 6.3% respecto al año anterior. No obstante, de 1990 a 2000, alcanzó una tasa de crecimiento promedio anual de 10.9%, con lo que mostró su gran dinamismo.

El año de mayor nivel exportador fue 2000, donde alcanzó un valor de 1 218 miles de millones de dólares (mmd) y una tasa de cambio de 18.9%, derivado del buen funcionamiento de esa economía, que le permitió participar con 18.7% del total de las importaciones mundiales para consolidarse como el principal destino de las exportaciones.

En contraste, las exportaciones estadounidenses totales pasaron de 625 (mmd) en 1996 a 729 mmd cinco años después, con una tasa de crecimiento promedio anual de 2.8%, señalándose la menor dinámica en el comportamiento. De la misma manera que en el caso de las importaciones, el año en el que se alcanzaron las mayores ventas al extranjero fue el 2000 con una tasa de cambio de 12.4% respecto a 1999 (véase el cuadro 8 del anexo).

Históricamente, Estados Unidos ha registrado déficit comercial. En 2000, registró un desequilibrio de 436 mmd, equivalente a la

suma del comercio total de México y China con ese país. El comportamiento de la balanza comercial de esa nación muestra una tendencia a incrementar el saldo negativo, derivado de dos puntos clave; el gran potencial adquisitivo del mercado interno y la reorganización de la producción hacia otras naciones con mayores ventajas competitivas. De esta forma, el déficit comercial creciente de EUA es reflejo de su posición mundial como el mayor importador de bienes manufacturados.

Por otro lado, al analizar la estructura comercial de Estados Unidos, que se puede apreciar en el cuadro 9 del anexo, se tiene que en 1996 el principal sector exportador era el de maquinaria y equipo de transporte con un peso en las exportaciones totales de 49.3%, para ampliar su participación en 2001 a 51.3%. El segundo sector en importancia fue el de artículos varios manufacturados, que en 1996 contribuyó con 11.6% y cinco años después con 12.2%. Los bienes manufacturados se colocaron como el tercero, con una aportación a las exportaciones de 10.3 y 11.4% en 1996 y 2001, respectivamente. Esta evolución refleja una concentración de las ventas externas de EUA, dado que estos tres sectores significaban 71.2% en 1996 y para 2001, el peso creció hasta 74.9 por ciento.

La estructura de las compras desde el exterior es similar al de las exportaciones. En 1996, maquinaria y equipo aportaban 47.3 y 45.5% en 2001, presentándose cierta diversificación en las importaciones de este tipo de bienes, no obstante continuó como el principal sector. Las compras de artículos varios manufacturados representaron en 2001 casi una quinta parte (17.4%) del total de las importaciones, luego que en 1996 significaron 16.8%. Como tercer sector importador se encuentran manufacturados con un peso de 11.8 y 11.1% para los mismos años. De 1996 a 2001, se presentó una ligera diversificación del origen sectorial de las compras foráneas, pasando de 75.9 a 74%. El análisis de la estructura comercial de EUA permite afirmar que, en general, ese mercado ofrece y demanda bienes de industrias intensivas en tecnología, colocándose como el principal demandante en el nivel mundial de manufacturas con alto valor tecnológico.

En este contexto, en 2001, Estados Unidos fue el principal mercado importador. De los 40 principales grupos de bienes, muestra

la demanda más amplia en todos ellos, respecto a cualquier otro país en el mundo (véase el cuadro 10 del anexo). Asimismo, con la excepción de equipo industrial de aire acondicionado y calefacción, todas las ramas exportadoras mantenían una participación en las importaciones mundiales de al menos 13%, tanto en 1996 como en 2001. Sobresalen la demanda de automóviles para pasajeros con una aportación del orden de 37% del total mundial en 2001; 41.1% de equipos de sonido; 34.6% en receptores de radio-difusión; 29.2% en tv, entre otros.

De la misma manera, el mercado de Estados Unidos es uno de los más importantes como destino de manufacturas de alto valor tecnológico. El sector de maquinaria y equipo de transporte creció 53.7% desde 1996 hasta 2001; con un incremento superior al registrado en todo el mundo (35.6%) y representó 23.8% del mercado mundial de esos productos en el último año. Los productos importados más dinámicos son equipo de telecomunicaciones con una tasa de avance de 153% en esos mismos años; receptores de televisión con 82%, y automóviles de pasajeros con 63%. Mientras que sólo una rama de este sector mostró una contracción; máquinas de oficina con menos 33 por ciento.

El sector de artículos varios manufacturados avanzó en ese periodo 54.6%; con un crecimiento superior al mostrado por el mundo en su conjunto (20.5%), en 2001 representó 28.3% del mercado global de esas manufacturas. Los productos importados con mayor valor son los muebles al crecer 107% durante el periodo analizado; dispositivos de iluminación avanzó 104%; y las prendas de vestir con una tasa de cambio aproximada a 82%, ninguna rama dentro de dicho sector registró una disminución en el valor de las importaciones.

Si se comparan estos dos sectores, se puede concluir que el mercado estadounidense es más dinámico para la importación de productos de tecnología que el propio mercado mundial. Además, si se considera esa evolución desde 1996, se aprecia cómo la economía de EUA refleja una demanda que tiende a especializarse hacia la compra de manufacturas de alto valor tecnológico. En 2001, de las importaciones estadounidenses 85% fueron de productos manufactureros y, en particular, 25.1% correspondieron a bienes de sectores intensivos en tecnología.

En este orden de ideas, en los últimos años, México y China han mostrado una importante y creciente participación en el mercado mundial de exportaciones de bienes que incorporan mayor valor tecnológico. Entonces, si se considera que el destino favorito para las exportaciones de este tipo de manufacturas es Estados Unidos y esas dos naciones muestran una estructura exportadora con una cada vez mayor especialización hacia la producción de esos bienes, es previsible la importancia que tendrá estudiar el desempeño del sector exportador de ambos países en Estados Unidos.

Comercio de Estados Unidos con México, China y los “tigres asiáticos”

En el cuadro 11 del anexo se aprecia cómo en 2001 se presenta una caída, respecto al año anterior, de las importaciones de México provenientes de EUA al disminuir 9% o, aproximadamente, 10 mmd, las cuales no mostraban un crecimiento negativo desde 1995 cuando, con la devaluación de la moneda mexicana, las importaciones se encarecieron y, por consiguiente, la demanda de las mismas se contrajo. Como se sabe, el decrecimiento de las exportaciones de Estados Unidos es reflejo, por un lado, del menor dinamismo de esa economía y, por el otro, que ésta tiene efectos negativos en el mercado mexicano.¹⁶ Asimismo, las importaciones mexicanas desde EUA muestran en todo el periodo una tendencia a la alza con una tasa de crecimiento promedio anual de 38.9%, lo que indica mayor vinculación entre estas dos economías.

Las exportaciones mexicanas hacia EUA son ahora 6.9 veces más grandes que al inicio del periodo y 3.3 veces mayores que en 1993 –un año antes de la entrada en vigor del TLCAN–, lo que permite ver el gran impulso que tiene la desgravación arancelaria sobre el comercio internacional entre ambas naciones. Al mismo tiempo, las exportaciones hacia nuestro país crecieron a un ritmo menor, 127% en igual número de años, lo que representa un saldo deficitario para ese país en su balance con el nuestro; así, para 2001, el déficit

¹⁶La producción industrial de EUA, principal demandante de insumos mexicanos, acumuló, en diciembre de 2001, 11 meses consecutivos con variaciones negativas; así, mientras no muestre señales de recuperación, las exportaciones mexicanas, y toda la cadena productiva que integra, no mejorarán su desempeño.

alcanzó los 30 mmd.¹⁷ El saldo de la balanza comercial ha favorecido históricamente a México, ya que en los años estudiados sólo en cuatro el superávit corresponde a EUA –de 1991 a 1994–, lo que puede explicar el porqué de la necesidad mexicana de firmar un tratado de libre comercio con ese país.

El año 2000 fue el de mayor exportación de productos mexicanos hacia EUA, pues alcanzó los 135.9 mmd, el mayor crecimiento desde 1995 con una tasa anual de 24%. Además, como ya se dijo, las importaciones provenientes de México en todo el periodo registraron un gran crecimiento, lo que se refleja en el hecho que los productos mexicanos han encontrado en EUA un mercado para su colocación, aunque gran parte de esas exportaciones se debe a la manufactura-maquiladora que se instala en territorio nacional precisamente con ese fin.¹⁸

Por otro lado, las exportaciones chinas hacia EUA en 2001 sólo representaron 78% de las mexicanas con igual destino, es decir, 29 mmd menos. Sin embargo, las exportaciones chinas en 2001 respecto a 1993 crecieron 198.6%, incremento ligeramente menor al de las exportaciones mexicanas –202% en igual número de años. En el último año, a pesar de la situación económica en ese país de occidente, las exportaciones totales sólo cayeron 5.1%, una tasa que es exactamente la mitad a la mostrada por las exportaciones mexicanas. Lo que también refleja el mayor espacio para los productos chinos en ese mercado; comprobándose con el gran déficit comercial que guarda EUA con dicho país asiático. Además, vemos como en 1994, el saldo de EUA con China es de los niveles más altos alcanzados por la balanza entre México y EUA en 2001, alrededor de 30 mmd. Pero para 2001 el saldo comercial EUA-China llega hasta 83 mmd, que significa el mayor desequilibrio comercial bilateral en el mundo. Es importante señalar que las exportaciones chinas hacia EUA no habían mostrado ningún retroceso hasta el 2001; año en el cual la recesión de la economía más grande del

¹⁷ El déficit comercial que guardó EUA con México fue el cuarto más grande, sólo detrás de los que tuvo con China, Japón y Canadá.

¹⁸ En 1996 las maquiladoras mexicanas exportaron 36.9 mmd para representar 38.3% de las exportaciones totales; para 2000 esta participación creció hasta significar más de la mitad de las exportaciones, 58.4% del total o 79.4 mmd.

mundo, en un entorno de globalización económica, repercute sobre todos los países, incluso en los relativamente cerrados al exterior.

Por último, se aprecia que en 2001 las importaciones de EUA originarias de México son 28.4% más grandes que las exportaciones chinas destinadas al mismo mercado, a diferencia de 26.6% que representaban en 1993 (395% en 1985).¹⁹ Esto significa que los productos mexicanos han ganado mayor participación del mercado estadounidense respecto a China desde el establecimiento de las relaciones comerciales normales entre China y EUA en 1994. Sin embargo, para el 2000, las exportaciones totales mexicanas destinadas al mercado estadounidense eran 35.3% mayores a las chinas y para 1999 fueron 41.8%, es decir, antes de la recesión económica de EUA las exportaciones de nuestro país se mostraron más importantes que las chinas, lo que sugiere una pérdida en el peso de las exportaciones mexicanas en contraste con el incremento de las exportaciones chinas, a raíz de dicha coyuntura económica en EUA y con las expectativas positivas derivadas del ingreso de ese país asiático a la OMC.

Sin embargo, en 2000 las exportaciones mexicanas hacia EUA representaron aproximadamente 85% del total de las exportaciones; mientras que para China la participación fue de alrededor de 21%, lo que refleja su gran capacidad productiva ya que sus exportaciones hacia EUA eran casi 30% menores a las mexicanas, pero agrupan sólo una quinta parte de sus exportaciones totales, mostrando dos aspectos importantes; primero, que tiene una mayor diversificación mundial de sus exportaciones, esto es, no depende tanto de un solo mercado y, segundo, que tiene un gran potencial para aumentar su participación de mercado en EUA en detrimento principalmente de las economías asiáticas, con quienes guarda una estructura exportadora similar, o incluso de México. En otras palabras, la idea anterior se refiere a que para China el mercado de EUA es sólo un destino más de su amplio abanico de clientes; mientras que para México representa la base de sus ventas exter-

¹⁹Desde 1994 China recibe anualmente la aprobación de la Cláusula de Nación Más Favorecida, lo que le permite acceder al mercado estadounidense de manera "preferente".

nas, razón por la cual este último país debe centrar su interés para establecer políticas y estrategias de defensa y ampliación del mercado de sus exportaciones.

En este sentido, cabe señalar que para estos dos países en desarrollo, el mercado estadounidense se ha convertido en el principal destino para las exportaciones, por lo que tienen que competir entre ellos por dicha demanda. Sin embargo, también tienen que enfrentar la competencia de otros países que ven en EUA un mercado benéfico para su propia economía. De esta manera enfrentan la competencia de Canadá, Venezuela, Brasil, Hong Kong, Taiwan, India, Japón, Malasia, Corea y Singapur para los cuales la demanda estadounidense significa al menos 20% de sus exportaciones totales,²⁰ y en especial debe competir con las cuatro economías conocidas como los tigres asiáticos, por la influencia económica regional que han desarrollado. Asimismo, en 2000, las importaciones de EUA provenientes de México representaron 11.2% del total de sus importaciones, tercer país en este rubro, detrás de Canadá (18.9%) y Japón (12%). China alcanzó una participación de 8.3 por ciento.

De esta forma, se observa que para 1986 (véase el cuadro 12 del anexo) las importaciones de EUA provenientes de los tigres asiáticos sumaban 42.7 mmd, casi el doble (92.3%) de la suma de las importaciones desde México y China en ese año. Para 1993 las importaciones crecieron 49.9%; alcanzaron 64.1 mmd y significaron 11% del total importado por EUA en ese año. Finalmente, para 2001 los tigres asiáticos exportaron al mercado estadounidense 93.2 mmd con un crecimiento respecto a 1993 de 45.5% y desde 1986 de 118 o 7% anual. Mientras que las exportaciones de EUA hacia los tigres asiáticos aumentaron 312% en los 16 años analizados y 39.5% desde 1993, mostrando la importancia que tiene ese mercado en el comercio internacional de EUA. Aunque las exportaciones de los tigres asiáticos hacia EUA, en 2001, significaron sólo 40% de las exportaciones totales de México y China conjuntamente –71% de las exportaciones de México y 91% de China– para

²⁰En 1999, las exportaciones de Canadá con destino a EUA representaron 87.4% del total de sus exportaciones, para Japón alcanzaron 30.2%, en Venezuela 50.8%, Brasil 23.8%, Hong Kong 23.3%, India 22.7%, Corea 22% y Malasia 20.5 por ciento.

1986 el peso fue de 1.9% de la suma de las exportaciones de nuestro país y China, 2.5% mexicanas y 8.9% chinas, lo que evidencia cómo han perdido peso las exportaciones de los Países Industrializados Recientemente (PIR) respecto a las exportaciones de éstos dos países, o en otras palabras, cómo las exportaciones mexicanas y chinas han desplazado del mercado estadounidense a los productos originarios de aquellos países.

Asimismo, de los tigres asiáticos, el país con mayor valor en el intercambio comercial con EUA es Corea que alcanzó, en 2001, la suma de 57.3 mmd y un crecimiento desde 1985 de 251% en las exportaciones y de 272% en las importaciones hacia y desde EUA, por lo que destaca como una dinámica fuente de importaciones para Estados Unidos. Sin embargo, desde 1993 las importaciones desde Corea apenas se duplicaron –105.5% más altas. Asimismo, el saldo comercial favorece a este país, ya que sólo en tres años mostró déficit. Las exportaciones coreanas a EUA en 2001 son las más grandes de los cuatro tigres, seguido por Taiwan con 33.3 mmd, Singapur con 15 mmd, y Hong Kong con 9.6 mmd, aunque representan sólo 34.4% de las exportaciones chinas en ese mercado y 26.8% de las mexicanas. En 1985 las exportaciones coreanas a Estados Unidos eran 2.6 veces más grandes que las chinas y significaban 58% de las mexicanas. Es este caso en particular, las manufacturas coreanas han perdido importancia al compararlas directamente con estas dos últimas.

El segundo país de los PIR con mayor nivel de comercio internacional con EUA es Taiwan, que en 2001 registró una cifra cercana a 51 mmd con un aumento desde 1986 de 103.5% en las exportaciones y de 285.6% en las importaciones, lo que mostró que a pesar de representar 2.9% de las importaciones totales en 2001, es un mercado proveedor de importaciones de EUA poco dinámico. No obstante, en el último año, el saldo comercial de Taiwan con EUA es el mayor entre los tigres asiáticos; 15.2 mmd y en general siempre le es favorable. En 2001, sus exportaciones a Estados Unidos representaron 32% de las chinas, 25% de las mexicanas y 14% de la suma de las exportaciones de los dos; mientras que en 1986 éstas eran 3.4 veces mayores a las chinas, representaban 94% de las mexicanas

y significaron 74% del total de las exportaciones de México y China juntas. Con lo cual se llega a la misma conclusión que en el caso coreano, esto es, los bienes taiwaneses son desplazados por los originarios de México y China.

Singapur y Hong Kong, destacan por la reexportación de productos de otros países hacia EUA y por registrar en 2001 un comercio internacional con Estados Unidos de 32.6 y 26.7 mmd respectivamente, con un crecimiento de las exportaciones desde 1986 de 252% para Singapur y de 14.8% para Hong Kong, mostrando claramente cómo los productos de estos países han sido desplazados del mercado estadounidense por bienes de otros países.

Asimismo, la balanza comercial de bienes es ligeramente deficitaria para Singapur en cambio Hong Kong muestra magros superávits. En 2001, las exportaciones de Singapur son sólo 14% de las chinas, mientras que en 1985 eran 1.1 veces más grandes; de igual forma, en 2001 representaban 11% de las exportaciones mexicanas a diferencia de 1986 cuando eran 22% de las mismas. En 1986 eran 19% de la suma de las exportaciones de México y China pero para 2001 son sólo 6%. Mientras que las exportaciones de Hong Kong en 2001 significaban 9% de las chinas, 7% de las mexicanas y 4% de la suma de los dos, y en 1986 eran 2.2 veces más grandes que las chinas, 43% de las mexicanas y 38% de las exportaciones totales en conjunto.

En términos absolutos, EUA es más importante para México de lo que es para China; sin embargo, al considerar el crecimiento del peso de las exportaciones hacia EUA en las exportaciones totales de cada país, se observa que China está empezando a concentrar su atención hacia dicho país, es decir, en 1990 las exportaciones pasaron de 8.6% del total a 20.9% en 1999; éste es el mayor crecimiento en la concentración de exportaciones seguido por el aumento para Canadá que fue de 11.6% y el de México de 9.3%, mientras que para la Unión Europea fue de 3.3%, para Japón de 0.9% y para los PIR de 3.7%. Lo anterior evidencia una competencia comercial directa entre México y China por el mercado estadounidense, puesto que muchas de sus exportaciones son de bajo valor agregado, a diferencia de las exportaciones de Canadá.

Por otro lado, si analizamos a los principales proveedores de importaciones de Estados Unidos (véase el cuadro 13 del anexo), se tiene que en 1993 los bienes provenientes de México representaban 6.9% del total importado por EUA, tercer país en este rubro; en ese mismo año, China era la cuarta fuente de importaciones con una participación de 5.4% del total, 1.5 puntos porcentuales debajo de México. Los tigres asiáticos en conjunto satisfacen 11% de la demanda total de EUA, principalmente por las exportaciones taiwanesas que aportaban 4.3% del total, convirtiéndose en el séptimo exportador mundial hacia Estados Unidos; las coreanas participaban con una cuota de mercado cercana a 2.9%, Singapur con 2.2% del total y Hong Kong con 1.6%. Todos estaban entre los principales 20 países exportadores a EUA y globalmente (PIR además de México y China) aportaban aproximadamente 23% del total.

En 2000, las importaciones provenientes de México tenían una cuota del mercado estadounidense de 11.2%, sólo detrás de Canadá (18.9%) y Japón (12%). China alcanzó 8.3%, o sea, tres puntos porcentuales por debajo de la participación mexicana. Taiwan y Corea aportaban 3.3% de las importaciones de EUA, Singapur 1.6% y Hong Kong 0.9%. Al sumar lo obtenido por México y China, se aprecia que alcanzaron 19.5% del total, casi la misma participación que tenían los seis países estudiados en 1986, lo que significa el mayor peso dentro de las importaciones de Estados Unidos, mostrando la importancia de ambos para el comercio internacional de dicho país, aportando en conjunto 9.1%, en detrimento de los tigres asiáticos.

En 2001, las exportaciones mexicanas representaron 11.5% del total de las importaciones estadounidenses y las chinas 8.9%;²¹ lo que muestra cómo el segundo ganó mayor participación en relación con México respecto al año anterior, ganando 0.7% del mercado total de EUA, mientras que México únicamente obtuvo 0.3% del total. Sin embargo, sólo cuatro países ganaron participa-

²¹ Las importaciones de EUA provenientes de Canadá son las de mayor peso y alcanzan 19.04% del total, seguidos por las originarias de la UE con 19.19% y las japonesas con 11.06 por ciento.

ción de mercado; los antes mencionados, la EUA 1.18%, y Canadá 0.12% más. El resto de los países perdieron participación incluidos Japón (-0.95%) y los PIR (1%).²² En todo el periodo los ganadores fueron México, China y Corea; nuestro país obtuvo 4.6% más del mercado estadounidense, China alcanzó 3.6 puntos porcentuales adicionales y Corea 0.2% más; mientras que los países perdedores fueron Taiwan con -1.4%, Singapur con -0.9% y Hong Kong con -0.8 por ciento.

De esta manera, en la actualidad, se puede observar que México tiene una mayor cuota del mercado estadounidense que antes del inicio del TLCAN, lo que significa que este acuerdo es una herramienta fundamental para el crecimiento de las exportaciones mexicanas debido a la vinculación que se establece entre las empresas de nuestro país y las demandantes y consumidores finales en el vecino país del norte. China también ganó cuota de mercado, aunque en menor medida que el primero; reflejo, en parte, del otorgamiento desde 1999 por parte de Estados Unidos de la Cláusula de Nación Más Favorecida en forma definitiva, que motivó la consolidación de las exportaciones asiáticas.

Asimismo, al sumar la pérdida de participación de mercado de Hong Kong, Taiwan y Singapur, que alcanza 3.1%, se tiene que es aproximadamente la ganancia de China en ese mercado, situación interesante ya que sugiere que la pérdida de importancia de sus exportaciones, se refleja en el aumento simultáneo del interés por las importaciones provenientes de China, lo cual se deriva principalmente de la relocalización de la producción hacia China, misma que antes se encontraba en los países del Sudeste Asiático de reciente industrialización. Por lo tanto, las ventajas para China han provocado que se vuelva más importante dentro del comercio total de EUA, en relación con los PIR y que, por eso, se profile una competencia directa con México por el mercado de Estados Unidos.

²² La participación de las exportaciones de los PIR en las importaciones totales de EUA pasaron de 9.15% en 2000 a 8.15% en 2001, una pérdida de un punto porcentual. Todos los PIR vieron disminuir su participación; así, Hong Kong perdió 0.1%, Corea 0.23%, Taiwan 0.42% y Singapur 0.25%. Cabe señalar que los primeros son tres de los principales inversionistas en China, principalmente para relocalizar parte de su producción en dicho país. De esta manera, en 2000, Hong Kong invirtió 16 mmd, Taiwan 2.3 mmd y Corea 1.5 mmd.

El argumento anterior se comprueba al analizar los déficit comerciales de Estados Unidos con dichos países (véase el cuadro 14 del anexo), por ejemplo, en 1998 el déficit que guardó con China fue 2.8 veces más grande del registrado con Taiwan (PIR con el mayor superávit con EUA) y pasó a ser 4.4 veces en 2001. Asimismo, para 1999, el superávit comercial chino con EUA fue 1.8 veces mayor al total de los PIR incluidos en los 10 déficit más grandes de EUA y creció, además, hasta 1.96 veces para 2001, ganando participación a costa de esas naciones.

En el caso mexicano, en 1998 el superávit con EUA fue 94% del saldo positivo de todos los PIR, pero para 2001, la situación se invierte y es 10% mayor el superávit mexicano al total del registrado por los PIR. Además, respecto a Taiwan, el déficit que muestra EUA con México en 1998 es apenas 5% mayor respecto al que tenía con dicha nación asiática, pero para 2001 este peso casi se duplica a favor de México. Lo antes mencionado se resume en que tanto para México como para China el superávit en el comercio con EUA ha crecido, asociándose con la disminución del respectivo superávit conjunto de los PIR, lo que, como ya se estableció, significa un desplazamiento, principalmente de China, de las exportaciones originarias de esas naciones del Sudeste Asiático, estructurándose de esta manera una competencia entre México y China, y pasando a segundo término el comercio de EUA con los PIR.

Asimismo, al comparar el peso del saldo comercial de EUA con China y México vemos cómo en 1998 el déficit con el primero es 3.6 veces mayor al que se tenía con México (41.2 mmd más), pero para 2001 tal proporción cae y representa sólo 2.7 veces y en términos absolutos llega hasta 49.6 mmd, es decir, en tres años la diferencia absoluta creció 8.4 mmd, diferencia que es similar al déficit que registró EUA con Centro o Sudamérica, por lo que no puede considerarse como una gran amenaza para las relaciones comerciales México-Estados Unidos. La importancia de los productos mexicanos en la demanda de EUA ha crecido más rápido que la china; además, debe considerarse que el nivel de las exportaciones de EUA hacia México es mucho más elevado al de las exportaciones hacia China, lo que hace que el déficit con nuestro país se reduzca con-

siderablemente, evaporándose gran parte del beneficio generado por las exportaciones y que, la importancia del comercio con Estados Unidos para México, medida por el déficit con ese país, se reduzca.²³

De las estadísticas analizadas hasta el momento, surge una conclusión interesante; las economías del Sudeste Asiático como Hong Kong, Taiwan, Singapur y, en menor medida, Corea perdieron importancia desde 1985 como fuente de importaciones de Estados Unidos, por lo que fueron sustituidos aparentemente por los productos fabricados en China, puesto que los productos exportados por ese país alcanzan en 2001 una cuota de mercado muy importante que es prácticamente similar a la mexicana.

Estructura exportadora de México, China y los "tigres asiáticos"

Al analizar la estructura exportadora de China hacia Estados Unidos y su evolución, en 1996 se tiene que (véase el cuadro 15 del anexo), el principal sector exportador fue de artículos varios manufacturados con 58.1% de las exportaciones totales, seguidos por maquinaria y equipo de transporte con 27.2%, mostró que las exportaciones de este país hacia EUA estaban sumamente concentradas en estos dos sectores –85.3% de los productos exportados por China hacia EUA se generaban en industrias pertenecientes a éstos. Para 2001, se presentó una mayor concentración de los productos exportados, pero el principal sector es todavía el de artículos varios manufacturados que exporta prácticamente la mitad, 49.9% del total; el segundo sector es maquinaria y equipo de transporte con 34.2% del total exportado y, por último, ganando peso en la estructura exportadora china surgen con 10.6% los bienes manufacturados. Los sectores más dinámicos fueron "otros" al crecer 183.8%, desde 1996 y hasta 2001, seguido por maquinaria y equipo de transporte que aumentó 149.8% y por bienes manufacturados que registró un incremento de 136.8% en esos cinco años (estos sectores estuvieron por arriba del crecimiento prome-

²³En 2001, las exportaciones de EUA hacia México representaron 14% del total de las exportaciones de ese país; mientras que las exportaciones destinadas a China sólo significan 2.6% o, en términos absolutos, es de 94.2 y 17.3 mmd para cada país.

dio de las exportaciones chinas a EUA en ese periodo, que registró una tasa de 98.6 por ciento).

La estructura exportadora mexicana en 1996 mostraba como primer sector al de maquinaria y equipo de transporte con 55.8% del total; seguido por el de artículos varios manufacturados con 14.1%; combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados con 9.3% y bienes manufacturados con 7.8% del total. El crecimiento promedio en ese periodo fue de 80.1%, y los sectores más dinámicos fueron "otros", artículos varios manufacturados y maquinaria y equipo de transporte con una tasa de 96.9, 93.7 y 92.3%, respectivamente, para que maquinaria y equipo de transporte alcanzara un peso en las exportaciones totales de México hacia EUA de 59.5%, los artículos varios manufacturados de 15.2%, combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados de 7.7 y 6.6% bienes manufacturados. De esta manera, se generó una concentración sectorial en las exportaciones, puesto que en 1996 estos cuatro sectores exportaban 87% de los productos y para 2001 contribuían con 89 por ciento.

Como se mencionó anteriormente, se incluye un análisis de los tigres asiáticos para efecto de comparación de la evolución del sector exportador de estos países respecto a México y principalmente a China. De esta manera, se confirma que las exportaciones de Corea en 1996 se centralizaban en maquinaria y equipo de transporte que representaban 68.6% del total, los artículos varios manufacturados, 15.7% y los bienes manufacturados aportaban 9.8%. El sector más dinámico fue el de combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados con un crecimiento de 754% en ese periodo, después se encuentra maquinaria y equipo de transporte con un aumento de 60.5% y, en tercer lugar, bienes manufacturados con un crecimiento de 47.8% en igual número de años. Para 2001 los tres principales sectores exportaban 92.3%, es decir, se presentó una pequeña diversificación en la estructura coreana de exportación; de esta forma, maquinaria y equipo de transporte exportó a EUA 70.9%, los artículos varios manufacturados, 11.9% y los bienes manufacturados 9.3% del total (véase el cuadro 16 del anexo).

El comportamiento de las exportaciones taiwanesas es similar al coreano, puesto que en 1996, maquinaria y equipo de transporte aportaba 60.6% del total de las exportaciones a Estados Unidos, artículos varios manufacturados 22.6% y bienes manufacturados 12.6% del total, para alcanzar una concentración de 95.7%; el sector más dinámico fue el de combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados con un crecimiento de 9.36% seguido a distancia por "otros" con 138.9% y química y derivados con 50.7%, los tres por arriba del crecimiento promedio de las exportaciones taiwanesas a Estados Unidos de 6%. En 2001, de las exportaciones totales 62.3% se originaron en maquinaria y equipo de transporte, 18.5% en artículos varios manufacturados y 12.3% bienes manufacturados para representar una pequeña diversificación hasta llegar a 93.1 por ciento.

En el caso de Hong Kong, los sectores más importantes fueron artículos varios manufacturados con 59.5%, maquinaria y equipo de transporte con 27.6%, bienes manufacturados con 6.3% y "otros" con 5% del total, éstos agrupaban 98.4% en 1996, mientras que para 2001 el orden es el mismo con artículos varios manufacturados que representaron 65.7%, maquinaria y equipo de transporte 17.6%, bienes manufacturados 8.9% y "otros" 4.4%, significando 96.6% del total, es decir, se presentó una diversificación en su estructura exportadora. Los sectores con mayor crecimiento fueron "otros" con 26.7%, bienes manufacturados 37.8% y artículos varios manufacturados con 8%, los cuales estuvieron por arriba de 2.2% en crecimiento promedio. El resto de los sectores registraron tasas negativas de crecimiento.

En 1996 la estructura exportadora de Singapur coloca al sector maquinaria y equipo de transporte con 87.6% del total de las ventas a EUA, artículos varios manufacturados con 4.6% y "otros" con 3.2%. En 2001, el principal sector fue maquinaria y equipo de transporte, el cual representó 75.2%, artículos varios manufacturados 8.5% y "otros" 7.4%, dándose una ligera diversificación ya que en 1996 estos sectores representaron el 95.4% del total exportado y en 2001 estos mismos significaban 91.1%. El sector que más creció fue combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados con una tasa cercana a 71.8%, seguido por

“otros” con 72.4% y química y derivados con 54.4%, los tres con crecimiento por arriba del promedio.

De esta forma se comparan las exportaciones de cada país y se puede decir que México y China muestran una estructura exportadora diferente. Más de la mitad, 56% de las exportaciones de México provienen de maquinaria y equipo de transporte, mientras que 58% de los productos exportados por China son del sector artículos varios manufacturados; asimismo, mientras que casi una tercera parte de las exportaciones de China son de maquinaria y equipo de transporte poco menos de una sexta parte de las exportaciones de México destinadas al mercado estadounidense son de artículos varios manufacturados. Lo anterior muestra que México y China no son economías con estructuras exportadoras similares o, en otras palabras, que son economías complementarias dentro del mercado estadounidense (véase el cuadro 17 del anexo).

Por otro lado, Corea y Taiwan son economías competitivas entre ellas, puesto que tienen una estructura semejante; maquinaria y equipo de transporte representa 68.6 y 60.6% del total exportado a Estados Unidos por Corea y Taiwan, respectivamente, seguido por artículos varios manufacturados con un peso de 15.7 y 22.6% del total. Asimismo, Hong Kong y China son economías competitivas, ya que la estructura exportadora es la misma; artículos varios manufacturados significa 58.1 y 59.5% del total de las exportaciones destinadas al mercado estadounidense, maquinaria y equipo de transporte pesa 27.6 y 27.1% en el total exportado por cada país, y bienes manufacturados aporta 6.3 y 8.9% del total, compitiendo entre sí, al igual que Taiwan y Corea, por un tercer mercado: el estadounidense.

En general, maquinaria y equipo de transporte es el sector más importante para cuatro economías; México, Corea, Taiwan y Singapur. El hecho de que este sector creciera a una pequeña tasa en Corea y Taiwan (aproximadamente la mitad a la que crecieron las exportaciones chinas de este tipo) refleja la relocalización de la producción-ensamble de industrias de esos dos países hacia China, que tuvo como consecuencia un mayor acceso de éste al mercado

de EUA. Por último, México guarda una estructura similar a la de Corea y Taiwan, lo que significa que son economías competitivas; mientras que con Hong Kong y Singapur se establece una relación de complementación.

Estructura exportadora de México, China y los “tigres asiáticos” por industria

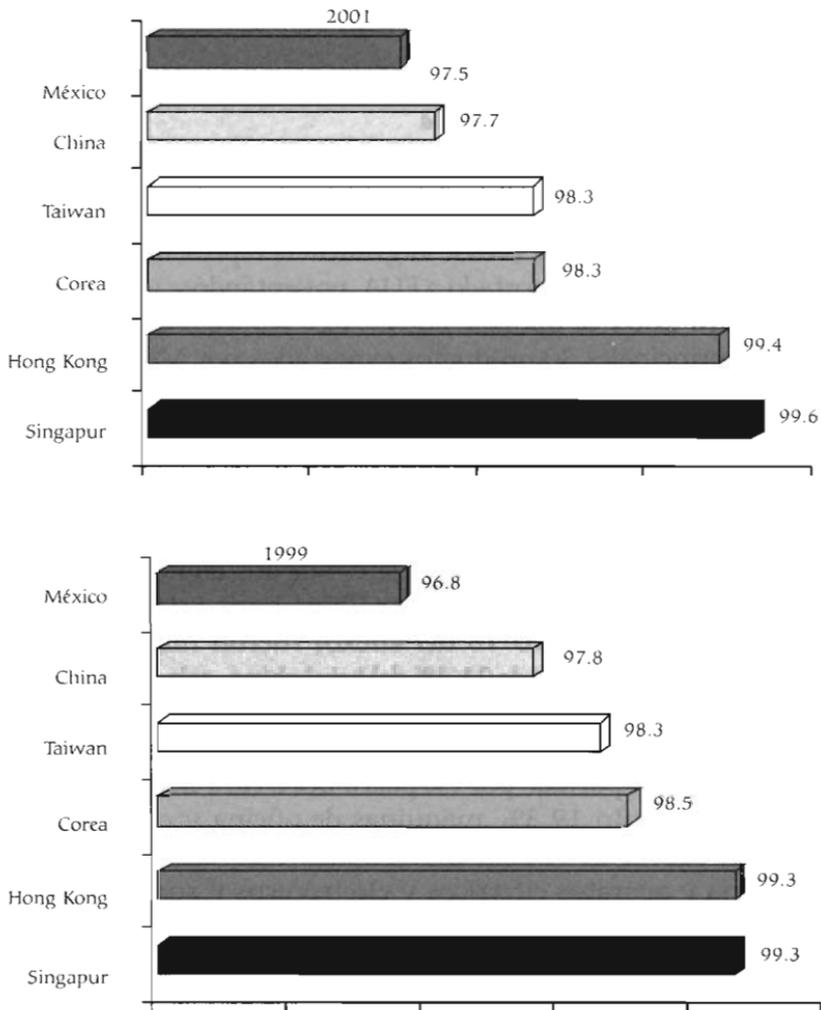
México, China y los tigres asiáticos registraron una concentración de los productos exportados hacia Estados Unidos. En 1999 los principales 30 productos (véase la gráfica 1) representaban entre 96.8 y 99.3% del total exportado a EUA, presentándose una concentración para 2001 al aportar entre 97.5 y 99.6% del total. En 1999, los principales 30 productos exportados por México representaban 96.8% y dos años más tarde significaron 97.5%; las exportaciones chinas pasaron de 97.8 a 97.7% en 2001, es decir, se mantuvo prácticamente igual, lo mismo que para Corea, Taiwan y Hong Kong, mientras que Singapur incrementó su concentración en 0.3 puntos porcentuales.

De acuerdo con la clasificación SITC²⁴ de dos dígitos, los cinco principales productos exportados por China hacia Estados Unidos en 1999 (véase el cuadro 18 del anexo) fueron manufacturas diversas (89) con un peso de 21.1% del total chino, calzado (85) con 10.3%, máquinas de oficina y computadoras (75) con 10.1%, equipo de telecomunicaciones (76) y prendas de vestir y accesorios (84) con 9% del total exportado por ese país a EUA. Para 2001 el primer producto representó 19.3%, máquinas de oficina y computadoras 10.5%, equipo de telecomunicaciones 9.9%, calzado 9.5% y maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos y sus partes con 8.9% lo que permite afirmar que las principales exportaciones cambiaron para el último año, pasando de ser, en parte, intensivos en mano de obra con tecnología media a intensivos en capital con mayor tecnología. Los principales cinco productos exportados en 2001 mostraron una tasa de crecimiento de 22.6%, inferior a la mostrada por los principales 30 y por el crecimiento promedio de todas las exportaciones chinas a EUA.

²⁴ Standard Industrial Trade Classifications (SITC).

GRÁFICA 1

PARTICIPACIÓN DE LOS 30 PRINCIPALES PRODUCTOS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES A ESTADOS UNIDOS



Fuente: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

En lo que respecta a México, en 1999 los cinco principales productos exportados hacia Estados Unidos (véase el cuadro 19 del anexo) fueron vehículos y sus partes (78) con un peso de 18.2% del total, máquinas y aparatos eléctricos y electrónicos y sus partes (77), 14%; equipo de telecomunicaciones (76), 11%; máquinas de oficina y computadoras (75), 6.6%; petróleo y derivados (33) con 6.6% y prendas de vestir y accesorios (84), 7.1%. En 2001, el 78 representó 20% del total exportado por este país al mercado estadounidense; 77, 12.4%; 75, 7.9%; y 33, 7.8%. Así, se mantuvo la estructura de los productos exportados, caracterizada por incluir bienes intensivos en capital con tecnología media.

Las cinco principales exportaciones, en el último año de análisis, registraron una tasa de cambio cercana a 27.9%, mayor al crecimiento promedio del total de las exportaciones que fue de 19.8% y al de los 30 principales productos en conjunto. La combinación del mayor crecimiento de la demanda de Estados Unidos por los cinco principales productos mexicanos respecto a los chinos significa que los primeros ganaron mayor participación de mercado en relación con el segundo.

En 1999, los primeros cinco productos exportados por Hong Kong hacia Estados Unidos (véase el cuadro 20 del anexo) fueron prendas de vestir y accesorios con 41.3% del total exportado hacia ese mercado; maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos y sus partes con 16.6%; manufacturas diversas con 13.7%; transacciones especiales 5%; y, manufacturas de minerales no metálicos 3.8%. Todos éstos con una tasa de crecimiento promedio negativa de 8.4% similar a la registrada por los 30 principales productos exportados.

En ese mismo año, los principales productos enviados hacia Estados Unidos por Corea fueron máquinas y aparatos eléctricos y electrónicos y sus partes que significaron 25.9% del total; vehículos y sus partes 10.5%; máquinas de oficina y computadoras 17.7%; equipo de telecomunicaciones 9.4% y, prendas de vestir y accesorios con 7.2%. En 2001 los porcentajes fueron: vehículos y sus partes 19.2%, equipo de telecomunicaciones 17.1%, máquinas y aparatos eléctricos y electrónicos y sus partes, 14.9%, máquinas de oficina y computadoras, 13.2% y, prendas de vestir y acce-

sorios 6.7% del total. Estos bienes mostraron un crecimiento en dichos años de 13.3%, el cual fue mayor al promedio de los principales 30 y al crecimiento promedio de 12.3 y 12.6%, respectivamente.

Por último, los principales bienes vendidos por Taiwan a Estados Unidos en 1999 fueron máquinas de oficina y computadoras que representaron 27.4% del total, máquinas, aparatos eléctricos y electrónicos, y sus partes 18.4%, manufacturas de metales 7.1%, manufacturas diversas 6.4% y equipo de telecomunicaciones. Para 2001, estos productos eran los más exportados hacia EUA, las respectivas participaciones fueron 26.2, 17.8, 7.4, 7.1 y 6.9%. Asimismo, tuvieron un cambio negativo mayor a la caída promedio de todas las exportaciones hacia ese país de occidente. En 1999, Singapur exportó a Estados Unidos 62.1% de máquinas de oficina y computadoras respecto del total; máquinas, aparatos eléctricos y electrónicos y sus partes, 13.6%; transacciones especiales, 5.1%; químicos orgánicos, 2.9% y, equipo de telecomunicaciones, 3.3%. Pero dos años después, el grupo de bienes 75 mostró un peso en las exportaciones totales de ese país destinadas a EUA de 53%, 77 de 14.6%, 93 de 6.8%, 2.9% y 76 de 4.7% del total. Al igual que en Taiwan, estas exportaciones tuvieron un decrecimiento, el cual fue mayor al de las 30 principales y al promedio de todos los bienes exportados.

Por otro lado, de los 30 principales productos exportados por México al mercado de Estados Unidos (véase el cuadro 21 del anexo), hay competencia en 24 de ellos por parte de China y todos los tigres asiáticos; mientras que China debe competir por este mercado en 25 de ellos con México, 24 con Corea, 26 con Taiwan, 23 con Hong Kong y 22 con Singapur, en promedio 24, igual que en el caso mexicano. Asimismo, la demanda estadounidense de productos chinos en 2001 respecto a 1999 sólo cayó en términos absolutos en dos de los 30 principales productos; mientras que la demanda de importaciones mexicanas disminuyó en cinco bienes. Al mismo tiempo, la demanda de EUA de bienes de los tigres asiáticos disminuyó en 13 productos para Corea, 20 para Taiwan, 14 para Hong Kong y 12 para Singapur. Interpretándose como una ganancia de participación en el mercado estadounidense para

China y, en menor medida, México acompañada de una pérdida para los tigres asiáticos.

Como se ve en el cuadro 22 del anexo, las principales 15 exportaciones de cada país hacia EUA suman en 2001 para China 67.86 mmd, que es 70.5% del total y para México la cifra es 107.5 mmd u 86.5% respecto al total. Se puede observar que ambas naciones compiten directamente en 11 de ellas. Asimismo, dentro de las primeras cinco exportaciones de China se aprecia que tres de ellas son de alto valor agregado y para el caso de México, cuatro, mostrando, en parte, la diferencia de valor entre las exportaciones de uno y otro. Es decir, los cinco principales productos exportados por México requieren de mayores procesos de manufacturas lo que les da mayor valor agregado; mientras que en el caso chino estas actividades se presentan en menor medida.

Al analizar, los 11 tipos de exportaciones en las que compiten, se tiene que, por ejemplo; en vehículos y sus partes (principal exportación mexicana hacia EUA) se exportan al vecino del norte 24.2 mmd, una abrumadora participación sobre las exportaciones chinas hacia el mismo país, ya que éste exporta sólo 1.32 mmd, lo que significa que México exportó 17.3 veces que China. Sin embargo, en 1999 las exportaciones de nuestro país eran 20.7 veces mayores a las chinas, lo que indica una pérdida de mercado para México ya que sus exportaciones crecieron 21.2% al tiempo que las chinas lo hicieron en 43.5%. A pesar de ello, con el acuerdo firmado entre EUA y China, en el marco de la OMC, se establecen medidas especiales para salvaguardar la industria automotriz estadounidense ante el posible exceso de exportaciones mismo que estará vigente por 12 años; con lo que, indirectamente, se protegió el mercado mexicano automotriz dentro de aquella nación.

En 2001, México exportó hacia su vecino del norte 15.23 mmd de máquinas y aparatos eléctricos y electrónicos; China sólo vendió 8.46 mmd, es decir, este tipo de exportaciones mexicanas son 80% mayores que las chinas, a diferencia de 1999 cuando eran 116% mayores, lo que indica que el primer país ha venido perdiendo ventajas respecto a China, especialmente debido al estancamiento en las ventas al exterior (decrecimiento de 0.58%) y al incremento de las exportaciones chinas de 19.8 por ciento.

Asimismo, en equipo de telecomunicaciones, México exportó hacia EUA la cifra de 17.75 mmd y China 9.38 mmd, esto es, las exportaciones de aquel son 57% mayores a las chinas, pero con una participación que prácticamente se ha conservado, puesto que en los dos años anteriores fue de 60%. Sin embargo, en el acuerdo y en forma perjudicial para México, China establecerá principios regulatorios en pro de la competencia que permita una mayor participación de la IED en este sector y que, por lo tanto, podrían provocar un mayor flujo de exportaciones desde ese país hacia EUA.

En el mismo año, en máquinas y equipo de oficina y computadoras (principales exportaciones chinas hacia EUA) se observa que las exportaciones de ambos países son similares en términos absolutos. México exportó 9.53 mmd y China 9.71 mmd, 2% menores las mexicanas, es decir, en este sector la competencia es más cerrada. Sin embargo, respecto a 1999, las exportaciones mexicanas sólo eran 87% de las chinas, lo que quiere decir que México ha recortado la desventaja en dicho sector ganándole a China mercado estadounidense.

En lo relativo a prendas de vestir, las exportaciones chinas en el último año fueron 10% mayores a las mexicanas, ya que alcanzaron 8.4 mmd y 7.6 mmd cada país; pero respecto a 1999 las exportaciones mexicanas fueron 6% más grandes a las del país asiático. Con esto se muestra que ahora China es más importante para EUA en la proveeduría de vestido, pues su participación tiene un crecimiento de 13.6% en las exportaciones hacia EUA, mientras que las exportaciones mexicanas cayeron 2.6 por ciento.

En muebles, las exportaciones de China alcanzaron 4.5 mmd al tiempo que las de México sólo 2.9 mmd, es decir, en este sector nuestro país exporta hacia EUA 65.6% de lo que hace China; mientras en 1999 exportó 88.3%, lo que señala que también aquí se ha perdido participación. Esto se debe al menor dinamismo en las exportaciones mexicanas, al avanzar sólo 3% (mucho menor al avance promedio de las exportaciones hacia EUA), mientras que las exportaciones chinas se movieron positivamente en 39.3%, lo que se perfila como un serio problema para nuestro país el poder mantener el mercado de muebles en EUA.

También en 2001, vemos que las exportaciones de maquinaria para la industria en general, provenientes de China crecieron 22.2% a diferencia de 3.9% de avance de las mexicanas, lo que significó que el valor de las mismas fuera de 2.3 mmd para China y de 3.95 mmd para México a diferencia de los 1.8 y 3.8 mmd en 1999, para cada país en ese orden. Esto indica que las exportaciones mexicanas pasaron de ser el doble de las chinas en 1999 (106% mayores) a sólo tres cuartas partes de lo exportado por ese país asiático. Es decir, en este sector también hay una pérdida de mercado para México mientras que China gana presencia en la economía estadounidense.

En cuanto a las exportaciones de manufacturas de minerales no metálicos de China hacia EUA, en 2001 fueron de 2 mmd y las exportaciones mexicanas de 1.3 mmd, es decir, 0.7 mmd más a favor del asiático; sin embargo, en 1999 la diferencia fue de 1.18 mmd que benefició al estadounidense. Lo que significa que las exportaciones chinas pasaron de representar 0.06% de las exportaciones mexicanas en 1999 a ser 56% mayores a las mismas, otra vez, debido al estancamiento en el avance de las exportaciones aztecas y al gran crecimiento registrado en este sector por parte de China.

Situación similar presenta el sector de productos de textiles, pues en 1999 las exportaciones mexicanas hacia EUA fueron 14.5 veces más grandes a las chinas o, de manera inversa, las exportaciones chinas significaban sólo 0.06% de las mexicanas pero, para 2001, esta situación cambiaría al ser las exportaciones chinas 23% mayores a las mexicanas.

Por último, en equipo profesional y científico, en 2001 México exportó, 2.5 mmd más que China, es decir, 3.6 mmd para el primero y 1.1 mmd para el segundo las exportaciones mexicanas fueron 228% mayores con respecto a las chinas). Mientras que en 1999 nuestro país exportó 3.08 mmd, con una tasa de crecimiento de 17.2%, incremento mayor al de las exportaciones totales hacia EUA; y, China 0.84 mmd para significar que las exportaciones mexicanas fueran 266% mayores, lo que refleja, nuevamente, la ganancia de mercado por parte de China a pesar de la gran diferencia en términos absolutos entre unas y otras.

Por otro lado, dentro de las cinco principales exportaciones, México contó con 73.2 mmd y China 45.1 mmd, lo que muestra una alta concentración en las exportaciones mexicanas con respecto a las chinas. Además, en términos absolutos, México exportó más que China en cinco de los 11 grupos de bienes en los que compiten directamente, de estos últimos, nuestro país exporta 86.9 mmd y China 52.6 mmd, es decir, 65% más que las exportaciones chinas, con lo que se muestra una gran ventaja para el primero bajo dichos términos. En los cinco grupos de bienes exportados los niveles son mayores en México, su total es de 61.7 mmd y de 22.5 mmd para China, lo cual muestra nuevamente, que las principales exportaciones mexicanas son 1.7 veces más que las chinas, esto refleja que México tiene todavía mayor participación en las importaciones totales de EUA.

El análisis anterior permite ver cómo las exportaciones de México han perdido participación dentro del mercado estadounidense, en términos relativos; mientras que las exportaciones chinas en iguales circunstancias, aumentaron simultáneamente en el mismo mercado, esto se asocia al lento crecimiento de las exportaciones mexicanas, pero sobre todo a la caída en las exportaciones absolutas provenientes de los PIR, como se verá más adelante.

Para determinar si existe competencia por satisfacer la demanda de importaciones del mercado estadounidense entre México y China, véase el cuadro 23 del anexo, que muestra los principales 20 productos exportados por México con Estados Unidos de acuerdo con la clasificación SITC de dos dígitos y su cuota de mercado. Se analiza, además, la participación de mercado que tienen China y los tigres asiáticos en esos mismos productos dentro del mercado estadounidense, el cual, en 1999, el país americano registró una cuota de mercado de 10% o más en 12 productos dándose un aumento para 2001 al participar en 13 productos. Asimismo, ganó cuota de mercado en nueve productos, uno permaneció sin cambio y cinco perdieron participación. Mientras que China, en ambos años, tenía 11 productos que contaban con una participación de al menos 10% del mercado estadounidense. Además, en el trans-

curso de esos dos años, 12 productos ganaron cuota de mercado, dos quedaron en igual posición y sólo uno perdió mercado.

En 1999, exactamente la mitad de los bienes exportados por México que tenían una participación del mercado estadounidense de al menos 10% (véase el cuadro 24 del anexo) eran intensivos en trabajo y el resto en capital de tecnología media, lo que señala que no había una clara especialización de la economía mexicana. Para 2001, los productos intensivos en trabajo eran 54% y en capital 46%, lo que mostró una ligera tendencia hacia la especialización en productos de baja tecnología que requieren en abundancia mano de obra respecto a cualquier otro insumo. Lo anterior se comprueba porque de los cinco productos que sufrieron pérdidas de mercado, tres fueron intensivos en capital-tecnología y sólo dos intensivos en trabajo.

Para China, tanto en 1999 como en 2001, 64% de los bienes exportados a Estados Unidos con participación de mercado mínima de 10% fueron intensivos en trabajo y 36% en capital, lo cual señala una clara especialización hacia ese tipo de productos, además, sólo se presentó un retroceso en cuanto a la participación de mercado, que fue en el sector intensivo en capital.

Dentro de este tipo de productos, México y China compiten fuertemente en cinco (65, 69, 76, 82 y 84), es decir, ambos países tienen una cuota de mercado de al menos 10%. En tres de ellos –65, 69 y 82– China es superior a nuestro país. Asimismo, de los productos en los que compiten fuertemente, cuatro quintos son intensivos en trabajo y sólo un quinto intensivos en capital (76), véase el cuadro 25 del anexo.

Por otro lado, compiten con intensidad media en cinco productos (74, 75, 77, 78 y 89), es decir, un país tiene más de 10% de cuota de mercado al tiempo que la participación de las exportaciones del otro país es menor a 10%. En tres de ellos (74, 77 y 78) México es superior. De los productos de este tipo 80% son intensivos en capital con tecnología media y sólo uno (89) lo es en trabajo. Los datos permiten concluir que México, de manera general, muestra mayor ventaja en la exportación de productos intensivos en capital-tecnología respecto a China.

Cabe señalar que China es el “amo y señor” del mercado estadounidense en lo referente a calzado. Guardó una mayoría absoluta de 62% de dicho mercado en 2001; de igual forma, en edificios prefabricados y accesorios tiene una participación de 50% (sectores en los que México muestra una escasa participación). Asimismo, tiene una mayoría relativa en artículos para viajes con 49.9%, manufacturas diversas con 34.3% y, muebles y sus partes con 23.6%. En estos dos últimos productos, México participa en EUA con 4.5% y 17.1%, respectivamente. También tiene mayoría relativa en frutas y verduras con 29.5% y equipo de telecomunicaciones con 23%, es este último China satisface 14% de la demanda.

En cuanto a la competencia entre China y los PIR asiáticos, vemos que los últimos sólo colocan dos productos (75 y 69) en Estados Unidos con una participación superior a 10%; uno pertenece al sector intensivo en capital y el otro al intensivo en trabajo. Globalmente, los tigres asiáticos no muestran ninguna tendencia evidente hacia la especialización en lo relativo a las exportaciones hacia EUA.

Asimismo, de manera individual, registraron más pérdidas que ganancias; así, por ejemplo, Corea y Hong Kong perdieron mercado cada uno en nueve productos, Taiwan en 11 y Singapur en siete, y ganaron Singapur y Corea con 6, cada uno Taiwan con cuatro, y Hong Kong permaneció sin cambio en cinco productos. Las industrias en las que los tigres asiáticos tuvieron una pérdida neta de mercado son: 65, 69, 83, 84, 88, 75, 66, 85, 81, 82 y 87, es decir, 60% de los casos vieron caer su participación en Estados Unidos. Los PIR, en dos años, vieron reducida su participación de mercado en 10 productos, mientras ganaban cuota en ocho. Aunque competían en esos años con siete productos con una participación de 10% o más.

China y los tigres asiáticos rivalizaban fuertemente en seis productos (65, 69, 75, 76, 84 y 89); en cuatro de estos los tigres en conjunto exportan más que China (65, 69, 75 y 84) y en dos (76 y 89) China es superior. De los productos en que compiten con gran intensidad 67% son intensivos en trabajo y sólo 33% en capital. Los datos sugieren una ligera ventaja de los PIR sobre China en lo que se refiere a la exportación de productos intensivos en capital de tecnología media.

Si se analiza la posible competencia entre México y los tigres asiático por el mercado estadounidense, muestran que lo hacen en cinco productos (65, 69, 76, 77 y 84), dos intensivos en capital de tecnología media y tres de baja tecnología e intensivos en mano de obra. En cuatro (65, 69, 77 y 84), los asiáticos exportan más hacia EUA y sólo en uno (76) México es el que tiene mayor cuota de mercado. También rivalizan con intensidad media en ocho productos (33, 71, 74, 75, 78, 82, 87 y 89), cinco son intensivos en capital y tres en trabajo. México es superior a los PIR en seis productos (33, 71, 74, 78, 82 y 87), de los cuales cuatro son intensivos en capital y dos en mano de obra, los tigres asiáticos son superiores en dos (75 y 89). Las cifras sugieren que México tiene una ventaja sobre ellos en cuanto a las exportaciones de productos intensivos en capital de tecnología media destinados al mercado estadounidense.

Comparando simultáneamente las cuotas de mercado de México, China y los tigres asiáticos, se demuestra que compiten fuertemente entre sí en cuatro productos (65, 69, 76 y 84), tres intensivos en mano de obra y sólo uno en capital (76). En tres de ellos (65, 69 y 84), los tigres asiáticos son superiores a los otros dos países y en uno (76) México es superior a éstos y a China. Lo anterior indica la fortaleza de todos los tigres asiáticos sobre la competencia; aunque si consideramos cada país individualmente, esta situación se revierte, ya que México y China son superiores en dos productos, lo cual muestra su fortaleza en el mercado estadounidense y la debilidad de Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur.

En el cuadro 26 del anexo se muestran los cambios en las cuotas de mercado de las exportaciones de México, China y los tigres asiáticos dentro del mercado de Estados Unidos. Hay ciertas relaciones en la evolución de dichas cuotas; así, se puede apreciar que en textiles y productos relacionados (65) la pérdida de participación de los tigres asiáticos es aproximadamente igual a la ganancia registrada por México, situación similar tiene China en artículos para viaje (83) y edificios prefabricados (81), lo que sugiere que los bienes chinos han desplazado a los productos originarios de los tigres asiáticos, lo que coincide con la hipótesis planteada. Sin embargo, estos últimos ganaron espacio en detrimento de China en

equipo de telecomunicaciones, pero en cuanto a prendas de vestir y accesorios este país muestra una ganancia de mercado exactamente igual a la pérdida de México sugiriendo, de igual forma, lo antes mencionado. Además, China ganó cuota de mercado en muebles y sus partes (82) mayor a la pérdida global de México y de los tigres asiáticos, lo cual reflejó un desplazamiento chino de los productos de esas naciones.

Las coincidencias entre las exportaciones: ¿competencia o complemento?

Si consideramos los primeros 30 productos de cada industria exportados por estos países a Estados Unidos, la conclusión que obtenemos es que cualquier país estará determinado –correlacionado–, en parte, en su desempeño como exportador por otro país. Así, el aumento de las exportaciones mexicanas de cierto producto dependerá, parcialmente, del aumento o disminución de las exportaciones de los demás.

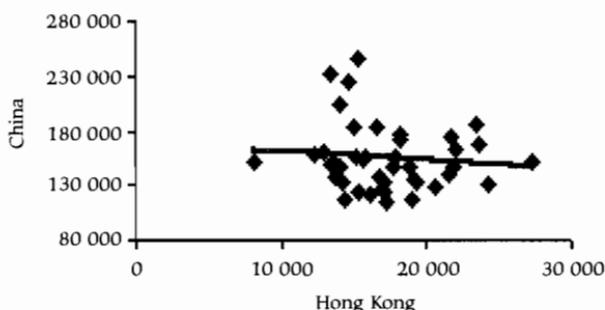
Bienes manufacturados (6)

En el análisis del apartado anterior, se puede observar que en el sector 6 (bienes manufacturados), las exportaciones de textiles y productos relacionados (65) de México y China guardan una relación positiva, es decir, las dos crecieron en la misma dirección, lo que significa que son complementarias o que cada una tiene ya un nicho o segmento de la demanda de importaciones del mercado estadounidense y, por lo tanto, no compiten por él. Asimismo, las exportaciones chinas, de Hong Kong y Singapur están correlacionadas negativamente, lo que significa que, de enero de 1999 a julio de 2002, al aumentar las exportaciones chinas las de los otros dos países disminuyeron y con esto permitieron que los productos chinos ganaran espacio en ese mercado. Pero en general, al incluir en el análisis las exportaciones de Taiwan y Corea, la correlación se vuelve positiva, lo cual indica que son economías complementarias con los últimos y, de hecho, no ganan mercado. La relación que mantiene México con los tigres asiáticos es positiva, excepto con Hong Kong y Singapur, lo que lo colocaría en igual posición que China, es decir,

se establecería una complementación con Taiwan y Corea y una relación de competencia con Hong Kong y Singapur por el mercado estadounidense, que posiblemente haya sido la razón que le permitió ganar participación en ese destino.

GRÁFICA 2

DISPERSIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE TEXTILES DE CHINA A ESTADOS UNIDOS RESPECTO A LAS EXPORTACIONES DE HONG KONG Y SINGAPUR A ESTADOS UNIDOS

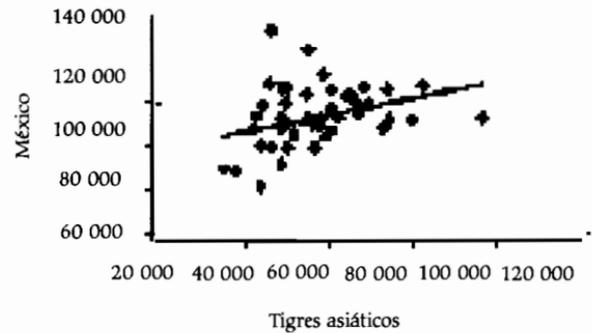
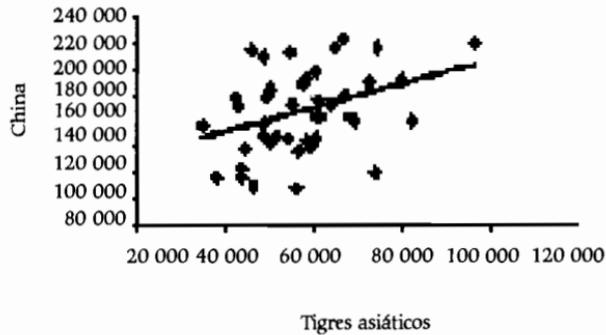


Fuente: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

Las exportaciones mexicanas de manufacturas de minerales no metálicos (66) hacia EUA muestran una correlación positiva con los tigres asiáticos y China, es decir, en este renglón son economías complementarias. Asimismo, las exportaciones de China crecieron a medida en que lo hicieron las de Hong Kong, Taiwan y Corea, además de ganar mercado en Estados Unidos al decrecer las exportaciones de Singapur, complementándose con los tres primeros y compitiendo con el último. Finalmente, dentro de este sector, las exportaciones de manufacturas de metales (69) de China y México son complementarias, al igual que en 65, la relación entre éstos es positiva, por lo que no compiten por satisfacer la demanda estadounidense y, por lo tanto, no se "roban" cuota de mercado. Las exportaciones chinas están relacionadas positivamente con los tigres asiáticos, pero con Hong Kong y Taiwan la tendencia es negativa, y, dado que los niveles de exportación chinos son mayores que los de los PIR, China empieza a desplazarlos. Una situación

GRÁFICA 3

DISPERSIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE MINERALES NO METÁLICOS DE CHINA Y MÉXICO A ESTADOS UNIDOS RESPECTO A LAS EXPORTACIONES DE LOS TIGRES ASIÁTICOS A ESTADOS UNIDOS



Fuente: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

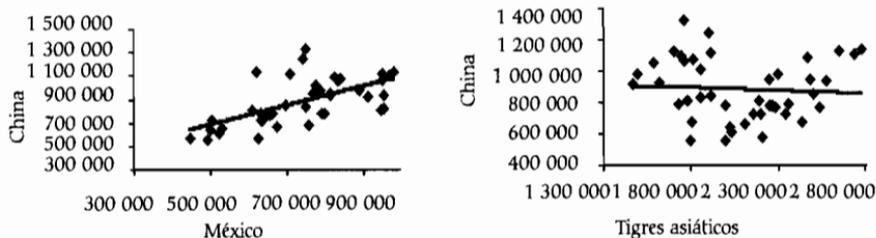
similar se le presenta a México, pues empieza a ganarle mercado a Hong Kong, Singapur y Taiwan, por lo cual sólo se complementa con Corea. Lo antes mencionado se comprueba con la pérdida de mercado de los tigres asiáticos simultánea a la ganancia de México y China.

Maquinaria y equipo de transporte (7)

La relación que hay de las ventas de México y China hacia EUA de máquinas de oficina y computadoras (75) de enero de 1999 a julio de 2002 es positiva, en otras palabras, no compiten entre ellas, ya que crecen en igual dirección y cada una tiene su propio segmento de mercado. Sin embargo, tanto las exportaciones de México como de China están relacionadas negativamente con las de los tigres asiáticos, pues mientras las de estos dos países crecen las de los PIR disminuyen, y en especial, desplazan a las de Singapur.

GRÁFICA 4

DISPERSIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE COMPUTADORAS DE CHINA A ESTADOS UNIDOS RESPECTO A LAS EXPORTACIONES DE MÉXICO Y LOS TIGRES ASIÁTICOS A ESTADOS UNIDOS



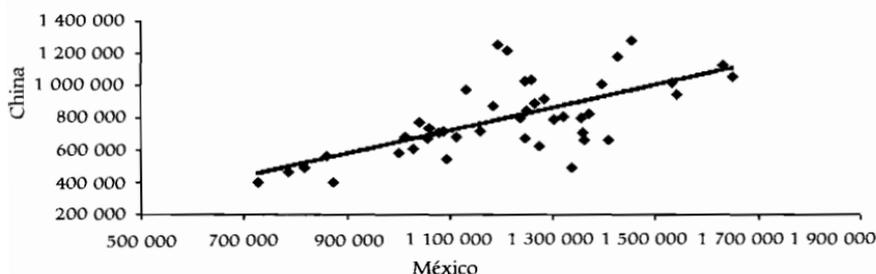
Fuente: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

En cuanto a las exportaciones de equipo de telecomunicaciones (76), la relación entre México y China es positiva, por lo tanto son economías complementarias, o que no compiten, puesto que tienen un segmento del mercado cooptado. Asimismo, la relación de México y China respecto a sus exportaciones con los tigres asiáticos es positiva, por lo que, análogamente a la situación anterior, se concluye que son complementarias.

Además, las exportaciones de maquinaria y equipo para la generación de energía eléctrica (71) de México y China, están débilmente correlacionadas de manera positiva, esto es, las dos crecieron en igual sentido, por lo que pueden considerarse como complementarias. En general, las exportaciones de estos dos países guardan una relación positiva con las exportaciones de los tigres asiáticos, aunque aquéllas crecen cuando las exportaciones de Hong Kong disminuyen y esto, en parte, les permite ganar participación de mercado.

GRÁFICA 5

DISPERSIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES DE CHINA A ESTADOS UNIDOS RESPECTO A LAS EXPORTACIONES DE MÉXICO A ESTADOS UNIDOS



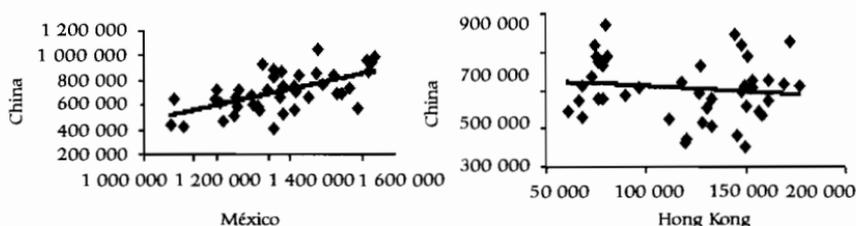
Fuente: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

Las exportaciones chinas a Estados Unidos de máquinas y aparatos eléctricos y electrónicos y sus partes (77) muestran una relación positiva con las de origen mexicano, lo que se puede explicar, otra vez, afirmando que cada país tiene ya un segmento del mercado en EUA, sin competir en este rubro. Asimismo, las exportaciones de China crecieron cuando lo hicieron las de los PIR en conjunto, aunque la relación es débil ya que hay una correlación negativa entre las exportaciones chinas y las de Corea y Hong Kong, lo que le permite a ese país ganar participación de mercado a costa de éstos. Las exportaciones de México están positivamente relacionadas con las de los tigres asiáticos, por lo que son complementarias. Por último, cuando las exportaciones de México crecieron en cuanto a vehículos y sus partes (78) también lo hicieron las chinas, en otras palabras, son complementarias o no competitivas. En general, tanto las exportaciones de México como las del

gigante asiático, guardan una correlación positiva con las originarias de los PIR, es decir, son no competitivas; excepto con las exportaciones de Singapur, que les permite desplazarlas y, de esta manera, ganar participación dentro de dicho mercado.

GRÁFICA 6

DISPERSIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MÁQUINAS Y APARATOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS DE CHINA A EUA RESPECTO A LAS EXPORTACIONES DE MÉXICO Y HONG KONG A ESTADOS UNIDOS



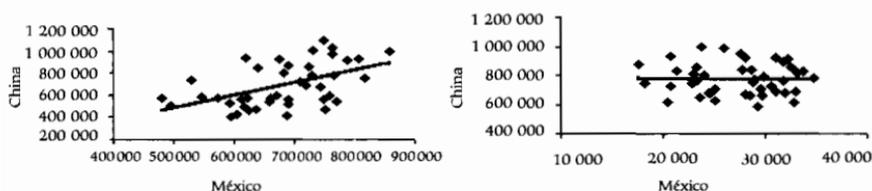
Fuente: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

Artículos varios manufacturados (8)

En el periodo analizado (1999-2002), cuando las exportaciones mexicanas de muebles y sus partes (82) crecieron, las chinas también, lo cual implica que son economías complementarias o al menos no competitivas. Sin embargo, hay una correlación negativa entre las exportaciones chinas y la de los tigres asiáticos, estableciéndose como economías competitivas, lo que permite que el primer país desplace a los productos de los PIR del mercado estadounidense y así incrementar su cuota. Lo mismo aplica a las exportaciones mexicanas que también están correlacionadas negativamente con las de los tigres asiáticos en su conjunto. Las exportaciones mexicanas y chinas de prendas de vestir y accesorios (84) al igual que las de equipos profesionales y científicos (87), tienen una dispersión positiva, lo cual refleja que son economías no competitivas dentro del mercado de EUA. México y China, en estos dos tipos de productos, están relacionados de manera positiva con las exportaciones de los PIR asiáticos lo que sugiere que son economías complementarias;

con la excepción de 87, ya que las exportaciones mexicanas pueden desplazar a las de Hong Kong al estar inversamente relacionadas.

GRÁFICA 7
DISPERSIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE CHINA
A ESTADOS UNIDOS RESPECTO A LAS EXPORTACIONES
DE MÉXICO A ESTADOS UNIDOS



Fuente: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

En el último producto de este sector, calzado (85), las exportaciones chinas desplazan a las mexicanas (relación negativa), ganándole participación de mercado. En general, el calzado originario de China y enviado a EUA crece simultáneamente con el calzado fabricado en los llamados tigres asiáticos, estableciéndose una relación débil de complementación. Lo mismo puede decirse del caso mexicano, pero con mayor intensidad. Las exportaciones de calzado chinas tienden a desplazar principalmente a las taiwanesas ganando también, por esta vía, cuota en dicho mercado.

Por otro lado, en el cuadro 27 del anexo se aprecia que, de manera global, de los principales 30 productos exportados por México, clasificados en las industrias, 6, 7 y 8, hay una relación sin competencia entre las exportaciones de México y China, resultado probablemente de que cada país satisface un segmento o nicho específico del mercado estadounidense o que son productos diferenciados. Asimismo, en las tres industrias, las exportaciones de éstos, en relación con las de los tigres asiáticos, son complementarias por lo que no tienden a “pelear” por la cuota de mercado. Sin embargo, hay excepciones en los tres sectores que sugieren que al darse una relación inversa, es decir, de competencia, tanto México como China han desplazado los productos de Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur de Estados Unidos.

Además, en ese periodo, México estableció 49 relaciones de complementación (12 con China) y 16 relaciones de competencia, una con China. Al mismo tiempo, ese país estableció 48 relaciones de no competencia y 17 de competencia, lo que sugiere que tiene más medios de incrementar su participación de mercado, al competir frente a frente con más productos. Si a lo anterior le agregamos que con el proceso de relocalización de la producción hacia ese país, no sólo de los tigres y dragones asiáticos sino de Japón, la capacidad exportadora china se incrementará aún más, lo que se puede reflejar en la cuota de mercado que mantenga en los próximos años en Estados Unidos.

Estructura exportadora de México, China y los “tigres asiáticos” por grupo de bienes

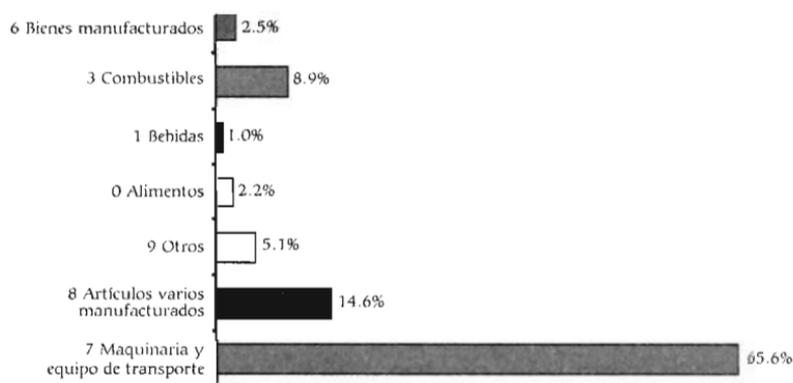
En el cuadro 28 del anexo se observa que los 40 principales grupos de productos exportados por México a Estados Unidos suman en 2001, 113 mmd que representan 86.6% del total exportado hacia ese país, a diferencia de 1999 cuando acumularon 83.3% del valor de los bienes exportados al mismo mercado. En 2001, más de la mitad de lo exportado –56.9%– correspondió al sector 7 (maquinaria y equipo de transporte), seguido por el sector 8 (artículos varios manufacturados) con 12.7%, destacándose por arriba de los otros sectores (véase la gráfica 8). El producto que más exporta México hacia Estados Unidos es automóviles con 10.9% del total venido al vecino país del norte. Además, en esos años mostró un gran crecimiento cercano a 42%, superior al crecimiento promedio de los 40 principales y del total exportado a EUA. Los primeros cinco productos exportados muestran una tasa de crecimiento por arriba del promedio del total de bienes exportados, evidenciando la gran dinámica; asimismo, los cinco primeros concentran 35.9% del valor total exportado a Estados Unidos.

De igual forma, en el cuadro 29 del anexo se presentan los 40 principales grupos de productos exportados por China a Estados Unidos, los cuales alcanzaron en 2001 los 88 mmd que significaron 86.1% del total exportado hacia ese país, a diferencia de 1999 cuando aportaban 86.5%. En 2001 casi la mitad de lo exportado –47.2%– se originó en el sector 8 (artículos varios manufactura-

dos) y 31.1% fue exportado por el sector 7 (maquinaria y equipo de transporte por arriba de los otros sectores) (véase la gráfica 9). El producto que más exporta China a Estados Unidos es carreolas de bebés, juguetes y artículos deportivos (12.4% del total). Sin embargo, muestra una tasa de crecimiento poco dinámica al compararla con la de crecimiento promedio de 1999 a 2001, que fue de 25.1%. Los cinco primeros productos exportados, con excepción de este producto y calzado, tuvieron un desempeño dinámico en esos años, reflejando un avance por arriba del promedio tanto de los 40 principales, como del total. Asimismo, los cinco primeros concentran 37.3% del valor total exportado a Estados Unidos.

GRÁFICA 8

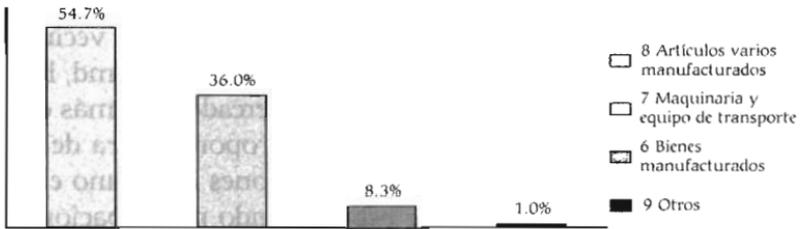
PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS 40 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR MÉXICO A ESTADOS UNIDOS, 2001



Los principales 40 grupos de productos exportados por los tigres asiáticos conjuntamente hacia EUA suman, en 2001, 93 mmd a diferencia de 1999, cuando exportaron 95 mmd, es decir, se presentó un retroceso en su desarrollo exportador de los PIR. En 2001, de las exportaciones de estos países 68% provienen del sector 7 –maquinaria y equipo de transporte (véase la gráfica 10). El producto que más exportan son computadoras con 15.8% del total enviado a EUA, aunque con una tasa negativa de 14.2%, muy por debajo del promedio (véase el cuadro 30 del anexo).

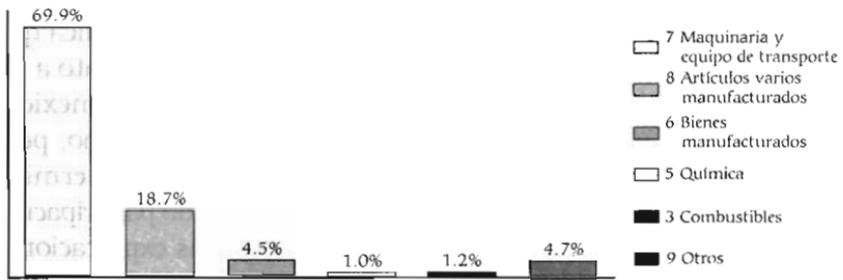
GRÁFICA 9

PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS 40 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS POR CHINA, 2001



GRÁFICA 10

PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS 40 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR LOS TIGRES ASIÁTICOS A ESTADOS UNIDOS, 2001



Fuente: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

Por otro lado, dentro de los 15 principales bienes exportados por México, se aprecia que 12 son de alto valor agregado o, en otras palabras, intensivos en capital de tecnología media, perteneciendo básicamente al sector 7; mientras que para China, ocho de los principales 15 bienes tienen como factor abundante en el proceso productivo al trabajo y siete ocupan en mayor proporción al capital, principalmente en el sector 8 –artículos varios manufacturados. Esto indica que México tiende a especializarse, dentro de los principales 15 productos, a la exportación de bienes que generan mayor valor agregado en relación con China (véase el cuadro 31 del anexo). También se observa que ambas naciones compiten directamente en seis de ellas; 764, 752, 821, 845, 778 y 759, en ese

orden. Cuatro son intensivos en capital de tecnología media y dos en trabajo de bajo valor agregado.

Al analizar los seis tipos de productos exportados en los que compiten directamente, tenemos que, por ejemplo, en 2001 en equipo de telecomunicaciones (764) México exportó al vecino del norte 8.8 mmd, al tiempo que China lo hizo con 4.7 mmd, lo que significa que el primer país vendió en ese mercado 87% más que el segundo. Además, dado que en 1999 la proporción era de 68%, se sugiere que el equipo de telecomunicaciones mexicano exportado al mercado estadounidense está ganando participación respecto al equipo chino vendido en ese mismo mercado.

Asimismo, en 2001 en computadoras y sus partes (752), la nación mexicana exportó hacia Estados Unidos 7.9 mmd, mientras que China exportó 5.9 mmd, es decir, las computadoras y sus partes enviadas por México fueron ese año 34% mayores a las chinas en contraste con 1999 cuando eran 20% mayores, lo que indica que México ha ganado participación respecto a ese país. En cuanto a las exportaciones de maquinaria y aparatos eléctricos (778) mexicanas, eran 78% más grandes que las chinas en el primer año, pero para 2001 la proporción se redujo a sólo 23% lo que determina que en este producto es el país asiático quien ha ganado participación al compararse directamente con la evolución de las exportaciones mexicanas. De igual forma, en 1999, las exportaciones mexicanas de partes y accesorios para máquinas de oficina y computadoras (759) representaban 64% de las chinas, pero dos años después la participación de México respecto a la china disminuyó hasta significar sólo 56% de las mismas, concluyéndose que en las exportaciones de 759 es China quien ha ganado mercado.

En las otras dos exportaciones del sector 8 –artículos varios manufacturados–, se aprecia que en muebles y sus partes (821) la proporción de las exportaciones mexicanas con las chinas en 1999 fue de 0.88 y para 2001 0.64, lo que muestra que las exportaciones chinas han desplazado a los muebles mexicanos del mercado estadounidense, si se comparan directamente. Situación similar se tiene en prendas de vestir (845), ya que las exportaciones mexicanas en 1999 eran 29% mayores a las chinas, sin embargo, para 2001, sólo fueron 21% mayores.

Por otro lado, en el cuadro 32 del anexo se presentan las principales exportaciones de los tigres asiáticos en conjunto. Como ya se mencionó, China tiene ocho productos intensivos en trabajo de bajo valor agregado y siete intensivos en capital de tecnología media; mientras que los tigres tienden a especializarse hacia la producción de bienes intensivos en capital-tecnología, nueve de los principales 15 productos exportados a EUA corresponden a este tipo. También se puede resaltar que dentro de las principales 15 exportaciones a EUA, estos países compiten directamente con China en ocho (752, 764, 759, 845, 842, 778, 894 y 763), cinco son intensivos en capital y tres en trabajo.

Si se compara la evolución en el desempeño de las exportaciones de esos mismos ocho productos de China y los tigres asiáticos, se tiene que en 1999 las exportaciones de estos últimos de computadoras y sus partes (752) eran 4.2 veces más grandes, pero dos años después, sólo fueron 2.5 veces mayores, debido a que decrecieron; mientras que las computadoras y sus partes chinas mostraron un gran dinamismo (tasa de crecimiento equivalente a 46.3%). Es decir, este tipo de bienes fabricados en China pudieron desplazar a los PIR del mercado de Estados Unidos.

En cuanto a las exportaciones de equipo de telecomunicaciones, China exportó en 1999 una cifra cercana a los 3.4 mmd y los tigres asiáticos 4.6 mmd. No obstante, para 2001, las exportaciones fueron de 4.7 y 7.4 mmd, respectivamente, pasando de ser las exportaciones de los tigres asiáticos 1.35 veces mayores a 1.57, esto es, la suma de las exportaciones de Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur de este tipo de bienes ganaron terreno con relación al equipo de telecomunicaciones exportado por China.

Por último, dentro de la competencia en el sector 7, los reproductores de sonido y grabación y de imágenes de TV (763) vendidos por China en el mercado de Estados Unidos, pasaron de 1.7 mmd en 1999 a 3.1 mmd en 2001, mientras que las exportaciones totales de los tigres asiáticos pasaron de 0.8 mmd a 1.1 mmd en esos mismos años. De esta manera, China, en comparación con los tigres asiáticos, obtuvo mayor mercado ya que en el primer año sus exportaciones eran 2.1 veces más grandes y para el último llegaron a ser 2.8 mayores.

En 1999, las exportaciones chinas de maquinaria eléctrica y aparatos (778) eran apenas 1.2% mayores a las de los tigres asiáticos, es decir, 19 mmd mayores, pero más tarde, en 2001, eran 49.8% más grandes (76 mmd más), lo que muestra que China ha desplazado en gran medida las exportaciones de los tigres. Situación similar se presenta en las exportaciones de partes y accesorios de máquinas de oficina y computadoras (759) de China, ya que en 1999 representaban sólo 32% de las exportaciones de los tigres asiáticos; sin embargo, para 2001 crecieron hasta representar 61% de las exportaciones de los cuatro tigres. Así, nuevamente vemos que las exportaciones chinas desplazaron a las de estos últimos.

En cuanto a la competencia de las exportaciones chinas y de los tigres asiáticos dentro del sector 8 –artículos varios manufacturados–, se aprecia que en prendas de vestir (845), en 2001 China exportó 2.4 mmd y los tigres 3.4 mmd, esto es 1.4 veces las primeras, por lo tanto perdió espacio en ese mercado, puesto que en 1999 eran 1.6 veces las chinas, exportándose 3.3 mmd por los PIR y 2.1 por China. Asimismo, las ventas chinas a EUA de abrigos, capas, chamarras, sacos, pantalones, ropa interior, vestidos y camisas para dama o niña (842) en 1999 registraron una cantidad aproximada a los 2.2 mmd y la de los tigres asiáticos fue de 2 mmd; dos años más tarde las exportaciones chinas crecieron hasta la cantidad de 2.4 mmd y las de los asiáticos decrecieron hasta los 1.8 mmd. Aquí, la pérdida de mercado de los cuatro países es clara, probablemente las desplazaron por el volumen más elevado de las exportaciones chinas. Por último, las exportaciones de carreolas de bebés, juguetes y artículos deportivos (894) de China le han ganado mercado a las carreolas, juguetes y artículos deportivos fabricados en Taiwan, Corea, Hong Kong y Singapur; en otras palabras, en 1999 las exportaciones chinas eran 10 veces más grandes y en 2001 éstas fueron 10.6 veces mayores a las de los tigres.

La comparación de la evolución exportadora de México respecto a China y de este último respecto a los tigres asiáticos (véase el cuadro 33 del anexo), permite observar que de los seis productos en los que México y China compiten directamente, es el país de oriente el que ha ganado más participación de mercado;

aunque no se presentó ningún cambio neto en la posición absoluta de las exportaciones de ese país respecto al otro, es decir, un cambio en el valor total de las exportaciones de un país respecto al otro. De los ocho productos en los que compiten China y los tigres asiáticos, en iguales términos, es el primero el que ha ganado más espacio en el mercado estadounidense, aunque de igual forma, no se presentó cambio neto en la posición absoluta de las exportaciones.

Cabe señalar que del resto de los 40 principales productos exportados por cada país, México, respecto a China, ganó participación en sólo 26.7% de los casos (cuatro productos: 762, 764, 776 y 813); en los demás bienes, China ahora tiene mayor peso como proveedor de importaciones de Estados Unidos. En estos productos tampoco se presentó un cambio neto en la posición absoluta de las exportaciones, aunque las mexicanas en cuanto a receptores de radiodifusión (762) que en 1999 eran equivalentes sólo a 70% de las chinas casi iguala el peso en 2001 al ser ahora 94% de las del país asiático.

Participaciones de mercado

El desarrollo de un sector exportador de cualquier país depende, en cierta medida, de la presencia y evolución que tenga en un mercado específico. De esta manera, podemos comparar las exportaciones mexicanas y chinas en un tercer mercado: el estadounidense. En el cuadro 34 del anexo se aprecia que el principal producto exportado por México en 2001, de acuerdo con el peso que tiene en el total exportado hacia Estados Unidos y al del total de las exportaciones, es automóviles y otros para transporte de personas (781) con el 11.6 y 9.5%, para cada uno de ellos. Mientras que los primeros productos exportados por China ese mismo año fueron carreolas, juguetes y artículos deportivos con un peso en las exportaciones hacia Estados Unidos de 12.9 y de 5.2 en el total exportado por dicho país.

Lo anterior señala una diferencia: el primer país exporta un producto de mayor tecnología y de más efecto multiplicador en el resto de la economía. La principal exportación mexicana, 781,

tiene una cuota en 2001 de 14.2% del mercado estadounidense, una participación considerable, la que es infinitamente mayor a los automóviles chinos vendidos en ese mercado y por arriba de la participación coreana en aproximadamente 10 puntos porcentuales. Análogamente, la cuota de mercado de las exportaciones chinas de 894 lo convierte en “amo y señor” del mercado con una participación de 60% del total, para ser el principal proveedor de ese mercado.

Las cinco exportaciones con más valor de México a Estados Unidos (781, 333, 764, 752 y 773) tienen un peso en este tipo de exportaciones de 35.9% y en el total de las exportaciones de México al mundo de 29.4%; mientras que las cinco exportaciones chinas (894, 851, 752, 764 y 821) pesan 37.5% respecto a lo enviado a EUA y 15% en relación a lo que China vende al mundo. Lo anterior evidencia la concentración en las exportaciones, lo cual sucede en los dos años analizados. Asimismo, muestra que China tiene un gran potencial para aumentar su participación de mercado en EUA ya que estos cinco productos sólo representan un séptimo del total de las exportaciones del país asiático; al tiempo que estos productos representan un tercio del total exportado por México, lo que se convierte en un foco de alerta para las empresas mexicanas. Las cinco exportaciones mexicanas son de mayor valor agregado y tecnología respecto a los cinco productos chinos principales. Además, éstos tienen una cuota de mercado promedio para México de 23.6% en 2001, considerablemente mayor a la participación promedio de las exportaciones chinas de esos mismo productos que fue de 6%. Asimismo, los cinco primeros bienes exportados por China tienen una cuota promedio de mercado de 32.4%, la cual también es mayor a 10.5% para las exportaciones mexicanas de esos mismos productos.

Si se extiende el ejercicio anterior a las principales 40 exportaciones,²⁵ se puede ver que en México tienen un peso de 61.3% en relación a las exportaciones destinadas a EUA y de 50% en el total exportado al mundo. Para China, estos pesos son de 62.9 y

²⁵ Los principales 40 productos exportados por México a Estados Unidos contribuyen con 86.6% del total de lo exportado a ese país, mientras que para China, el significado es similar al alcanzar un peso de 86.1 por ciento.

25.3%, respectivamente. Esto refleja la importancia que tiene para cada país participar en dicho mercado y muestra también el poco margen de maniobra que tienen las empresas mexicanas ante la capacidad potencial exportadora de las empresas chinas. Doce de las 15 principales exportaciones mexicanas son intensivas en capital con tecnología media, mientras que sólo seis de las 15 exportaciones chinas tienen como principal factor productivo al capital-tecnología. Además, tuvieron en 2001 una cuota promedio de mercado de 25.1%, 16 puntos porcentuales más que la participación de las mismas exportaciones de China, que fue de 9.1%. Al mismo tiempo, la participación promedio en el mercado estadounidense de las 15 principales exportaciones de China en 2001 fue de 31% a diferencia de 13.6% de mercado promedio de estas mismas 15 exportaciones de México.

Al comparar las exportaciones en las que México y China compiten fuertemente (sección anterior), se observa que en 2001 en equipo de telecomunicaciones (764), el primer país tuvo una cuota del mercado estadounidense prácticamente del doble que la China (99% mayores), mientras que en 1999 eran sólo 65% mayores, esto indica que México ha ganado mercado a las exportaciones chinas. Las cuotas de mercado de las exportaciones mexicanas de computadoras y sus partes (752), maquinaria eléctrica y aparatos (778) y partes y accesorios para máquinas de oficina y computadoras (759) en 2001 fueron de 11.2, 17.9 y 7%, respectivamente, pasando de 10, 19 y 6.3% en 1999. Esto muestra que nuestro país ganó participación en todas excepto en 778. Las cuotas de mercado de esos mismos productos para China fueron de 11.1, 11.6 y 11.3 y dos años antes de 8.2, 10.7 y 9.9%, para cada uno, lo que claramente muestra que China ganó participación en todos. Las exportaciones de México tienen ventaja sobre las chinas de 0.4, 6.3 y 10 puntos porcentuales en 752, 778 y 764. China de 4.3 puntos porcentuales sobre México en 759.

La participación de mercado de las exportaciones de México de muebles y sus partes (821) y prendas de vestir de textiles tejidos o bordados (845) en 1999 fue de 16.6 y 55.4% y para 2001 de 15.5 y 46.5%. Las cuotas para China son en 1999 de 18.7 y 43.1%, respectivamente, y para 2001 de 21.7 y 44.5%. China ganó parti-

cipación de mercado en los dos productos mientras que México ganó sólo en uno. Cabe señalar que 845 es un caso especial y de gran competencia entre México y China, puesto que entre las dos naciones satisfacen prácticamente toda la demanda estadounidense con una participación en 2001 de 90% del mercado.

De esta forma, México y China compiten en 22 de las 42 principales industrias exportadoras a Estados Unidos (véase el cuadro 35 del anexo). México tiene ventaja sobre el país asiático en 57% de los casos –24 productos– y China en 18 productos. Así, la estructura exportadora de acuerdo con la clasificación SITC de tres dígitos indica que dentro de los 42 principales bienes exportados compiten en 52%, por lo que en este nivel de análisis puede decirse que son economías competitivas, confirmándose al considerar que de los 10 primeros productos exportados compiten fuertemente en cinco. Dentro de los bienes en los que rivalizan México es superior en 13, 59.1%, y China en nueve, 40.9%. En cuanto a los productos en los que la competencia es menos intensa, México exporta más que China en 11, 55%, y China en nueve, 45 por ciento.

En el sector 7 compiten en 47% de los casos, lo cual hace a México líder en 70% de los productos que están en competencia frontal. En el sector 8 contienden en 53% con lo cual México es líder en 63% de los productos que tratan de ganar cuota de mercado estadounidense. En el sector 6 es donde se presenta la competencia con mayor intensidad, 75% de los bienes; ahora China es quien mantiene ventaja en 67% de los productos que compiten directamente. Recapitulando, se puede afirmar que en el 2001 en las exportaciones provenientes de los sectores 7 y 8 México es superior a China e inferior sólo en el sector 6.

Análogamente, China compete con Taiwan en 22 productos (de los 42 principales exportados a EUA). Este país tiene ventaja en 80.5% de los casos (33 productos) y Taiwan en ocho, lo que representa 19.5%. Al igual que en la relación con México, China tiene una estructura exportadora que le hace competir con Taiwan en 52% de los productos exportados a Norteamérica, estableciéndose como economías competitivas. Dentro de los productos en los que compiten directamente, China tiende a ser superior en 20 de ellos, 90.9% y Taiwan sólo en dos, 9.1%. En cuanto a los bienes en

los que no rivalizan fuertemente, China exporta más en 13 bienes, 68.4% y Taiwan exporta más en seis productos (31.6%). Con esto se evidencia la gran capacidad y ventaja que mantiene China sobre ese país.

En la relación con Singapur, compite en 13 productos. China tiene ventaja en 92.7% de los casos (38 productos); mientras que Singapur mantiene ventaja sólo en tres (7.3%). La estructura exportadora de este último país es tal que puede decirse que es una economía complementaria a la china, puesto que sólo compiten en el 32% de los bienes. Entre los productos en los que contienden directamente, China tiene ventaja en 12, 92.3%, y Singapur en sólo uno, 7.7%. Por otro lado, si se consideran los bienes en los que no compiten con gran intensidad, China exporta más que Singapur en 20 de ellos, 92.9%, y Singapur en dos productos, 7.1%. Lo que, al igual que con Taiwan, muestra el gran dominio y fortaleza china sobre los tigres.

China y Corea compiten en 21 productos. Es decir, la estructura exportadora coreana le permite competir exactamente en 50% de los bienes exportados a EUA. Sin embargo, China tiene ventaja en 95.2% de los casos (20 productos) y sólo es mejor que éste en uno. En los productos en los que no compiten, China exporta más a EUA en 80.9% de los bienes (17) y Corea en 19.1%, cuatro productos. China tiene globalmente ventaja en 88.1% de los productos; mientras que Corea sólo en 11.9 por ciento.

En conclusión, las exportaciones de México a Estados Unidos son las únicas de entre estos países superiores a las chinas, mientras que los tigres asiáticos se encuentran en situación inferior al gigante asiático.

Lo anterior también se refleja en el cuadro 36 del anexo, que señala el porcentaje de productos de México y China que participan en el mercado estadounidense con 10% o más, 20% o más, 30% o más, menos de 10% y menos de 1% en el año 2001. Así, se puede afirmar que México muestra mayor diversificación de productos que China con una participación competitiva, ya que 67% de los productos exportados a Estados Unidos tienen una cuota de mercado de 10%, al tiempo que sólo 59.5% de los productos chinos participan con al menos 10%. Sin embargo, es China quien tiene

mejor posicionamiento de los productos en ese mismo mercado puesto que 38.1% de los bienes vendidos a EUA tienen una cuota de por lo menos 20% que les permite ser líderes del mercado. Asimismo, los dos países colocan 7% de los productos con mayoría absoluta dentro del mercado estadounidense. No obstante, China refleja todavía mayor debilidad en más productos, es decir, son productos seguidores con escasa participación, menor a 1%; mientras que México es más regular, ya que no tiene bienes dentro de esta categoría, lo que permite concluir que, de manera global, México tiene mayor fortaleza relativa que China en ese año.

Adicionalmente, la fortaleza de las exportaciones mexicanas reside principalmente en los bienes intensivos en capital ya que del total de bienes con una participación del mercado estadounidense de por lo menos 10%, 71.4% estaban basados en capital-tecnología. Al tiempo que para China sólo 40% de los productos utilizaban intensivamente dicho factor. Los productos mexicanos intensivos en capital se encuentran bien posicionados en ese mercado a diferencia de China que muestra debilidad, ya que ese país asiático tiene ventaja mayoritaria en los bienes intensivos en trabajo.

Evolución de las cuotas de mercado

Un país con varias divisiones, empresas y productos tiene una ventaja importante sobre las naciones no diversificadas debido a su habilidad para canalizar recursos hacia las industrias más productivas. Las diferencias en el potencial de crecimiento y participaciones de mercado, y, en consecuencia, en los beneficios, son factores que determinan qué bienes representan oportunidades de inversión y cuáles no dentro de un país. El objetivo de todo país es lograr el mejor desempeño de sus industrias, y en este caso, de su sector exportador, para fomentar y garantizar el desarrollo económico.

Asimismo, en la mayoría de los casos, el crecimiento del mercado de cierto producto está fuera del control de los países exportadores, por lo que deben enfocar su atención principalmente en las participaciones de mercado para cada producto y su evolución a lo largo del tiempo. Deben buscar posicionar al mayor número de

productos fabricados o ensamblados en su territorio, así como diversificar productos y mercados de exportación para establecer una base competitiva sólida.

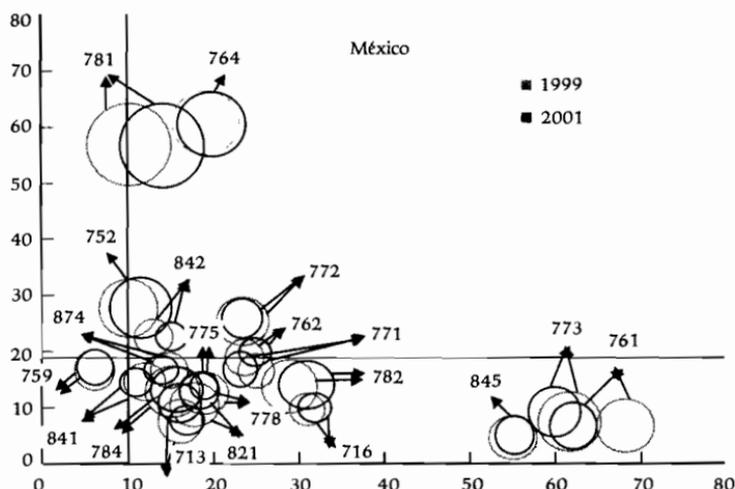
De esta manera, la gráfica 11 muestra la "cartera" de los mayores 20 grupos de bienes exportados de México y China a Estados Unidos en 1999 y 2001, señalando para cada producto las ventas en miles de millones de dólares (representadas por el área de la burbuja dentro de la matriz); su participación en el mercado estadounidense (posición horizontal de la burbuja) y, la tasa de crecimiento promedio del mercado de esos 20 productos. Por arriba de la línea horizontal del crecimiento del mercado se tiene una participación alta y por abajo una baja. De igual forma, a la izquierda de la línea vertical de participación del mercado se tiene una cuota baja y a la derecha una alta.

Con base en esta gráfica se observa que los productos exportados por las empresas mexicanas tienden a mantener una buena distribución en la matriz, puesto que los bienes con las mayores ventas (círculos más grandes) se ubican en el cuadrante inferior derecho (participación de mercado alta y crecimiento de mercado bajo, que representa elevadas utilidades y bajos requerimientos de capital), entre éstos se encuentran; automóviles y otros para pasajeros (781), computadoras y sus partes (752), equipo para la distribución de electricidad (773), aparatos de tv, sonido o reproducción (761), vehículos automotores de carga (782), y partes y accesorios para tractores, motores y camiones (784). Ningún producto se encuentra en el cuadrante superior izquierdo con poca participación en mercados que crecen con gran rapidez lo que representaría bajas utilidades y grandes costos. La mayoría de las ventas provienen del cuadrante cuatro que son los productos que dirigen el mercado y sólo un producto aparece en el cuadrante tres (calzado), con participación baja en mercados que crecen lentamente con pobre rentabilidad. Y hay cierto número de bienes con alto crecimiento y participación elevada que tienden a ser autosuficientes.

Además, sólo registró retrocesos en siete bienes: calzado (851), prendas de vestir para hombre de textiles tejidos (841), aparatos e instrumentos de control, verificación, análisis y medición (874), maquinaria y aparatos eléctricos (778), equipo de telecomu-

nicaciones (764), aparatos eléctricos para circuitos eléctricos (772) y maquinaria para la generación de energía eléctrica (771). Aunque con incrementos notables en ventas en 761, 773 y 841. De los bienes con retrocesos, tres pertenecen al cuadrante uno, y con el mismo número al cuadrante cuatro y uno al cuadrante tres. En general, las exportaciones mexicanas mostraron una tendencia a incrementar la participación de mercado, principalmente en productos del cuarto cuadrante, con crecimiento de mercado lento y alta participación en éste, colocándolos así, en una posición competitiva.

GRÁFICA 11A
MATRIZ DE CRECIMIENTO Y PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES 20 GRUPOS DE BIENES EXPORTADOS POR MÉXICO A ESTADOS UNIDOS, 1999-2001

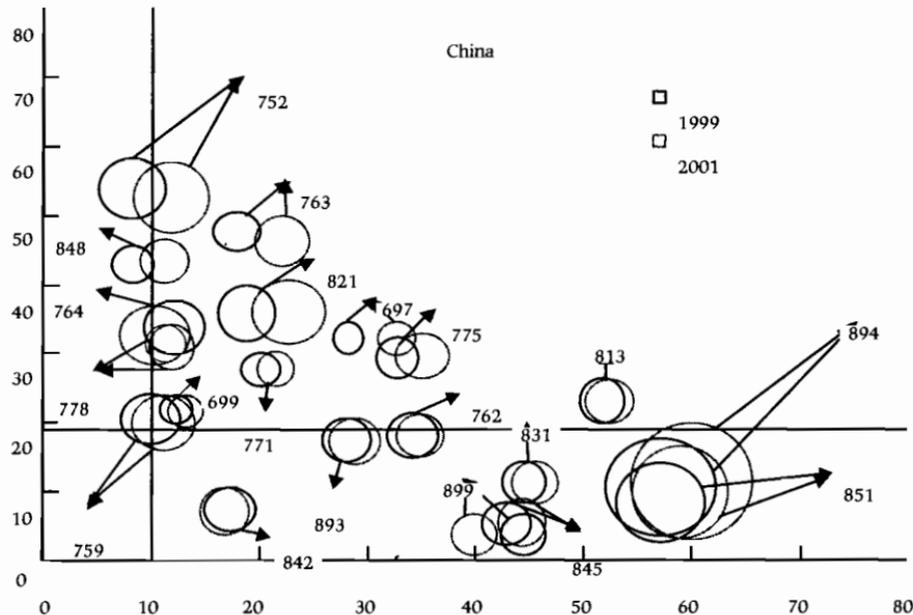


Fuente: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

Por otra parte, se evalúa la competencia de China, y el resultado es que las empresas de ese país tienden hacia una buena distribución de los productos exportados a Estados Unidos, aunque ligeramente por detrás de la presentada por México. En este caso, los productos con las mayores ventas se encuentran en sectores con mercados poco dinámicos y con participaciones altas; sólo

GRÁFICA 11B

MATRIZ DE CRECIMIENTO Y PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES 20 GRUPOS DE BIENES EXPORTADOS POR CHINA A ESTADOS UNIDOS, 1999-2001



Nota: Para formar la matriz de crecimiento y participación se consideró la tasa de crecimiento promedio de estos 20 grupos de bienes exportados por México y China a Estados Unidos en 2001. Debido a la gran presencia de ambos en el mercado estadounidense y a la posible competencia entre éstos, se estableció 10% como participación de mercado que determina la posición de cada producto-país, esto es, si es seguidor o si pelea por convertirse en el líder exportador del respectivo producto.

Fuente: Elaboración propia con

un producto está en el área de mercado con alto crecimiento y baja participación. La mayoría de las ventas provienen del cuadrante cuatro: prendas de vestir para hombre de textiles tejidos (841), plantas eléctricas y sus partes (716), maquinaria y aparatos eléctricos (778), computadoras y sus partes (752), partes y accesorios para computadoras y máquinas de oficina (759), manufacturas a base de metal (699), equipo doméstico, eléctrico o no (775), receptores de radiodifusión (762), prendas de vestir de textiles tejidos o bordados (845) y calzado (851). Registra cinco productos en el sector con baja participación y bajo crecimiento del mercado (761, 781, 782, 713 y 784). Por último, hay seis productos con alto crecimiento y participación que tienden a ser autosuficientes.

De igual forma, sólo mostró retrocesos en la posición en ese mercado en cuatro bienes (782, 713, 764 y 841), con crecimientos en ventas sólo en 764. En general, tuvo una tendencia a incrementar el mercado (16 bienes), principalmente en manufacturas del cuadrante cuatro, con crecimiento del mercado lento y alta participación del mismo.

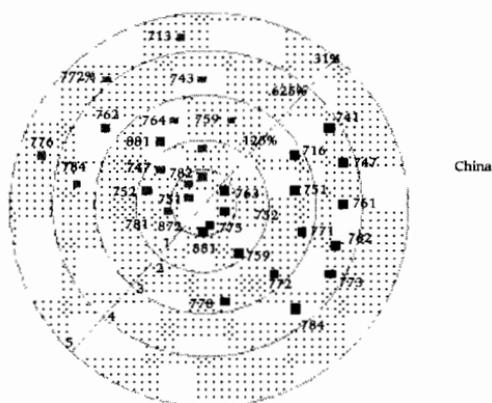
Al analizar un producto individualmente se tiene que, por ejemplo, en automóviles y otros para pasajeros (781) México posee claramente el liderato, respecto a China, y al estar dentro de un mercado poco dinámico, las empresas mexicanas podrían establecer una estrategia ofensiva, es decir, invertir para ganar participación de mercado. Igual razonamiento aplica para 761, 752, 773 y 782. Asimismo, puede intentar ganar mercado en 759, 821, 841, 845 y 699 puesto que se encuentran en uno con crecimiento lento y con índices de ventas similares a las chinas, lo que puede ser visto como una estrategia defensiva ante el posible embate chino de estos productos (sector 8-artículos varios manufacturados).

Aparte, las empresas mexicanas podrían incrementar su participación en el mercado estadounidense sin incurrir en grandes costos puesto que este tipo de estrategia requiere de poco capital adicional en los mercados poco dinámicos (en 13 productos de 20). Aunado a esto, las empresas mexicanas prácticamente no tienen ninguna barrera arancelaria para su ingreso y limitadas barreras no arancelarias. Asimismo, podrían actualizar sus sistemas de producción con tecnología de punta o establecer ciertos tipos de

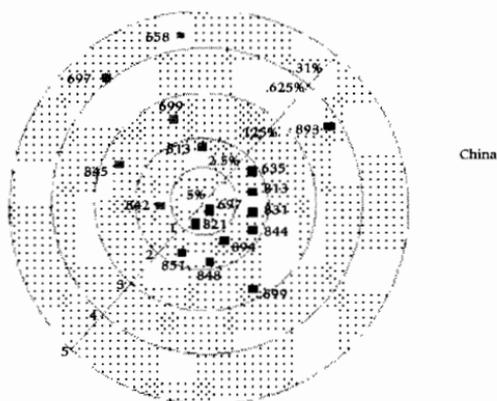
acuerdos con las bases sindicales que les permitan contener el crecimiento de los costos y aprovechar esa liberación de capital para poder buscar más y mejores canales de distribución y publicidad, por ejemplo. Podrían capacitar la mano de obra para buscar el incremento de los índices de productividad y en general el crecimiento del capital humano para mantener o alcanzar el liderazgo en el mercado mediante precios (reducción de costos) o con el establecimiento de economías de escala, principalmente en las zonas maquiladoras fronterizas que también permiten una disminución de costos y aumento de la eficiencia, y éstos, a su vez, un precio de exportación más competitivo; o, por otro lado, buscar una relación más amplia con proveedores y clientes (finales o intermedios) por medio de mejoras en los servicios de posventa y, por último, tratar de establecer alianzas estratégicas con empresas nacionales o estadounidenses, que busquen tener presencia en su país, o incluso con grandes empresas chinas. En resumen, deben invertir para poder establecer e incrementar su fortaleza competitiva.

Como consecuencia de la matriz de crecimiento y participación equilibrada de México, este país podría mejorar el desempeño de las cuotas de mercado de las exportaciones si el gobierno fomentara de manera aún más enérgica a ciertos sectores estratégicos para el crecimiento de las mismas, como por ejemplo; equipo de telecomunicaciones (764), aparatos e instrumentos de control, verificación, análisis y medición (874), muebles y sus partes (821), maquinaria y aparatos eléctricos (778), aparatos para circuitos eléctricos (772) y maquinaria para la generación de energía eléctrica (771); sectores que enfrentan mayor competencia y están en una etapa de "consolidación" dentro del mercado estadounidense; si apoyara decididamente la expansión de automóviles y otros para pasajeros (781), partes y accesorios para tractores, motores y camiones (784), pistones para motores de combustión interna (713), vehículos automotores de carga (782), computadoras y sus partes (752), plantas eléctricas y sus partes (716), equipo para la distribución de electricidad (773) y aparatos de tv, sonido o reproducción (761); sectores que se encuentran en una etapa de mayor madurez; y continuara con las estrategias actuales con el resto de los productos que están en etapas de "mantenimiento" con

GRÁFICA 12
 PRODUCTOS DE TECNOLOGÍA MEDIA EXPORTADOS
 A ESTADOS UNIDOS: GANADORES EN 2001



GRÁFICA 13
 PRODUCTOS DE TECNOLOGÍA BAJA EXPORTADOS
 A ESTADOS UNIDOS: GANADORES EN 2001



Nota: Los productos exportados se localizan en los cinco anillos. El círculo central (anillo 1) muestra los productos exportados con una participación del mercado estadounidense al menos 5% por ciento en 2001. Cada anillo sucesivo representa el límite anterior dividido entre dos; así, por ejemplo, el anillo 2 muestra los bienes explorados con una participación entre 2.5 y 4.9 por ciento.

Fuente: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

excepción de calzado (851), al cual se le debe reducir al mínimo el apoyo, puesto que representa sólo una fuga de recursos.

Por último, los productos ganadores de tecnología media son 16 para México y 17 para China (véase la gráfica 12). Este último, registra cuatro productos con un crecimiento de mercado mayor a 2.5%. Los productos mexicanos ganadores se localizan en todos los anillos; mientras que los chinos del uno al cuatro, es decir, todos los productos ganadores chinos tuvieron incrementos mayores a 0.31% lo que evidencia que ese país empieza a ganar mercado y a desarrollar cierta especialización en productos intensivos en capital de tecnología media. Asimismo, en la gráfica 13, de manufacturas de tecnología baja, México ganó mercado en sólo seis productos (anillos 2, 3 y 5), ninguno registró una ganancia de 5% o más, y sólo dos se ubicaron en el anillo 2. China, por otro lado, registró ganancias de mercado en 11 productos localizados en los anillos del 1 al 4, dos productos con ganancias superiores a 2.5%. El grueso de la ganancia se ubicó en el anillo dos con siete productos. Confirmando la fortaleza tradicional que tiene ese país asiático en la producción de bienes intensivos en mano de obra de baja tecnología.

Ventaja competitiva revelada

Tradicionalmente, la ventaja comparativa revelada (*VCr*) [Ng y Yeats, 1997] se calcula utilizando las estadísticas de exportaciones de un país. El resultado muestra si un país tiene o no ventaja comparativa en la manufactura de un producto. Cuando los índices de *VCr* se calculan utilizando las importaciones para un bien dado los resultados indican si un país tiene ventaja comparativa, o desventaja, en operaciones de ensamble. Se utiliza el concepto de ventaja comparativa revelada para identificar a los países que tienen factores abundantes y que representan una ventaja para la especialización en la producción de un bien. El índice de *VCr* para el país *i* en la producción del bien *j* es:

$$VCr_{ij} = [x_{ij}/X_i] / [x_{wj} / X_w] * 100$$

donde:

x_{ij} : el valor del producto *j* exportado por el país *i*.

x_{wj} : el valor del producto *j* exportado por el mundo.

X_i : exportaciones totales del país i .

X_w : exportaciones totales del mundo.

El índice tiene una interpretación sencilla. Si su valor excede a la unidad, se dice que el país tiene una ventaja comparativa en la producción del bien j , mientras que, si el índice de VCr se encuentra por debajo de uno, el país refleja una desventaja comparativa en ese producto.²⁶

Asimismo, una variante de la ecuación anterior es el uso de importaciones para el cálculo del índice, para identificar qué país muestra una ventaja comparativa en operaciones finales del proceso de producción, es decir, en el ensamble. Específicamente, la VCr del país i en el ensamble del producto j es;

$$VCr_{ij} = [m_{ij}/M_i] / [m_{wj}/M_w] * 100$$

donde:

m_{ij} : el valor del producto j importado por el país i .

m_{wj} : el valor del producto j importado por el mundo.

M_i : importaciones totales del país i .

M_w : importaciones totales del mundo.

El razonamiento detrás de este análisis es que si un país refleja una ventaja comparativa en el ensamble (índice mayor a uno) significa que tiene una desventaja comparativa en la producción de ese bien y viceversa. O en otras palabras que es un importador neto del producto j .

Debido a que otros factores adicionales a los costos pueden influir en la ventaja comparativa revelada y en las cuotas de mercado, el término "competitiva" reflejaría en mejor medida la especialización de un país. De esta manera, se utiliza el concepto de ventaja competitiva revelada (VCr) y no el de ventaja comparativa revelada (VCr) [Shafaeddin, 2002].

Finalmente, no es fácil medir todas las fuentes de ventaja comparativa de un país debido a los diferentes niveles de costos, precios y otros factores involucrados en el desempeño comercial de cada

²⁶El índice de VCr debe ser usado con cautela puesto que algunos factores internos aparentemente no están relacionados con la ventaja comparativa como subsidios nacionales o barreras al comercio exterior, los que pueden generar una desviación en el índice.

país. Sin embargo, se puede medir la evolución de un país en las ganancias o pérdidas de participaciones de mercado en el comercio internacional de ciertos productos. Hay diferentes medidas con ventajas y desventajas, en este análisis también se utiliza el indicador de ventaja competitiva revelada (R) para un producto y sus cambios por medio del periodo (CR).

Ventaja competitiva en producción (exportaciones)

El cuadro 37 del anexo proporciona datos de R y CR de los principales 40 productos exportados por México a Estados Unidos agrupados en dos categorías; bienes intensivos en trabajo (L) e intensivos en capital (K). También muestra claramente que el país tiene mayor ventaja competitiva en la producción de bienes intensivos en capital. Los 12 primeros productos participan en el mercado estadounidense con una cuota superior a 14% y tienen un peso en las exportaciones totales mexicanas al mundo que oscila entre 1.9 y 11.6%; para todos éstos el R es mayor a 1.5%. Además, para 23 de los 25 productos intensivos en capital, R es más grande que uno y en algunos casos es extremadamente alto. Asimismo, los 14 bienes intensivos en trabajo aportan en conjunto 11.4% de las exportaciones totales mexicanas. R es muy alto en el caso de equipo doméstico a base de metal (697).

Para siete productos México no muestra una ventaja competitiva en el periodo (743, 831, 848, 851, 872, 874 y 881). En otros tres casos, R no es particularmente alta (635, 741 y 759). No obstante, la mayoría de los productos (24) ganaron participación de mercado rápidamente en sólo cuatro años; CR está por arriba de la unidad en los 24 productos mencionados. Cabe señalar que la ganancia de mercado de bienes intensivos en capital-tecnología, aunque modesta, es mayor a la registrada por los bienes intensivos en mano de obra. El CR de los 25 productos intensivos en capital es en promedio 1.12 contra 1.05 del resto de los 14 productos intensivos en trabajo.

Adicionalmente, cuatro industrias de las ocho pertenecientes a la rama ligera tuvieron una pérdida de mercado a lo largo del periodo (63, 69, 85 y 89); al mismo tiempo, de las nueve indus-

trias pesadas seis mostraron un *CR* mayor a uno y sólo tres perdieron mercado en los años analizados (71, 78 y 87). Únicamente seis industrias evidencian una tendencia a ganar participación en el mercado estadounidense (69, 71, 78, 87, 63 y 82), tres intensivas en tecnología, incluido el principal producto de exportación de México, vehículos y sus partes, que alcanza una cantidad anual promedio de 24 mmd. Once industrias muestran tendencia a perder terreno en dicho mercado, incluidos, por ejemplo; 74, 75, 76, 77 y 84, en las cuales mantiene una competencia directa con las exportaciones de origen chino.

El cuadro 38 del anexo permite determinar que China tiene una amplia ventaja competitiva en la producción de bienes intensivos en trabajo. Los 12 primeros productos exportados a EUA cuentan con una participación de mercado superior a 14% –quedan excluidos 752 y 759– y tienen una gran importancia en el peso de las exportaciones chinas al mundo, la cual oscila entre 2.3 y 12.9%. Para todos estos productos el *R* es mayor a 1.01%, con la excepción de partes y accesorios para computadoras y máquinas de oficina (759). En el caso chino, sólo 13 de los 25 bienes intensivos en capital tienen una *R* mayor a uno, lo que muestra sólo dos casos con *R* muy alto, es decir, con ventajas competitivas sólidas y desarrolladas (762 y 813). Asimismo, el resto de los bienes intensivos en mano de obra, aportan globalmente 45% de las exportaciones totales de ese país, con lo cual se señala la gran dependencia que tiene el sector exportador chino de este tipo de bienes. *R* es muy alto para 697, 699, 831, 848 y 894. Durante el periodo, China no revela una ventaja competitiva en 12 productos (713, 741, 743, 747, 759, 772, 776, 781, 782, 784, 872 y 874). En general, en sólo dos casos la *R* no es especialmente alta (761 y 773). Al igual que en el caso mexicano, la mayoría de los productos (25) ganaron participación del mercado en esos cuatro años; la *CR* está por encima de la unidad en estos bienes. Cabe señalar que la ganancia de mercado de productos intensivos en capital y tecnología fue mucho mayor a la pérdida registrada por los intensivos en trabajo. El *CR* de los 25 bienes que utilizan en mayor medida el capital es en promedio 1.32, en contraste con 0.48 de los intensivos en mano de obra.

En todo el periodo, y a pesar de pertenecer a los productos con mayor ventaja competitiva, cinco de las industrias ligeras registraron pérdidas de mercado (63, 65, 83, 84 y 89) con *CR* inferiores a uno. Al mismo tiempo, sólo una industria pesada estuvo por debajo de la unidad, lo que sugiere que el mejor desempeño de las industrias de este tipo en un tercer mercado le permite especializarse más hacia las industrias intensivas en capital, es decir, empieza a desarrollar una ventaja competitiva en esta clase de bienes. Entre estas industrias están 71, 74, 75, 76, 77, 78, 81 y 87. Globalmente, el número de industrias con avance en su cuota de mercado fueron 11, las antes mencionadas más 69, 82 y 85. Aunque en los años considerados son seis las industrias que muestran una tendencia a perder mercado estadounidense, incluidas, por ejemplo: 69, 77, 89, 83, 85 y 88, donde 77 guarda una estrecha competencia con las exportaciones mexicanas.

Al comparar los resultados de México y China que se desprenden de los cuadros 37 y 38 del anexo, se tiene que:

- México mantiene una ventaja competitiva en la producción de bienes intensivos en capital a diferencia de China que revela una ventaja competitiva en la producción de bienes intensivos en trabajo.
- Los principales productos exportados por México se encuentran en mejor posición que los chinos, es decir, mantienen una cuota de mercado más alta.
- Lo anterior es en consecuencia una mayor ventaja competitiva desarrollada por las empresas mexicanas exportadoras a Estados Unidos (el *R* de los principales productos es mayor que el de los principales productos chinos), principalmente de las industrias de tecnología media. Una causa que puede influir sobre esta ventaja son los costos nominales de transportación menores para las compañías mexicanas que mantienen algún tipo de comercio con Estados Unidos.
- El número de productos sin alcanzar una ventaja competitiva que les permita aumentar su presencia en el mercado estadounidense es mayor para el caso chino que para el mexicano.

Para los dos países, la industria de capital y tecnología ganó mayor participación que la industria ligera. Sin embargo, el CR de China es mayor al mexicano y esto sugiere una tendencia de ese país a desarrollar una especialización a favor de la producción de bienes intensivos en capital.

- Todo lo anterior es reflejo del diamante nacional de cada país. La base nacional mexicana desde 1994 se ha orientado más hacia la creación de ventajas competitivas en industrias intensivas en capital, puesto que al ser EUA su principal mercado, uno de los mayores demandantes de productos de tecnología, las estrategias de las empresas se orientaron en este sentido; los *clusters* de tecnología estuvieron integrados internacionalmente, es decir, incluía industrias mexicanas y estadounidenses. La demanda exigía productos de mayor valor agregado, la cercanía geográfica y los relativos bajos costos salariales, todo en conjunto, permitieron crear un diamante nacional de mayor tecnología al compararlo con el chino.

- Por el contrario, el diamante nacional chino establecido durante los noventa ha favorecido principalmente a las industrias intensivas en mano de obra. Gran parte de las exportaciones con mayores índices de competitividad se realizan mediante empresas públicas que participan en segmentos de bajo valor agregado. Esto quiere decir que este tipo de industrias ganaron ventajas internacionalmente, puesto que en el nivel interno son líderes; asimismo, al satisfacer esta demanda en su país, ganaron ventajas al anticiparse a las necesidades de los compradores internacionales.

- Las ventajas chinas en segmentos intensivos en trabajo se fortalecieron puesto que un gran número de industrias de bajo valor agregado disfrutaba también de ventajas competitivas. En otras palabras, esto significa que la integración vertical u horizontal de los *clusters* chinos amplió la competitividad hacia otras industrias de este mismo tipo, con lo que se convirtió en líder mundial en la exportación de ciertos productos de baja tecnología.

- El diamante nacional de México, en el contexto del mercado estadounidense, ha sido más exitoso que el chino, puesto que abarca más industrias, mejor posicionadas, y con mayores índices de ventaja competitiva. No obstante, el diamante chino se encuen-

tra en una etapa de mayor desarrollo, debido a que han creado ventajas competitivas en mercados mundiales y no sólo en los regionales.

- Si bien es cierto que la base nacional china ha consolidado las ventajas competitivas de los productos intensivos en trabajo, también es, que en los últimos años, los determinantes de dicha ventaja han evolucionado para actualizar el diamante, pero ahora con una orientación hacia industrias intensivas en capital. Este cambio en la base nacional es reflejo de mejores políticas gubernamentales; del ingreso a la OMC; de la participación de empresas multinacionales con mayor tecnología; del mayor ingreso nacional que fomenta la elaboración de productos más sofisticados; de la mayor rivalidad entre las empresas (al abrir ciertos sectores productivos dentro del mercado interno), que crea ventajas competitivas con estándares más elevados.

Ventaja competitiva en ensamble (importaciones)

La manufactura de algunos bienes considerados como intensivos en capital-tecnología se debe principalmente a plantas de ensamble que involucran estados finales del proceso de producción internacional, los cuales comprenden mayoritariamente procesos intensivos en mano de obra. En este renglón, China y, en menor medida México, mantienen costos salariales bajos que les permiten alcanzar una ventaja competitiva en el ensamble, para después reexportar estos bienes.

El cuadro 39 del anexo permite ver que México sostiene una amplia ventaja competitiva en el ensamble de bienes intensivos en capital. Cinco de los primeros siete son intermedios, señalándolos como maquiladores. Además, la mayoría de los productos importados son bienes de capital (SITC 7). En este periodo, México reveló ventaja competitiva en operaciones de ensamble en 17 componentes y sus partes. Sobresale la gran ventaja que mantienen las empresas mexicanas que importan válvulas, tapas, percutores y similares para pipas, calderas, tanques y bombas (747) para su ensamble y, en menor medida, las que importan manufacturas de metal (699). Este país ha reducido su ventaja en operaciones de ensamble en seis grupos de bienes (76, 84, 89, 83, 85 y 88), o lo

que es lo mismo, ha mejorado su ventaja en la manufactura de este tipo de productos. Aunque estos productos figuran todavía dentro de las principales importaciones, México ha evolucionado favorablemente en sus capacidades productivas, sin embargo sólo ha podido desarrollar las operaciones de producción de una industria de tecnología, equipo de telecomunicaciones (76), lo que tiende a sustituir las importaciones de partes y componentes por la producción interna de los mismos. Para el resto de los bienes intermedios y de capital la ventaja ensambladora mexicana se ha intensificado de 1997 a 2001.

Para algunos de los bienes finales; aparatos e instrumentos de control, análisis y verificación (874), dispositivos de iluminación (813), prendas de vestir para caballero (841) y dama (842) y otras prendas de vestir (848), la participación en las importaciones ha disminuido a lo largo del periodo y, en consecuencia, también su índice *R*; con esto se señala que la desventaja en su producción se ha reducido. En conclusión, mientras México continúa con una fuerte ventaja competitiva en el ensamble de bienes intensivos en capital de tecnología media, mejora su capacidad para desarrollar procesos de producción en bienes intensivos en mano de obra.

Para el caso chino se puede ver en el cuadro 40 del anexo que mantiene una fuerte ventaja competitiva en el ensamble de bienes intensivos en capital. Cuatro de los principales siete bienes están clasificados como intermedios, evidenciando, al igual que en México, el papel que desempeña en la división internacional de la producción. Asimismo, la mayoría de los productos importados (64%) son bienes de capital. De 1997 a 2001, China desarrollo una gran ventaja dentro de la cadena internacional de valor en la etapa final (ensamble) en 32 bienes de componentes y partes, o en 82% del total de las importaciones.

Cabe señalar el gran dinamismo de las empresas establecidas en China que importan plantas eléctricas y sus partes (716), equipo de telecomunicación y sus partes (764), válvulas, tubos y circuitos integrados (776), aparatos y equipo fotográfico (881), aparatos eléctricos para circuitos eléctricos (772), maquinaria para la generación de energía eléctrica (771), equipos de aire acondicionado y calefacción (741), maquinaria y aparatos eléctricos (778), aparatos e instrumentos de control, análisis, verifica-

ción y medición (874), partes y accesorios para computadoras y máquinas de oficina (759), bombas y compresores de aire y gas (743) y equipo para la distribución de electricidad (773); para su ensamble y posterior exportación, ya que registran un notable R promedio de 13.7, muy superior al de cualquier país, incluido el nuestro. Esta gran ventaja competitiva se revela totalmente en los bienes de capital de tecnología media y puede significar una atracción futura de mayores flujos de inversión extranjera para establecer sus operaciones en ese país, en detrimento de los tigres asiáticos, la ASEAN e incluso México.

Además, el gigante asiático ha reducido su ventaja competitiva en el ensamble de tres grupos de bienes (71, 84 y 63). Esto quiere decir que mejoró sus procesos de producción, lo que le ha permitido disminuir las importaciones de los mismos. Al igual que México, en el periodo sólo desarrollo las operaciones de producción de una industria de tecnología. Para los bienes intermedios y de capital restantes la ventaja china también ha incrementado, lo que muestra un CR promedio de 1.03.

Para algunos de los bienes finales, por ejemplo dispositivos para iluminación (813), la participación de las importaciones se ha reducido en los cinco años de estudio y, por lo tanto, su R , que se refleja en la reducción de la desventaja en la producción de dichos bienes. Este resultado es consecuente con el desempeño exportador chino iniciado a mediados de la década de 1980, que ya había mostrado un desarrollo en las capacidades de producción. En conclusión, China tiene una fuerte ventaja competitiva en los procesos de ensamble de productos intensivos en capital ó tecnología, al mismo tiempo que ha mejorado los procesos de producción, como participante de la actual producción internacional, también derivado de la consolidación y actualización del diamante nacional.

Es importante señalar que los dos países mantienen principalmente una ventaja competitiva en el ensamble de bienes de capital y, que en el escenario internacional, especialmente en el mercado estadounidense, pelean fuertemente por colocar este tipo de exportaciones. Lo anterior se deriva, en parte, de que las industrias pesadas que exportan a dicho mercado registran aproximadamente el mismo promedio de R en todo el periodo. Sin embargo, son las empresas chinas las que tienden a ganar mayor cuota de mercado, sin

mencionar el gran potencial chino para desarrollar su industrialización e incrementar de esta manera el valor agregado a los productos mencionados, lo que tendría como posible consecuencia el desplazamiento de ese mercado de los productos mexicanos.

Madurez relativa de los índices de ventaja competitiva revelada (VCR)

La estructura de los perfiles globales de VCR de un país proporciona información acerca del potencial para el desarrollo de operaciones de ensamble o producción. Los países relativamente “inmaduros” con gran potencial para desarrollarse, tienen perfiles de VCR reducidos con pocos índices por arriba de la unidad. Aunque esto tiende a evaporarse cuando aumenta la capacidad de ese país para llevar a cabo operaciones de ensamble o producción. La evidencia muestra que los países que sólo realizan operaciones de producción de manufacturas tienen perfiles diferentes de VCR de esos bienes en relación con países que tienen operaciones más amplias, es decir, producción y ensamble.²⁷

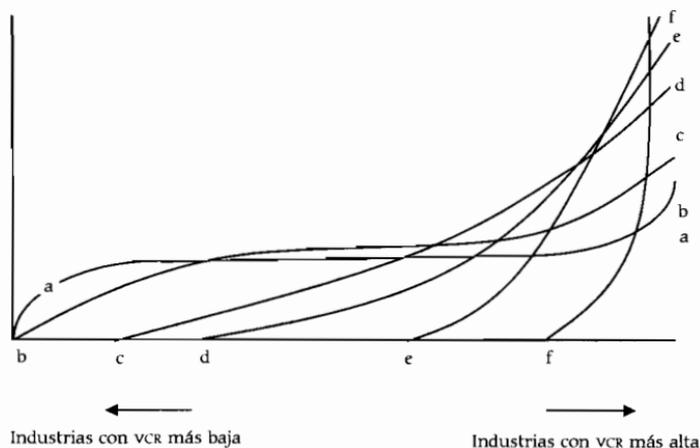
Este tipo de análisis argumenta que la información de la ventaja competitiva de un país puede observarse en el perfil de los índices de VCR para cada bien si se ordenan del valor más alto al menor. En la gráfica 14 se muestran diferentes perfiles de VCR. Un país que se encuentre en un estado “temprano” de desarrollo ya sea como productor o ensamblador, o tenga un desarrollo económico avanzado alejándose de las operaciones de ensamble, puede revelar una ventaja competitiva pronunciada en un número reducido de manufacturas y no mostrar prácticamente ninguna ventaja en la mayoría de los restantes.

Los países que se ubiquen en esta categoría tendrían un perfil similar a f en la gráfica. Simultáneamente a la evolución de las capacidades de producción o ensamble, los índices de VCR para los otros bienes, que antes eran bajos, empezarán a subir gradualmente. Esto quiere decir que su perfil en un país puede cambiar desde e o f hacia a. Así, los movimientos de los índices de VCR pueden aportar información útil acerca de las futuras operaciones de los países.

²⁷ *Idem.*

GRÁFICA 14

DISTRIBUCIÓN DE PERFILES DE VENTAJA COMPETITIVA. SEIS ETAPAS PARA EL ANÁLISIS DE LOS ÍNDICES DE VCR



Industrias de exportación clasificadas de acuerdo con los índices ascendentes de VCR.

Las operaciones mundiales de ensamble tienden a moverse hacia los países con costos laborales más bajos, especialmente hacia los países asiáticos; mientras que países como Estados Unidos, Alemania o Japón incrementan su especialización en la manufactura de bienes. De acuerdo con la teoría, los países con bajos costos de la mano de obra tienen ventaja comparativa en el ensamble de bienes y simultáneamente, los países más desarrollados una ventaja comparativa elevada en la producción de manufacturas.

El cuadro 41 del anexo muestra los índices de VCR de México, China, los tigres asiáticos,²⁸ Malasia y Japón calculados con las estadísticas de importaciones de 2001 de los principales 40 grupos de bienes dentro del intercambio con Estados Unidos.²⁹ Los datos indican si un país tiene o no ventaja competitiva en el ensam-

²⁸ Debido a la disponibilidad de datos se excluye a Taiwan y para efectos de comparación se introduce a Malasia, un país con similar grado de desarrollo y comercio internacional.

²⁹ El análisis se realiza con datos de importación (exportación) de bienes desde Estados Unidos, para conocer el grado de relación de los países considerados exclusivamente con ese mercado.

ble de cada producto. El desempeño mostrado por las importaciones de Japón provenientes de Estados Unidos –líder industrial asiático– es sorprendente al estar por arriba de los PIR, lo que revela una ventaja competitiva en 20 de las 40 industrias, apartándose de la hipótesis de que los países ricos tienden a especializarse en la producción y no en el ensamble. Aunque en 2001 respecto a 1997 perdió VCR en el ensamble de 16 grupos de bienes, o en otras palabras, se redujo la desventaja en la producción de esos mismos bienes.

Corea, uno de los países más desarrollados de la región, muestra cierta debilidad en las operaciones de ensamble, sólo 11 grupos de bienes han alcanzado una VCR y durante el periodo mejoró sus capacidades de producción en 23 de los bienes exportados a Estados Unidos, para dejar de ser un país ensamblador y convertirse en productor. Lo mismo puede decirse de Malasia, puesto que revela una ventaja competitiva en el ensamble de 12 grupos de bienes; mientras que 25 dejaron de ser ensamblados mayoritariamente para empezar a producirse localmente. La evolución de estos países contrasta marcadamente con Hong Kong que tiene elevados índices de VCR en ensamble.

El patrón de las importaciones mexicanas a lo largo del periodo es similar al mostrado por Japón ya que 18 grupos de bienes tienen una VCR mayor a uno, es decir, es más redituable para las empresas mexicanas importar estos bienes y ensamblarlos localmente, que producirlos internamente. Sin embargo, a diferencia de Japón, sólo logró mejorar las operaciones de producción en 11 grupos. Al mismo tiempo, las importaciones chinas reflejan una gran VCR en el ensamble de 34 de los principales 40 productos exportados a EUA. Convirtiéndose, por mucho, en el país con mayor ventaja en este tipo de operaciones, siendo ésta una de las razones del gran flujo de empresas transnacionales que buscan realizar operaciones de ensamble-exportación desde ese país. Además, mejoró las capacidades de ensamble en 29 industrias, muy por arriba de la evolución de Hong Kong en este renglón.

De manera similar, el cuadro 42 del anexo muestra los índices de ventaja competitiva revelada de 2001 calculados con los datos de las exportaciones de los mismos países (de los principales 40

productos exportados a EUA); éstos muestran si un país tiene ventaja competitiva en la producción de esos bienes. El patrón de comportamiento de las exportaciones fue distinto al esperado, pues mientras México y China son los que tienen mayor número de índices de VCR por arriba de la unidad de los bienes exportados a Estados Unidos, los países con mayores salarios como Singapur, Malasia y Corea revelan ventaja competitiva en la producción sólo en la mitad de los grupos de bienes. Aunque Japón, país desarrollado, tiene un número elevado de bienes con ventajas al ser producidos en su territorio y exportados más tarde hacia Estados Unidos.

Como ya se mencionó, durante el periodo 1997-2001, 25 grupos de bienes exportados por China a Estados Unidos incrementaron el índice de VCR. La mayoría de las pérdidas de ventaja competitiva del resto de los países asiáticos coinciden con las ganancias de esos mismos bienes de China (véase el cuadro 43 del anexo). El país más afectado fue Hong Kong, ya que la pérdida de VCR de 23 bienes se asocia con la ganancia de VCR de los bienes chinos dentro del mercado estadounidense. El país menos afectado por la ganancia competitiva china fue México; sólo siete pérdidas coinciden con las ganancias chinas. Si se consideran todos los países, el sector con mayores pérdidas asociadas a la ganancia simultánea de China es maquinaria y equipo de transporte (7). Lo anterior comprueba empíricamente la hipótesis planteada de que los productos chinos ganaron cuota del mercado de EUA desplazando a los bienes fabricados por los tigres asiáticos, mientras que la pérdida de mercado de las manufacturas mexicanas fue reducida.

Es decir, los determinantes de la ventaja nacional de China y México, como sistema, han favorecido de manera más eficiente para ganar participaciones del mercado de EUA. Mientras que los diamantes de los tigres asiáticos han perdido fortaleza evaporándose las ventajas competitivas iniciales, obtenidas por las estrategias globales de sus empresas, los elevados índices de inversión de las mismas, de la evolución favorable de la demanda doméstica y de la organización industrial en *clusters* tecnológicos.

Para el caso mexicano (véase el cuadro 44 del anexo), 24 grupos de bienes exportados a Estados Unidos son los que profundizaron los índices de VCR. Los países más afectados fueron Hong Kong, Japón y Singapur, con un promedio de 15 bienes desplazados. Recíprocamente, el país menos tocado por el incremento en la especialización mexicana en la producción de esos bienes fue China quien sólo registró seis pérdidas que coinciden con la ganancia mexicana. El grueso de las pérdidas chinas, en relación con la ganancia mexicana, pertenece al sector de artículos varios manufacturados (8). De esta manera, el desempeño de las exportaciones mexicanas hacia EUA le ha permitido fortalecer su presencia en dicho mercado, que desplaza, al igual que China, los bienes originarios de los PIR asiáticos, del Japón e incluso ciertos bienes chinos. Lo que también comprueba la hipótesis de este trabajo. En otras palabras, este país ha creado factores avanzados y especializados en alguna magnitud, que le permiten mantener, consolidar o aumentar las cuotas del mercado estadounidense para las industrias más consolidadas.³⁰

El cuadro 45 del anexo resume las estadísticas de los índices de ventaja competitiva revelada de estos países para 1997 y 2001. Muestra el porcentaje de grupos de bienes para los cuales esos países tienen ventaja competitiva en la producción o ensamble de bienes que más tarde se exportan a EUA. De esta forma, se tiene por ejemplo que, en 1997, Hong Kong revelaba ventaja competitiva en la producción de 10.3% de los bienes exportados a EUA, en contraste con la ventaja en el ensamble de 71.8% de los bienes.

Algunos de los puntos evidentes del cuadro son:

- Las operaciones de ensamble de manufacturas exportadas a EUA tienden a realizarse principalmente en China y Hong Kong.

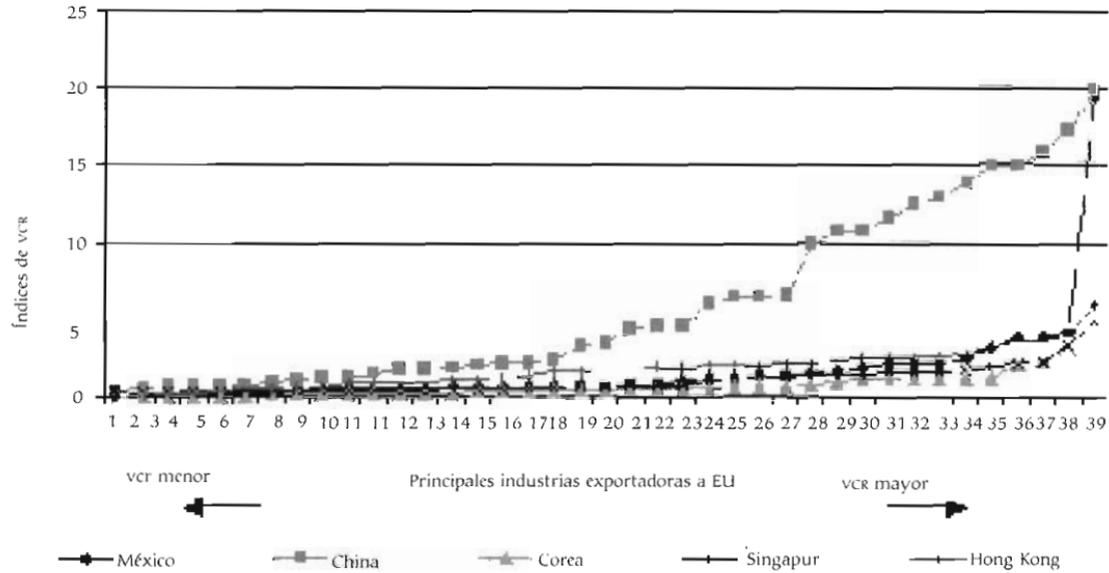
³⁰De acuerdo con el World Competitiveness Yearbook, 2000, el gasto en actividades de investigación y desarrollo per cápita, número de ingenieros calificados, relocalización de actividades de investigación y desarrollo, educación universitaria, capacidades de tecnología de la información, todos factores avanzados y especializados, muestran estándares más elevados en México que en China, Singapur y Malasia.

- México, China, Corea y Japón incrementaron su especialización en las operaciones de ensamble de bienes exportados a Estados Unidos.
- Las operaciones de producción tienden a realizarse principalmente en México y China, siendo este último el único país que fortaleció su competitividad en la producción de esos bienes.
- El hecho que la ventaja competitiva en la producción de bienes exportados a EUA por Corea, Malasia y Japón haya disminuido se puede explicar por el fenómeno de la relocalización de la producción de este tipo de industrias hacia China (quien aumentó sus capacidades de producción y ensamble). Esto es, las exportaciones de, por ejemplo, Corea a EUA disminuyeron puesto que ahora exportan productos intermedios a China para su ensamble, o han establecido plantas productivas en ese país que desplazan a las antes ubicadas en Corea. Por lo que pierden la especialización en la producción de los bienes exportados a Estados Unidos, mientras que China aumenta sus importaciones totales y sus exportaciones a Estados Unidos.
- México a pesar de mostrar una gran especialización en la producción de los bienes exportados al vecino del norte, perdió competitividad. Al mismo tiempo, la fortaleció en las operaciones de ensamble.
- El diamante nacional chino ha creado ventajas competitivas en ensamble y ha actualizado las operaciones de producción. De manera inversa, la base nacional mexicana se enfoca al establecimiento de ventajas competitivas en industrias con operaciones de producción, aunque el análisis refleja que este país también desarrolla ventajas competitivas para las actividades de ensamble.

El análisis anterior de los índices de ventaja competitiva revelada, en el contexto del mercado de importaciones de EUA, muestra que China y Hong Kong tienen las capacidades de ensamble más grandes y maduras. México tiene un perfil ensamblador menos desarrollado que el de éstos, incluso por debajo del que muestra Japón. Esto sugiere que puede extender aún más este tipo de operaciones. Los índices de VCR de Corea y, en menor grado, de Malasia y Singapur

GRÁFICA 15

MADUREZ RELATIVA DE LOS ÍNDICES DE VCR EN ENSAMBLE DE PAÍSES SELECCIONADOS, 1997-2001



Fuente: Elaboración propia con datos del cuadro 41.

reflejan un aparente estado de “extinción” y, probablemente, se encuentran listos para dejar de llevar a cabo el ensamble de bienes destinados al mercado estadounidense y sustituirlo sólo por la producción.

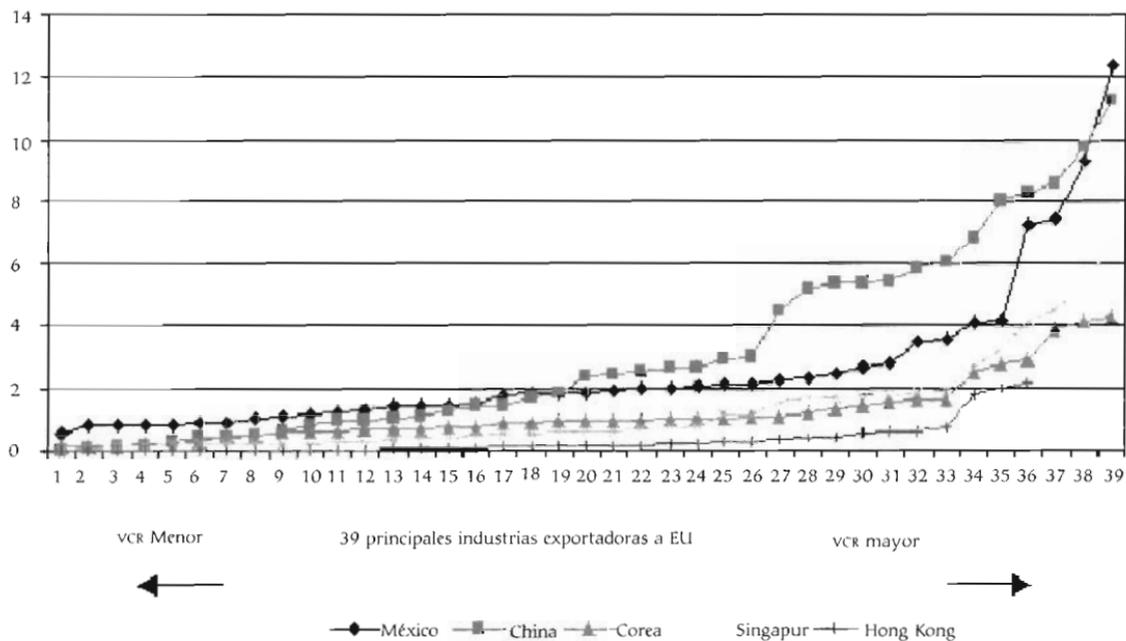
Al inicio de esta sección se afirmó que la “madurez” en las actividades de producción o ensamble de un país se puede analizar por el índice de ventaja competitiva revelada para esas operaciones. Para un examen inicial, la gráfica 15 se formó con los índices de VCR en ensamble (importaciones) en el periodo 1997–2001 para cinco países. La gráfica muestra que los índices de competitividad en este tipo de operaciones de los tigres asiáticos son similares. El perfil coreano es el más “reducido” (gráfica por debajo de las otras), Singapur muestra un comportamiento paralelo. La distribución de Hong Kong se extiende más hacia la izquierda. Por lo tanto, de acuerdo con los perfiles importadores, se pueden clasificar estos países en una distribución “d” para Corea y Singapur y “c” para Hong Kong (véase la gráfica 14). Dado el nivel de los costos salariales en estos países y el de industrialización, es razonable esperar que sus distribuciones se desplacen aún más hacia la derecha, al evaporarse la ventaja competitiva en ensamble que revelan en pocos bienes.

Asimismo, el perfil de VCR de México tiende a distribuirse más hacia la izquierda, lo que refleja una base ensambladora más amplia, pero todavía por debajo de las capacidades chinas. Se puede clasificar a este país en una distribución “b”, la cual representa estándares aceptables de desempeño; aunque podría ampliar el potencial de las operaciones de ensamble. China podría clasificarse como “a”, con el más alto nivel de desarrollo de este tipo de operaciones.

Un análisis similar de los índices de VCR en la producción (exportaciones) durante el mismo periodo se refleja en la gráfica 16. Se aprecia que el perfil de Hong Kong es el más “corto” (gráfica por debajo de las otras), por lo que se puede clasificar en una distribución “d” de acuerdo con la gráfica 14. El perfil de Corea y Singapur los colocaría en “c”. Asimismo, debido a su nivel de industrialización, podría esperarse que se desplazaran hacia la izquierda conforme se eliminaran sus ventajas competitivas en ensamble y en consecuencia sus desventajas en la producción.

GRÁFICA 16

MADUREZ RELATIVA DE LOS ÍNDICES DE vcr EN PRODUCCIÓN DE PAÍSES SELECCIONADOS, 1997-2001



Fuente: Elaboración propia con datos del cuadro 41

De igual forma, el perfil de VCR de China tiende a distribuirse más hacia la izquierda que muestra una base de producción más amplia (para los bienes exportados a Estados Unidos), pero menor a las capacidades de producción de México. Así, se puede clasificar a China en una distribución "b" pues cumple con estándares de desempeño elevados, aunque podría ampliar su potencial de producción interna para alcanzar el desarrollo de la base productiva de México, que alcanza una distribución "a", convirtiéndose en uno de los países con mayor capacidad para competir en la economía estadounidense.

En conclusión, las operaciones de producción de bienes exportados a Estados Unidos por México se encuentran en un estado más "maduro" que los PIR y los de China. En contraste, las operaciones de ensamble de bienes importados por China se encuentran en un estado de mayor madurez que las mexicanas, debido a la gran inversión extranjera que captan de todo el mundo. Contrario a lo esperado, se puede decir que la participación de mercado de las exportaciones mexicanas en Estados Unidos se debe, en gran medida, a la especialización en operaciones de producción; mientras que la presencia de las exportaciones chinas se debe a la competitividad mostrada en operaciones de ensamble. Entonces, el "diamante nacional" mexicano ha creado ventajas competitivas de orden más elevado que le permiten permanecer exitosamente en ese mercado, al consolidar la posición de sus industrias. Es decir, la integración de industrias mexicanas con las estadounidenses, principalmente en *clusters* fronterizos, ha formado ventajas más sofisticadas y difíciles de igualar por industrias de otros países con objetivos de competir en dicha economía. •

Participación en la división internacional de la producción

La distinción entre el comercio inter e intra firma busca identificar los determinantes de la participación de un país en la división internacional de la producción. En este apartado, se utilizan estos conceptos para identificar la naturaleza y evolución del comercio de México

y China con Estados Unidos. Asimismo, se analiza el perfil de especialización de los dos países por “estado de producción” (tipo de bien) para resaltar su posición dentro de la segmentación internacional de los procesos de producción, en relación con Estados Unidos.

Evolución de la especialización

La mayoría del comercio internacional de México y China se orienta hacia economías con elevados ingresos; es decir, para México Estados Unidos y para China, EUA, la Unión Europea, Japón y los PIR. Las diferencias entre el ingreso de México y el de China con el de sus respectivos socios corresponden, en parte, a las de la dotación de factores. De acuerdo con la teoría clásica del comercio internacional, estas diferencias deben reflejarse en los patrones de comercio de cada país, exportando bienes que involucren mayores cantidades del factor abundante y menos costoso.

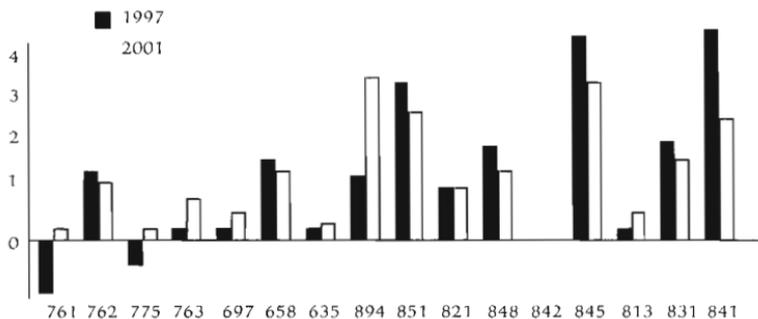
La evidencia de este estudio muestra que los patrones de comercio internacional de China siguen la teoría clásica de la ventaja comparativa. Sin embargo, el grado de industrialización alcanzado por México, ha provocado un incremento en los costos de la mano de obra, a pesar de ser el factor abundante, especializándose de esta manera en la producción de bienes que incorporan mayor valor tecnológico para su venta en Estados Unidos. El indicador utilizado en esta sección para señalar los patrones de especialización de México y China es el de ventaja competitiva revelada global (VCRG), calculado por la diferencia entre la participación de las exportaciones y la partición de las importaciones en cada industria. Una diferencia positiva o negativa refleja un superávit o déficit estructural.

En el periodo 1997-2001, China mostró ventaja competitiva en 38.5% de los grupos de bienes exportados a Estados Unidos. La rápida expansión del comercio internacional de este país hasta la mitad de la década de 1990 se debe en gran medida a la complementación con las economías más desarrolladas de la región y la competitividad de cada sector fue, sin duda, un determinante en la especialización china. Así, a lo largo del periodo, China se especializó en un número relativamente limitado de productos para su

exportación a EUA: nueve sectores en los cuales mostraba los índices de VCRG positivos y más altos contabilizaban 40% de las exportaciones a dicho mercado (véase el cuadro 46 del anexo). Las importaciones reflejaron una concentración mayor: nueve sectores con la desventaja competitiva más alta representaban 52% del total importado.

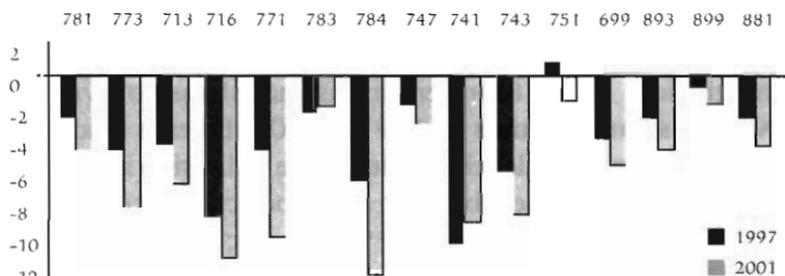
Las gráficas 17 y 18 presentan las industrias con ventajas y desventajas para los años de 1997 y 2001. En esos cinco años las fortalezas estructurales chinas dentro de la división internacional de la producción se ubicaron en productos intensivos en *trabajo*; calzado, prendas de vestir y manufacturas diversas. Su debilidad principal se registró en bienes intensivos en capital y tecnología; equipo de telecomunicaciones, circuitos integrados, transistores, tubos y válvulas, partes y accesorios para máquinas de oficina y computadoras y, máquinas y aparatos eléctricos, entre otros.

GRÁFICA 17
CHINA: EVOLUCIÓN DE LAS
VENTAJAS COMPETITIVAS, 1997-2001



*Indicador de ventaja competitiva (o desventaja) es igual a la diferencia de la participación (en %) de las exportaciones totales de una industria y la participación de las importaciones totales.
Fuente: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

GRÁFICA 18
CHINA: EVOLUCIÓN DE LAS DESVENTAJAS
COMPETITIVAS, 1997-2001



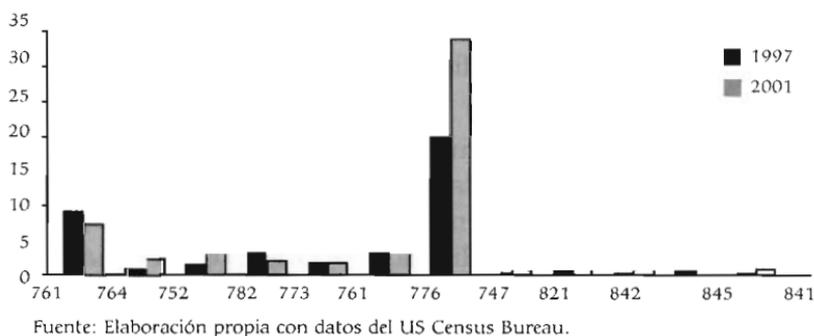
Fuente: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

En ese mismo periodo, México mostró ventaja competitiva en 82.1% de los grupos de bienes exportados a Estados Unidos. Los sectores en los que este país guarda una ventaja competitiva, representan 47% de las exportaciones hacia EUA. México se especializó en un número limitado de productos para exportar a Estados Unidos: nueve sectores en los que mostraba los índices de ventaja competitiva revelada globales mayor a cero y más altos participaban con 39.4% de las exportaciones a EUA. Al igual que China, las importaciones se concentraron en mayor medida; nueve sectores con la desventaja competitiva más elevada aportaban 48% del total importado.

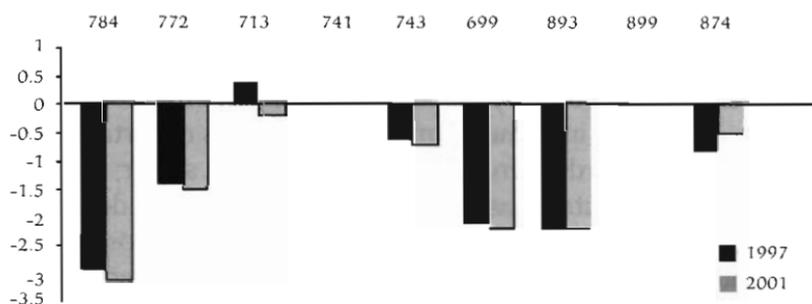
Las gráficas 19 y 20 muestran las industrias con ventaja y desventaja competitiva en 1997 y 2001. En esos años, las fortalezas estructurales mexicanas en la segmentación internacional de la producción se centraron en bienes intensivos en capital; automóviles, computadoras y sus partes, equipo de telecomunicaciones, otros vehículos, receptores de radiodifusión y otros.

Las desventajas estructurales se ubicaron en bienes intensivos en mano de obra; manufacturas de metal y artículos de plástico, entre otros. Es importante señalar que México también reflejó debilidades en bienes intensivos en capital-tecnología como: partes y accesorios para tractores y motores, aparatos de circuito cerrado y pistones de motores de combustión interna.

GRÁFICA 19
MÉXICO: EVOLUCIÓN DE LAS VENTAJAS
COMPETITIVAS, 1997-2001



GRÁFICA 20
MÉXICO: EVOLUCIÓN DE LAS DESVENTAJAS
COMPETITIVAS, 1997-2001



Asimismo, para evaluar con mayor precisión la tendencia en la especialización de China y México se distinguen tres casos:

- Incremento en la especialización: se presenta cuando la ventaja o desventaja competitiva revelada para una industria se profundiza entre 1997 y 2001 (aumento en el índice de VCRG).

- Decremento en la especialización: ocurre cuando la ventaja o desventaja competitiva se vuelve menos pronunciada (reducción en el índice de VCRG).
- Cambio en la especialización; se registra cuando una industria cambia de una ventaja competitiva a una desventaja o viceversa (cambio de signo del índice de VCRG).

Estos tres casos se pueden ver en el cuadro 47 del anexo. En la segunda mitad de los noventa, China todavía estaba en proceso de incrementar su especialización; los sectores en los cuales se presentó un incremento en la especialización (ventaja o desventaja) contabilizaban más de la mitad del comercio de China en ese periodo, esto es 55%. Sectores en los que la especialización china disminuyó aportaban 23% del comercio China-Estados Unidos.

Es interesante considerar los grupos de bienes en los que cambió la especialización, estas modificaciones representan sólo 3.4% del comercio de China con EUA, los cambios de una desventaja a una ventaja competitiva son mucho más importantes que el caso contrario, lo que representa 2.6% del comercio de ese país durante el periodo.

Durante estos años, China construyó nuevas ventajas competitivas en aparatos de TV y sonido y en equipo doméstico, eléctrico o no, mediante un incremento muy rápido en las exportaciones. Al mismo tiempo, perdió ventaja competitiva en un sector; máquinas de oficina y computadoras. Aunado a lo anterior, pasó de una ventaja competitiva en computadoras, máquinas y aparatos eléctricos, y aparatos e instrumentos de control creada en la primera mitad de los noventa a una desventaja en la segunda mitad de esos años.

En ese periodo, México ya había construido una especialización. Los sectores en los cuales se presentó un incremento de ésta contabilizaban una tercera parte del comercio bilateral México-EUA. Los grupos de bienes en los que la especialización disminuyó aportaban también 33% de ese mismo comercio. Mientras que las industrias que cambiaron la especialización, al igual que en China, representaban sólo 3.4% del comercio México-EUA. Aunque, al contrario del país asiático, los cambios de una ventaja competitiva a una desventaja competitiva son mucho más importantes que los casos opuestos, lo cual representa 3.0% de dicho comercio.

Asimismo, de 1997 a 2001, México no logró construir nuevas ventajas competitivas, por lo que dejó sin registro un incremento sobresaliente en las exportaciones de un sector en particular. Al mismo tiempo, perdió ventaja competitiva en dos sectores; pistones de motor y manufacturas diversas.

Recapitulando, en términos de Porter, el diamante nacional de México permitió que las industrias se especializaran hacia segmentos de mayor tecnología que en el caso chino. Sin embargo, estos determinantes no han sido totalmente eficientes para crear nuevas ventajas o actualizar las ya establecidas, pues si pierden cuotas de mercado o sólo se mantienen las antes alcanzadas. En contraste, el diamante chino, no sólo logró ventajas competitivas en industrias intensivas en trabajo y su actualización, sino que construyó nuevas ventajas para las industrias de mayor tecnología. Entonces, el desempeño coordinado de los determinantes de la ventaja nacional, incluido el gobierno, ha sido más importante para alcanzar una especialización de estándares más elevados para el caso chino.

Por otro lado, para observar la evolución del patrón de especialización de México y China, y compararlo con el de las principales economías de Asia, se utiliza el índice "Grubel-Lloyd" que mide la importancia del comercio interindustria respecto al comercio intraindustria. Entre más alto sea el indicador más importancia tiene el consumo intraindustria en el comercio total.³¹ El cuadro 48 del anexo muestra la evolución del comercio intraindustria entre 1997 y 2001 para México, China, Japón, y tres de los PIR. Se mide el comercio entre cada uno de estos países y Estados Unidos para examinar la importancia de la integración industrial entre los mismos. Esto es, medir el grado de dependencia y, en consecuencia, determinar en qué medida las exportaciones de estos países a EUA están vinculadas por su producción industrial.

³¹ Grubel y Lloyd utilizaron inicialmente este índice para fundamentar la hipótesis de que gran parte del aumento del comercio internacional en los años sesenta entre los países industrializados había sido de carácter intraindustrial. Así de acuerdo con el índice, si un país sólo es exportador (exportaciones positivas e importaciones iguales a cero) o sólo importador (importaciones positivas y exportaciones con valor de cero) el índice toma el valor de cero, constatando que el comercio es de tipo interindustrial. El otro caso extremo, en que el índice adopta el valor 1, se presenta cuando un país exporta e importa la misma cantidad de un bien.

En 1997, México tenía un elevado comercio intraindustria con Estados Unidos, sólo detrás del comercio Singapur-EUA. En ese mismo año, excluyendo a Hong Kong, China fue el país con menor integración a la economía estadounidense. Para el año 2001, la actividad comercial de México mostró un alto grado de comercio intraindustria aproximándose a la unidad, significa que 95% del comercio manufacturero entre esos países se generó por las propias empresas. Lo anterior nos hace afirmar que la fortaleza de México radica en la atracción de filiales de empresas transnacionales para llevar a cabo alguna forma de comercio internacional con su casa matriz u otra filial en Estados Unidos. El comercio chino estuvo caracterizado por un nivel relativamente bajo de comercio intraindustria en comparación con México, Corea o Singapur; aunque la mayoría del comercio China-EUA es de este tipo (67.2%). Se puede concluir entonces que la posición china en el mercado estadounidense se debe también principalmente a las actividades de las empresas multinacionales que tienen plantas en los dos países y se establecen en esa nación asiática para realizar operaciones de ensamble, importando insumos y después reexportándolos como productos procesados a Estados Unidos. Del análisis anterior se deduce que México y China compiten por el mercado estadounidense mediante la atracción de inversión extranjera directa de empresas internacionales que exportan hacia ese mercado.

Al analizar el comercio intraindustria por producto (véase el cuadro 49 del anexo) se observa que para el caso mexicano sobresale el elevado comercio de este tipo en ocho grupos de bienes: siete son intensivos en capital, por ejemplo, maquinaria y aparatos eléctricos con un índice de comercio intraindustria de 0.98, señalando que prácticamente todo el intercambio comercial entre México y Estados Unidos de estos productos se genera entre las empresas. Situación similar se presenta con el comercio de motores de combustión interna; plantas eléctricas; equipo de aire acondicionado y calefacción; tanques, bombas y similares; reproductores de sonido y tv, y maquinaria para la generación de energía eléctrica. En México, generalmente el sector de maquinaria y equipo de transporte (7) muestra una integración comercial

con EUA ligeramente menor a la del sector de artículos varios manufacturados (8).

Cinco grupos de bienes chinos muestran un alto nivel de comercio intraindustria con EUA. Todos intensivos en capital-tecnología, por ejemplo, 99.4% de las exportaciones e importaciones de China de equipo de telecomunicaciones a y desde EUA lo realizan las empresas con instalaciones en los dos países. Lo mismo pasa con el comercio de plantas eléctricas, partes y accesorios para máquinas de oficina y computadoras, equipo para la distribución de electricidad e instrumentos médicos. El grado de comercio intraindustria de China-Estados Unidos es muy elevado en el sector de maquinaria y equipo de transporte, mayor incluso a la integración México-EUA. El índice de comercio entre las industrias chinas y estadounidenses pertenecientes a este sector es 99.3%; mientras que la actividad comercial de estos mismos bienes entre México y EUA muestra un índice de 93.2%. Para China, el comercio bilateral del sector de artículos varios manufacturados (8) $-b = 0.18-$ se debe en gran medida a las propias empresas chinas.

Cabe señalar el caso del comercio de plantas eléctricas (716) que registra una elevada integración tanto con China como con México. Lo cual sugiere una extrema competencia entre éstos, no sólo por la participación de sus exportaciones en el mercado estadounidense, sino por la atracción de grandes empresas transnacionales con presencia en ese mercado para que produzcan dentro de su respectivo territorio.

La especialización intersectorial presenta un grado más profundo en el comercio EUA-China que en el de EUA-México. Lo que puede explicarse por el gran tamaño del mercado chino y sus grandes recursos de mano de obra barata y semicapacitada que hacen posible la expansión de las exportaciones de tecnología media con grandes requerimientos de trabajo (ensamble). Asimismo, el hecho que México manifieste una ventaja competitiva en la producción, mayor a las operaciones de ensamble, explica ese nivel de comercio intraindustria. De esta manera, el éxito exportador chino se debe a la diversificación de las exportaciones de bienes intensivos en trabajo al mismo tiempo que su diamante logró establecer posiciones competitivas en mercados con productos de rápida expansión (bienes que incorporan mayor tecnología).

Por último, es importante resaltar que la ventaja competitiva alcanzada por las industrias mexicanas es reflejo de la integración bilateral con Estados Unidos, mediante el elevado índice de comercio intraindustria. La fortaleza competitiva de la estrategia de los *clusters* mexicanos descansa en la habilidad de imitar el diamante de EUA, aprender de los consumidores en esa nación, usar recursos en los dos países y realizar compras de insumos y contratar servicios a industrias relacionadas y de apoyo instaladas en ambas naciones.

Comercio por estado de producción

El comercio de bienes dentro de una industria, en diferentes estados de producción, es parte del proceso de la globalización que significa la reorganización de la producción en una base mundial. Actualmente, los procesos de producción se encuentran divididos internacionalmente y las empresas más especializadas de diferentes países forman parte de los procesos de producción de un bien pero en diferentes estados de la cadena de valor. Así, la segmentación internacional se basa en el establecimiento de economías de escala para la minimización de costos por medio de la expansión de los mercados. Las diferentes ventajas competitivas que mantienen los países fomentan la especialización de las empresas mediante las naciones. Es decir, se produce en gran escala un número limitado de bienes estandarizados y semiensamblados, después se combinan y transforman para producir una gran variedad de bienes finales. En la medida en que estos bienes semifinales son comerciados internacionalmente, los bienes intermedios registran una creciente participación en el comercio internacional. La segmentación internacional de los procesos de producción permite una mayor profundización de la especialización e implica ganancias específicas cuando los países se especializan en los segmentos de producción en los que tengan ventaja competitiva [Lemoine y Ünal-Kesenci, 2001].

En las exportaciones de China por estado de producción (véase el cuadro 50 del anexo) los bienes finales –de consumo y de capital– establecieron una posición dominante. Su participación en el total de las exportaciones, aunque en una tasa pequeña aumen-

tó, de representar en 1980, 67.7 a 71.2% en 1997, debido principalmente al gran desarrollo industrial que le permitió incrementar el peso de las exportaciones de equipo en las exportaciones totales de China. En el último año fueron 5.4 veces más grandes. Las exportaciones de bienes de consumo (52.9% en 1997) eran casi tres veces más importantes que los bienes de capital (18%), pero su respectiva contribución al crecimiento exportador cambió considerablemente al pasar los años. En los ochenta, los bienes de consumo eran por un gran margen el motor de crecimiento de las exportaciones, pero desde entonces muestran una tendencia a la baja. Los bienes intermedios aportan en el último año 28.8% del total de las exportaciones al mundo, manteniéndose prácticamente estable aunque con una ligera tendencia a disminuir. En conclusión, dentro de la categoría de bienes finales, las exportaciones tienden a cambiar de bienes de consumo a los de capital y, como ya se mencionó, de una cadena de producción (industria ligera: textil) a otra (industria pesada: eléctricos y electrónicos).

Por el lado de las importaciones, los bienes productivos (intermedios y de capital) mantienen una posición clave: 70.2% del total importado en 1997. Los bienes intermedios contribuyen con la mayoría de las importaciones por estado de producción (43.9%), y se incrementan notablemente por encima de todas las importaciones desde 1980. Debido a la dinámica de crecimiento, los bienes de capital son la segunda categoría más importante ya que aportan 26.3% del total importado aunque todavía por debajo de los bienes de consumo, lo cual señala la tasa de transferencia tecnológica en esa nación asiática.

En las exportaciones de México por estado de producción, los bienes finales también son los dominantes: 53.8% del total exportado en 2001, cuando en 1980 aportaba 11.6%. En los ochenta, los bienes de capital contribuían a las exportaciones totales con un magro 1.4%, pero para 2001 su participación se elevó hasta 24.4% lo cual refleja el desarrollo industrial de México en dos décadas. En esos años, las exportaciones de bienes de consumo (29.4% en 2001) eran casi siete veces más importantes que los bienes de capital (24%) pero con la segmentación internacional

de la producción esta participación prácticamente se ha invertido. Los bienes intermedios contribuyeron en 2001 con 46.3% de las exportaciones mexicanas al mundo, esto hizo que cayera casi a la mitad su participación en 1980. En conclusión, de la misma forma que en China, las exportaciones de bienes finales tienden a cambiar de bienes de consumo a los de capital y, como ya se explicó, la principal cadena de producción en el último año es la industria pesada (automóviles y eléctricos, y electrónicos).

El patrón de la ventaja competitiva por estado de producción, es decir, por tipo de bien, muestra que, en 1997, la debilidad estructural de China estaba fuertemente concentrada en bienes intermedios y, en menor medida, en bienes de capital. Las fortalezas chinas se centran ampliamente en bienes de consumo. De igual forma, para 2001 las debilidades estructurales mexicanas estaban extraordinariamente concentradas en bienes intermedios (es decir, es un importador neto de ese tipo de bien), y sus fortalezas estructurales se presentaron en bienes de consumo y de capital, pues es exportador neto de estos bienes. El patrón de especialización por estado de producción de los dos países sugiere que tanto México como China participan en la segmentación internacional del proceso de producción y se especializan en ensamble o transformación de bienes intermedios para su posterior exportación. Asimismo, China tiene mayor propensión a ensamblar bienes de capital a diferencia de México que presenta mayor desarrollo en la producción de este tipo de bienes, comprobándose desde este análisis lo afirmado en el apartado de la p. 147, donde se expuso que la ventaja mexicana dentro del mercado de EUA se basa en la producción más allá de las operaciones de ensamble.

Desde la perspectiva de este análisis, se tiene que la mayor productividad y rivalidad en la economía mexicana, en la extensión de los factores, en la diversificación de los productos destinados a EUA, con respecto al caso chino, han ampliado el alcance de las ventajas competitivas de las industrias en el país latinoamericano, para establecer fortalezas, que incluyen más tipos de bienes agrupados en un estado de producción con mayor ventaja competitiva (bienes de capital).

El papel de las empresas transnacionales en el comercio exterior de México y China

Se tiene evidencia que la inversión extranjera directa tiene una relación positiva con el comercio internacional del país anfitrión: un análisis estadístico con una muestra de 52 países demostró que un incremento del 1% en la IED per cápita en los países en desarrollo conduce a un aumento de 0.45% en las exportaciones de esos países [UNCTAD, 2001].

La IED fomenta el crecimiento del comercio internacional de los países en desarrollo, y daremos por lo menos tres razones que justifican este argumento: 1. la inversión de empresas extranjeras aumenta la competitividad de las exportaciones de esos países; la inversión extranjera en sectores de tecnología media y alta puede ayudar a diversificar la cartera de exportaciones y permite que los productos de tecnología más avanzada ingresen a los mercados mundiales, los cuales muestran una tendencia a crecer más rápido que los productos de baja tecnología; 2. la IED expande los accesos a mercados para las exportaciones desde los países sedes; las empresas transnacionales tienen amplias ventajas potenciales que les permiten ingresar a distintos mercados internacionales debido a sus redes de distribución internacionales, marcas, patentes, capacidad para organizar la producción en una plataforma mundial, etc., y 3. la IED colabora a construir nuevas ventajas competitivas que sean más dinámicas en los países anfitriones, lo que fomenta la brecha tecnológica entre estos países y que en los países huéspedes se reduzca, cambiando de la manufactura de los bienes más sencillos a productos de alto valor agregado.

Sin embargo, la inversión exoorientada puede tener ciertos riesgos al no alcanzar el efecto esperado. Las repercusiones de la IED dependen de la vinculación entre las actividades de las empresas extranjeras y la economía de sus respectivos países. Esto es, entre más interdependientes sean las economías anfitrionas y huéspedes, mayores serán los movimientos de la IED. Por lo tanto, teóricamente, se esperaría que un mayor flujo de empresas transnacionales de origen estadounidense se orientara hacia México, con una estrategia basada en la utilización de las capacidades

de producción de la economía mexicana simultáneamente a las de la industria estadounidense. Asimismo, debido a la integración económica entre Estados Unidos y China, las expectativas reflejarían una inversión de empresas estadounidense menor a la registrada en México.

Por otro lado, al analizar el efecto de la IED en el balance del comercio internacional, se observa un déficit en bienes intermedios para México en 2001, a diferencia de 1980, lo que se explica por el incremento de empresas trasnacionales que se instalaron en ese país para importar insumos y posteriormente realizar actividades de ensamble. El mismo resultado se observa en China.

El tamaño del mercado chino, su crecimiento y la gran oferta de mano de obra con costos reducidos son determinantes principales en la atracción de flujos de IED. Sin embargo, la inversión en China estuvo determinada por diferentes factores, por ejemplo; en el periodo 1980-1995, los flujos de IED desde Japón se caracterizaron por ser "orientados al comercio", mientras que la IED desde EUA fue "no orientada al comercio" [Lemoine, 2000]. En esos mismos años, los flujos de inversión directa desde Estados Unidos hacia México mostraron una tendencia a "no estar orientados al comercio", pero desde el inicio del TLCAN ese comportamiento se revirtió caracterizándose por ser "orientados el comercio".³²

La evidencia empírica ha mostrado que la IED desempeña un papel crucial en el desarrollo expoorientado de los países anfitriones (México y China, por ejemplo). La IED expoorientada lleva a grandes cambios en la estructura exportadora de esos países, a favor de industrias con mercados dinámicos (bienes eléctricos y electrónicos). Sin embargo, las empresas trasnacionales que invierten en países en desarrollo no siempre han contribuido a ampliar las capacidades productivas de los países anfitriones; al-

³² Hay una clasificación internacional de la IED que hace una distinción de dos tipos: "IED orientada al comercio", se refiere a la que se dirige a las industrias en las que los países mantienen una ventaja competitiva, se espera que este tipo de inversión estimule tanto exportaciones como importaciones. La "IED no orientada al comercio", se refiere a la inversión que se dirige a las industrias en las que los países revelan una desventaja competitiva, se orienta sólo al mercado local y probablemente reemplace el comercio internacional de ese país, puesto que la producción interna sustituirá a las importaciones.

gunas veces sólo realizan un limitado número de actividades de investigación y desarrollo o de transferencia de tecnología. En el caso de China, las exportaciones de las filiales extranjeras (hasta el año 2001) permanecen concentradas en productos de bajo valor agregado por medio de operaciones de ensamble. En México, un porcentaje mayor de las exportaciones de empresas extranjeras incorporan más valor agregado, aunque estos productos pasan principalmente por operaciones de ensamble. Esta situación ha reducido la vinculación entre empresas extranjeras en México y las domésticas, es decir, ha limitado las cadenas productivas en el país.

México y China tienen un punto en común; el crecimiento del comercio internacional se debe en gran parte a las actividades de las filiales extranjeras. Empresas transnacionales han establecido bases de producción en esos países para exportar a mercados internacionales y, como consecuencia, una parte considerable de las exportaciones de esos países, en mayor magnitud las de China, tienen la marca de esas empresas, fueron producidos con insumos extranjeros e incluso administrados por personal de otros países, pero esas manufacturas tienen impreso el sello; *made in Mexico* o *made in China*. México funciona como base ensambladora para empresas manufactureras principalmente de Estados Unidos con la intención de que sus productos ingresen a su país. China, a su vez, sirve como plataforma de ensamble para filiales extranjeras, principalmente de Asia, para exportar sus productos al mercado mundial. Lo anterior refleja una gran diferencia entre estas economías; México sólo tiene capacidad productiva para participar en el mercado estadounidense, mientras que China es un jugador mundial. Por último, aunque ambos se han beneficiado de participar en la división internacional de la producción con más empleo e ingreso, lo que han ganado en gran medida es únicamente una posición privilegiada en el rango mundial de exportadores, puesto que los productos exportados cuentan con un gran contenido de importaciones y un número reducido de empresas tienen capital nacional.

Aparte, de 1991 a 2001 las exportaciones totales de México se incrementaron de 1.2 a 2.6% en las exportaciones mundiales. Las empresas filiales de origen extranjero aportaron en promedio durante el periodo dos terceras partes (63%) de las exportaciones totales; mientras que las empresas locales tuvieron una reducida

participación en el comercio internacional de manufacturas. Al mismo tiempo, la participación de las exportaciones totales de China en las exportaciones mundiales paso de 2.1%, en 1991 a 4.3% en 2001. Los dos países más que duplicaron su importancia mundial. Los principales responsables del crecimiento exportador chino fueron las empresas trasnacionales extranjeras con una participación ligeramente detrás de la reflejada en México, con 51%. Las empresas locales chinas, sobre todo de la industria ligera, se mostraron muy activas.

Análogamente, el peso de las importaciones totales de México en el mundo crecieron de 1.4 a 2.7%, en esos mismo años, las importaciones chinas pasaron de 1.8 a 3.8%; más que duplicándose, mientras que las mexicanas estuvieron ligeramente por abajo. Para los dos países, la principal causa de esta evolución importadora fueron las empresas extranjeras; en China aportaron 69.3% de la ganancia en la participación mundial y en México poco más, 73 por ciento.

De esta forma, desde 1994, las empresas extranjeras se han convertido en el motor de crecimiento del comercio internacional de ambas naciones.³³ El comercio de procesamiento, esto es, la importación de insumos, materia prima o componentes para su ensamble y reexportación fue la razón de la expansión comercial de las filiales extranjeras. En países emergentes el comercio de este tipo aportó aproximadamente 54% de las importaciones totales ese año y 80% en 2000.

En resumen, las empresas trasnacionales han transferido etapas finales de producción de bienes intensivos en trabajo (ensamble y transformación) a las filiales en países con costos salariales bajos, como China y México y con esto se logró que estos países sean parte de la segmentación internacional de los procesos de producción.

Como ya se mencionó, la IED desempeña un papel fundamental en las exportaciones de México y China, principalmente en las

³³El *boom* en el flujo de IED hacia México se inició con la entrada en vigor del TLCAN en 1994. El aumento de la actividad comercial y de las inversiones entre Estados Unidos y China tomó un impulso definitivo con la renovación, por parte del Congreso estadounidense, de la Cláusula de Nación Más Favorecida a China en 1994, después de cinco de años en que no se aprobaba dicho estatus.

manufacturas. Las empresas transnacionales aportan capital, tecnología, conocimiento y acceso a mercados donde tengan presencia. Asimismo, complementan la base de producción-exportación de estos países. Las empresas extranjeras buscan esencialmente la reducción de costos laborales y operan en zonas económicas especiales con trato preferencial, en China o bajo alguna denominación y trato especial; maquiladoras en México.

Así, China es el principal receptor de IED en la región asiática y entre los países en desarrollo sólo debajo de EUA en el nivel mundial. En 2001 recibió 47 mmd con una tendencia a crecer debido al ingreso a la OMC. Cabe señalar que una fuente importante de inversión extranjera para ese país de 2000 a 2001 es la reinversión de las filiales extranjeras de aproximadamente 30% de las ganancias. Otra fuente de IED es la relocalización de la producción de las principales economías de la región (Japón, Taiwan, Corea, Singapur y Malasia). México es el primer destino de IED en la región latinoamericana ya que alcanzó los 25 mmd en 2001, aunque con un desempeño por debajo de su potencial de acuerdo con estudios de la Conferencia de las Naciones Unidas para el desarrollo y el Comercio [2002] (UNCTAD, por sus siglas en inglés).

Por último, los dos países ofrecen ventajas similares a las empresas extranjeras (véase el capítulo 4), una de ellas es la tendencia al establecimiento de economías de aglomeración o *clusters*, tanto entre empresas nacionales como extranjeras, que proporcionan un amplio rango de servicios y productos que le permite a las empresas internacionales mostrar un mejor desempeño productivo para así reducir significativamente sus costos y, de esta manera, participar exitosamente en el escenario mundial.

En general, para las empresas extranjeras un asunto de crucial interés es dónde ubicar sus instalaciones productivas para maximizar su eficiencia. Esto es especialmente cierto para las grandes empresas multinacionales que han acumulado habilidades y experiencias al operar en los principales mercados mundiales. Estos organismos consideran al mundo sin fronteras y toman sus decisiones de localización y producción considerando sólo aspectos económicos y estrategias sin importar nacionalidades [UNCTAD, 2002]. Entonces, las empresas transnacionales, para instalarse y exportar parte de su producción eligen el país con el mejor diamante

te nacional. Por lo que la competitividad de las empresas depende no sólo del diamante en su país de origen, sino también de la base nacional en el país anfitrión.

En este sentido, la participación de las empresas extranjeras en una economía mediante la inversión directa es determinante para medir el grado de internacionalización que cada nación tiene. La UNCTAD ha desarrollado un índice de transnacionalización que intenta evaluar la actividad económica de un país receptor de IED, para ello se considerará tanto la producción potencial creada por medio de los flujos en la IED y los resultados de dicha inversión. Este índice se basa en dos variables relativas a la IED y dos que hacen referencia a las actividades de las empresas extranjeras en el país anfitrión:

- flujos de inversión extranjera directa como porcentaje de la inversión bruta de capital fijo;
- inventario de inversión extranjera directa como porcentaje del producto interno bruto;
- valor agregado de las filiales extranjeras como porcentaje del PIB, y
- empleo de las filiales extranjeras como porcentaje del empleo total.

El promedio simple de esas cuatro variables integra el índice de transnacionalización (IT) de un país. Las primeras dos señalan la importancia en los flujos y de la acumulación de IED en una economía. Una amplia acumulación de capital –que es consecuencia de una elevada IED– indica el potencial para producir más. Las dos últimas variables capturan el significado de las filiales extranjeras y a la vez las cuatro variables están correlacionadas: una IED alta se refleja normalmente en la mayor actividad de las filiales de empresas extranjeras.

De esta manera, en el análisis del IT para México y China entre 1999 y 2000,³⁴ se observa en el cuadro 51 del anexo que en el

³⁴El *World Investment Report* de la UNCTAD 2003 ofrece datos del índice de transnacionalización para el año 2000 y el *World Investment Report* 2002 contiene el índice para el año 1999.

primer año, los dos países mostraron un desempeño similar aunque el índice chino fue ligeramente superior al mexicano. Para el 2001, los índices prácticamente permanecieron sin cambio. No obstante, el índice de transnacionalización de ambas naciones se encuentra por debajo del promedio de los países en desarrollo en esos años, evidenciándolos como economías de un nivel medio en cuanto a la dependencia de los flujos de inversión extranjera en proporción al tamaño de sus respectivas economías.

En general, dado que el IT del país asiático es mayor al del país americano, que puede ser resultado del mayor peso de los flujos de IED en la economía china con relación a la formación de capital bruta, lo que significa que el financiamiento del desarrollo de esa nación depende en mayor medida del capital extranjero. Y puesto que China es un gran receptor de IED, el argumento de que la infraestructura en ese país ha evolucionado de forma más eficiente, y por lo tanto, le otorga una ventaja competitiva de mayor alcance a la mexicana es válida.

Asimismo, la gran acumulación de capital en la economía china proveniente desde el exterior como porcentaje del PIB le ha permitido crear nuevas bases o actualizar las existentes en el contexto del diamante nacional. Con esto, China ha captado cada vez más inversión productiva y ésta, a su vez, es un elemento clave para mejorar la base nacional, convirtiéndose este proceso en un círculo virtuoso para la economía de esa nación asiática, lo que tiene como consecuencia primaria el aumento de las capacidades de producción, que permite a las empresas ahí instaladas muestren mejores estándares de desempeño en los mercados internacionales.

La IED materializada en empresas extranjeras con filiales en China, de acuerdo con el IT, tiende a aportar mayor valor agregado respecto al PIB que en el caso mexicano, lo que puede ser interpretado como que las empresas transnacionales chinas tienden a establecer vínculos con las empresas en el mercado interno, con efectos multiplicadores positivos para el desarrollo como nación. Esto es, el buen desempeño del diamante nacional como sistema ha formado el ambiente adecuado para la mejor integración de la industria nacional con la extranjera; caso contrario al mexicano, país que sólo tiende a establecer fuertes eslabones productivos con Estados Unidos.

Por último, la mayor actividad de estas empresas en China permite un empleo, en términos relativos, superior al empleo total del que generan las filiales extranjeras dentro de la economía mexicana, lo que tiene un claro significado: las filiales en China son más importantes para el desarrollo económico del país que en México.

En conclusión, el hecho que China muestre un mejor desempeño en las cuatro variables medidas por el índice de transnacionalización que México, significa que la IED mediante las filiales extranjeras utiliza más recursos que las empresas nacionales y generan más empleo y valor agregado por unidad de recurso. Esto es, tienden a ser más productivas que las filiales en México. En consecuencia, tienen mayor capacidad productiva y, como resultado, sus volúmenes de exportación son mayores; razón por la cual pueden competir en todos los mercados de importación, marcándose una diferencia respecto a México.

Esta situación se deriva de que China mantiene un mejor comportamiento de las cuatro esquinas de su diamante nacional en términos mundiales y no sólo regionales, como es en el caso mexicano. Es decir, la nación asiática ofrece un diamante nacional más desarrollado para las actividades de producción y exportación para la inversión extranjera que México, puesto que ofrece beneficios de mayor alcance para las filiales extranjeras. Por esto, en China hay actualmente más de 363 000 filiales de transnacionales, es decir, 42% del total que operan en el mundo; en contraste con México, donde tenemos 25 000 filiales de empresas extranjeras, esto es, sólo 3% del total.

Al mismo tiempo, las empresas transnacionales aportan tecnología y nuevos métodos de administración, adoptan estrategias globales, mejoran la calidad de los productos y servicios, y actualizan otros procesos secundarios. Así, en los sectores donde participan las empresas multinacionales, la rivalidad interna se incrementa lo que permite alcanzar la competitividad de las industrias por la mayor fortaleza del diamante nacional.

En el cuadro 52 del anexo se muestran los principales productos exportados por México y China a Estados Unidos, el índice de ventaja competitiva revelada (R) en estas industrias, la participación en el total exportado por cada país y las empresas extran-

geras más grandes en estos países que exportan este tipo de manufacturas (catalogadas en las primeras 100 empresas exportadoras en cada país). Se observa claramente que las empresas extranjeras más fuertes en México (en número y en valor de lo exportado) se concentran en la industria automotriz, las cuales agrupan a 10 empresas, cinco de ellas son las más importantes en el mundo; éste es el sector con mayor participación de filiales extranjeras pues contribuye con exportaciones aproximadas a 25.6 mmd en 2001. Dentro de esta industria, la casa matriz de estas empresas extranjeras decidieron invertir en México y han creado y desarrollado una ventaja competitiva junto con los otros determinantes de la ventaja nacional, revelando un R promedio de 2.3 (que muestra una gran participación de las exportaciones de estas empresas dentro del mercado estadounidense).

En la industria electrónica mexicana participaron ocho filiales extranjeras (ubicadas en las principales 100 exportadoras), cinco de talla mundial. Convirtiéndose en el segundo sector con mayor participación de empresas de capital extranjero, exporta 15.6 mmd. De igual forma, las matrices instalaron plantas en México para aprovechar la competitividad de dicho sector que alcanzó niveles muy elevados en el mercado estadounidense, especialmente en la exportación de televisores. El tercer sector en importancia, en cuanto a la participación de las empresas extranjeras es maquinaria y equipo eléctrico, con cuatro grandes empresas transnacionales que exportan alrededor de 17.6 mmd. Estas filiales extranjeras han creado un gran índice de R en los grupos de bienes que exportan a Estados Unidos lo que les retribuye en aumentos de participación en ese mercado. La industria de las computadoras, muestra la participación de cuatro gigantes, que exportan 8.6 mmd y revela una ventaja competitiva positiva.

Si se analizan las empresas extranjeras que producen (o ensamblan) y exportan desde China a Estados Unidos se tiene que el principal sector de participación es, por mucho, el de la electrónica, con 25 empresas internacionales, 13 de ellas son gigantes mundiales en su ramo. Los bienes que estas empresas exportan equivalen a 9.7 mmd. Estas empresas han desarrollado un alto índice de ventaja competitiva ($R = 3.1$ promedio), que les permite entrar no

sólo al mercado estadounidense, sino a otros mercados competitivos, como el de la Unión Europea. En la industria china de las computadoras participan 11 empresas internacionales, seis con presencia mundial. El R , creado básicamente por este tipo de compañías, muestra un gran margen de beneficios que se reflejan en exportaciones a EUA por 11 mmd. En el sector de maquinaria y equipo eléctrico, seis de las mayores corporaciones extranjeras tienen presencia en las exportaciones chinas; dos de renombre mundial. Las empresas en este sector exportan 9 mmd ya que aprovechan el indicador R positivo que promedia 1.5 (aunque dos grupos de bienes tienen desventajas estructurales).

En general, se distinguen ciertas diferencias de las empresas ubicadas en cada país, éstas son:

- Las empresas estadounidenses parecen preferir instalar sucursales en México que en China. En el primer país, el número de las principales empresas de EUA exportadoras es casi el doble de las que se ubican en el segundo.
- Las principales exportaciones mexicanas tienen una marcada dependencia (concentración) de las empresas de Estados Unidos (15), seguido por las japonesas (6) y alemanas (3).
- Las empresas japonesas son las que participan de forma más activa en el sector exportador chino (18).
- Hay mayor diversificación de la nacionalidad de las empresas exportadoras en China. De las empresas extranjeras consideradas dentro de este análisis, ocho son de EUA, ocho de Europa y 11 de Asia.
- Lo anterior permite a las exportaciones de ese país participar en los mercados internacionales más grandes.
- El elevado número de empresas trasnacionales de origen japonés y, en general, asiático, instaladas en China es reflejo de la relocalización de la producción hacia ese país.
- Las empresas estadounidenses tienden a participar en los principales cuatro sectores exportadores de México; lo cual evidencia el peso de este país como base exportadora para dichas empresas: lo mismo aplica para las empresas japonesas en China.

- Por grupo de bienes, la ventaja competitiva revelada creada por los países se refleja en el nivel de exportaciones. Por ejemplo, en el sector de máquinas y aparatos eléctricos (77), de los principales seis grupos de bienes, México muestra en cinco de ellos un R mayor al del gigante asiático, al mismo tiempo que las exportaciones de esos bienes manufacturados en México son mayores a los producidos en China.

- Un caso de especial interés es la elevada competencia entre las empresas extranjeras en México y las ubicadas en China que fabrican computadoras (752). En 2001 el índice R es 1.46 en el primer país y 1.32 en el segundo; mientras que las exportaciones mexicanas a EUA son 6.4 mmd y las del país asiático de 6.3 mmd. Además, IBM y Sony tienen plantas de producción en los dos países. Lo que se entiende como que ambos han desarrollado condiciones similares (un diamante nacional semejante) para que esas empresas puedan exportar hacia el mercado estadounidense; por ejemplo, costos laborales de niveles competitivos.

- En general, dentro del contexto de la división internacional de la producción, estos países tienden a competir por la atracción de IED, por medio de la creación del diamante nacional más eficiente para las empresas transnacionales. Es decir, la competencia entre México y China por el mercado estadounidense es reflejo de las condiciones de la base nacional.

- El diamante nacional mexicano presenta, aparentemente, una mayor integración al diamante estadounidense, razón básica para que cierto número de empresas de ese país vean a México como un mejor lugar para instalar plantas de producción en comparación con China. Entonces, en el corto plazo, mientras las cuatro esquinas del diamante de cada país pasan por el proceso de actualización, las exportaciones mexicanas parecen estar a salvo del posible embate chino, al menos de los bienes manufacturados por empresas estadounidenses en ese país.

- Sin embargo, de manera global, el diamante chino ha sido más favorable para las actividades de producción (ensamble) y exportación, debido a la mayor coordinación entre sus determinantes, lo que le ha permitido la atracción de un número más elevado

de empresas extranjeras a su territorio y, en consecuencia, mayor presencia en los mercados mundiales.

En conclusión, México ha tendido a especializarse hacia la producción de manufacturas dentro de industrias intensivas en capital. En contraste, el sector exportador chino mantiene fortalezas estructurales en operaciones de ensamble dentro de las industrias intensivas en trabajo, aunque en los últimos años muestra una evolución hacia las industrias con mayor tecnología. Asimismo, se aprecia una competencia directa entre estos países por el mercado estadounidense en un número relativamente bajo de productos.

Exportaciones mexicanas *versus* exportaciones chinas: un modelo explicativo

¿Cuál es la relación entre los productos exportados por México y China dentro del mercado estadounidense? De acuerdo con la teoría general, éstos pueden ser complementarios o sustitutos dependiendo de las ventajas competitivas que los países hayan desarrollado en beneficio de las empresas que producen y exportan desde ellos. El análisis del capítulo anterior muestra que en general estas exportaciones no tienden a competir. Esta relación positiva entre las exportaciones mexicanas y las exportaciones chinas sugiere que dentro del mercado estadounidense se comportan como economías complementarias y no sustitutas. Para investigar con mayor profundidad la relación entre dichas exportaciones se realiza un análisis empírico basado en la evidencia estadística del periodo que inicia en enero de 1996 y finaliza en octubre de 2002.

La hipótesis de este trabajo es que China ganó participación en el mercado de Estados Unidos al desplazar las exportaciones de los tigres y no en detrimento de las exportaciones de México. Lo que significa que los productos mexicanos y chinos crecen en igual dirección. El análisis se lleva a cabo de acuerdo con la clasificación SITC en diferentes niveles. De esta manera, se plantea un modelo econométrico con el fin de evaluar el efecto de las exportaciones de México, Hong Kong, Corea, Taiwan y Singapur al mercado estadounidense sobre el crecimiento de las exportaciones chinas al mismo.

Para conocer con detalle la relación entre las exportaciones de estos países se realizan regresiones en tres distintos niveles. El primero pretende mostrar la vinculación del total exportado por estos países a EUA. El segundo nivel intenta señalar la relación de las expor-

taciones de los tres principales sectores exportadores de México y China. Por último, para conocer con mayor particularidad esta relación, se realiza una regresión para cada uno de los nueve principales grupos de bienes que son exportados por México y China a Estados Unidos y que de alguna forma compiten entre sí por el mercado.³⁵

A partir de lo anterior se supone la siguiente relación:

$$EX_{ch} = f(EX_{mx}, EX_{hk}, EX_{tw}, EX_{sg}, EX_{co})$$

Con base en la función planteada se establecen a las EX_{ch} como la variable dependiente y a las EX_{mx} , EX_{hk} , EX_{tw} , EX_{sg} y EX_{co} como las variables explicativas. La ecuación para explicar la relación entre EX_{ch} y las variables independientes es:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{2i} + \beta_2 X_{3i} + \beta_3 X_{4i} + \beta_4 X_{5i} + \beta_5 X_{6i}$$

donde:

Y_i es el logaritmo natural de las exportaciones de China a Estados Unidos en miles de millones de dólares de 1999 (EX_{ch}).

X_{2i} es el logaritmo natural de las exportaciones de México a Estados Unidos en miles de millones de dólares de 1999 (EX_{mx}).

X_{3i} es el logaritmo natural de las exportaciones de Hong Kong a Estados Unidos en miles de millones de dólares de 1999 (EX_{hk}).

X_{4i} es el logaritmo natural de las exportaciones de Taiwan a Estados Unidos en miles de millones de dólares de 1999 (EX_{tw}).

X_{5i} es el logaritmo natural de las exportaciones de Singapur a Estados Unidos en miles de millones de dólares de 1999 (EX_{sg}).

X_{6i} es el logaritmo natural de las exportaciones de Corea a Estados Unidos en miles de millones de dólares de 1999 (EX_{co}).

De acuerdo con el análisis del capítulo anterior, se esperaría que las variables relacionadas con el crecimiento de las exportaciones chinas a EUA guardaran la siguiente relación:

EX_{mx} : relación positiva, es decir, cuando las empresas mexicanas incrementan sus ventas en Estados Unidos, posiblemente

³⁵El análisis se elabora con las industrias de mayor peso en las exportaciones de México y China a Estados Unidos y no necesariamente corresponden a las exportaciones más importantes de los tigres asiáticos (véanse las conclusiones y propuestas).

ganando participación, las empresas chinas también lo harían. Se dice que son economías complementarias o no competitivas. EX_{hk} : relación negativa, cuando las exportaciones originarias de Hong Kong aumentan, se espera que desplacen a los productos chinos y viceversa. Lo mismo ocurre con las exportaciones de Taiwan, Singapur y Corea. Se dice que son economías sustitutas.

Por último, este modelo sólo captura el efecto de las exportaciones de esos países a Estados Unidos sobre las exportaciones de China a EUA. Pero hay otras variables que tienen una marcada influencia en el desempeño exportador de cada país no consideradas en este modelo econométrico, entre éstas se encuentran: la IED, el mercado interno, presencia de empresas trasnacionales (tamaño y tipo), costos laborales y de transportación, actividades de investigación y desarrollo, y factores geográficos. Todos estos aspectos pueden causar una diferencia en los perfiles exportadores de cada país, lo que origina que se busque satisfacer sólo un segmento específico del mercado.³⁶

Interpretación de resultados

Como se señaló en el planteamiento del modelo, las variables consideradas para explicar el crecimiento de las exportaciones de China a Estados Unidos, son las exportaciones de México y las de los tigres asiáticos en ese mismo mercado.³⁷ De esta manera, el crecimiento (decrecimiento) de las exportaciones chinas se explica por el crecimiento (decremento) de las exportaciones de los otros países incluidos en el modelo.

El cuadro 53 del anexo muestra la relación de las exportaciones totales de China con las exportaciones totales del resto de los paí-

³⁶ Por ejemplo, en el nivel desagregado, los productos de calzado industrial de empresas mexicanas pueden exportarse a las empresas estadounidenses ubicadas en la franja fronteriza con México dada su cercanía, tiempos de entrega, necesidades y debido a que las empresas de calzado se instalaron precisamente ahí para convertirse en proveedores de esas empresas. Mientras que el calzado chino es de mayoría casual o deportivo, mostrando que cada país tiene su propio nicho de mercado. De esta forma, los dos países se complementan en el mercado estadounidense.

³⁷ Para facilitar el análisis, a partir de ahora, las exportaciones de cada país a Estados Unidos se conocerán simplemente como exportaciones.

ses durante el periodo considerado. Los resultados sugieren que el crecimiento de las exportaciones totales chinas está determinado por el grado de incremento de las exportaciones de México, Hong Kong y Singapur. Es interesante ver que la evolución exportadora de China está sumamente vinculada con el aumento en las ventas de productos mexicanos en EUA. Esto quiere decir que son economías complementarias, satisfaciendo de manera conjunta dicho mercado.

En general, se tiene la idea que los productos de estos países compiten en ese mercado, pero el resultado contradice esta tendencia, debido a que lo hacen en un número limitado de productos por lo que el efecto global es no competitivo. Las exportaciones de ambos países se centran en los bienes similares que se encuentran en la misma categoría de productos, pero en realidad son manufacturas distintas. Por ejemplo; los dos países exportan una gran cantidad de computadoras, pero dentro de esta categoría, México se especializa en computadoras personales, mientras que las exportaciones de China corresponden en mayor magnitud a las portátiles. Asimismo, las dos economías exportan productos similares pero de diferentes modelos o características que atienden a segmentos de mercado distintos, es decir, son productos diferenciados que representan una ventaja competitiva para cada una de las industrias exportadoras.

Otra fuente de complementación puede encontrarse en el hecho que los dos exportan algunos bienes semifinales para que en Estados Unidos pasen por la etapa final del proceso de producción, un ejemplo podría ser que México exporta un elevado volumen de computadoras, al mismo tiempo en que China exporta *software*, sugiriendo la idea que la industria estadounidense de las computadoras importa simultáneamente estos dos productos para instalar los programas chinos en el *hardware* mexicano.

Por último, los productos de estos países tienden a cubrir la demanda del mercado de EUA de manera combinada puesto que una parte importante de sus exportaciones son totalmente diferentes. México exporta frutas, verduras y petróleo, por citar algunos, mientras que China exporta juguetes y plásticos, entre otros; segmentos del mercado muy distintos, lo que provoca que de manera agregada sean economías complementarias.

El coeficiente de EX_{sg} es negativo y estadísticamente significativo indica la competencia entre las manufacturas de estos países. Esto es, si se mantienen todos los demás factores constantes, una reducción de 1% en el crecimiento de las exportaciones totales de Singapur provoca que el crecimiento de las exportaciones totales chinas aumente 0.55%. Este resultado puede explicar el hecho que la participación de Singapur en el mercado estadounidense en 1993 fue de 2.4% y para 2001 cayó sólo 1.3%. Contrario a lo esperado, las EX_{hk} tienen una relación positiva con las exportaciones de China, que sugiere la idea que entre mayor sea el crecimiento exportador de Hong Kong más crecerán las ventas chinas a EUA, derivado quizás de la integración industrial de esas dos economías.

Las exportaciones de Taiwan y Corea tienen signos positivos pero no son estadísticamente significativas. Indicando que al considerar todas las industrias que exportan a Estados Unidos no existen fuertes lazos de producción entre estos países. Esto no quiere decir que sean inexistentes los sectores en los cuales compitan. Sin embargo, globalmente no lo hacen, puesto que cada país tiene ya un segmento de mercado establecido, es decir, no se "estorban". De esta manera, las exportaciones taiwanesas y coreanas parecen ser menos importantes que los demás factores en la determinación del crecimiento de las ventas chinas en Estados Unidos.

Así, en casi siete años de estudio, se observa que en el nivel agregado México y China dentro del mercado estadounidense, son economías complementarias. Pero para conocer esta relación con mayor exactitud, se estudian las exportaciones en el nivel sectorial (un dígito del SITC). Se consideran los tres principales sectores exportadores de México y China: bienes manufacturados (6), maquinaria y equipo de transporte (7) y artículos varios manufacturados (8).³⁸

Los resultados de esta prueba tienden a reforzar los anteriores. En el sector 6 (véase el cuadro 54 del anexo), las manufacturas de México y China de metales, textiles, hierro y acero; metales no ferrosos, papel y caucho; entre otras, tienen una alta complementación en el mercado de EUA, es decir, cuando las exportaciones mexicanas

³⁸ Para efectos de comparación, se excluye el sector de combustibles (3), que es el tercero más importante para México pero para China tiene una participación despreciable.

de estos bienes crecen en 1%, las chinas lo hacen en 0.99 por ciento.

A pesar de que por el valor exportado en este sector simulan una competencia en cinco grupos de bienes, al avanzar un escalón más, se observa que los productos enviados a ese país son diferentes. Aunado a esto, muchos productos de este sector son bienes intermedios o semifinales, lo que fortalecería el argumento de complementación dentro de dicho mercado.

Al igual que antes, las exportaciones de Singapur están negativamente relacionadas y son desplazadas de ese mercado por los productos chinos. Lo que se puede apreciar es que las principales exportaciones de Singapur pertenecientes a este sector sólo representan 0.5% del total exportado a EUA. Asimismo, las exportaciones de los otros tigres asiáticos parecen tener poco efecto en la evolución exportadora del gigante asiático. Por lo que se puede afirmar que la industria de los bienes manufacturados de cada país se enfoca a un nicho de mercado que no está en rivalidad directa con los otros.

Dentro del sector 7, se observa nuevamente que el coeficiente de EX_{mx} es positivo y significativo, lo cual evidencia durante el periodo una relación de complementación entre los productos mexicanos y chinos. Una explicación de esto se obtiene al considerar el tamaño del mercado de Estados Unidos. Es tan grande la demanda estadounidense de este tipo de artículos que los productos de estos países han podido posicionarse ampliamente (la demanda de importaciones de los principales productos de este sector mostró un crecimiento entre 4 y 52% de 1999 a 2001). El crecimiento de las exportaciones de México es el principal determinante del aumento de las exportaciones chinas. Revisando el tipo de manufacturas exportadas en un nivel ampliamente desagregado, se podría encontrar que, lo que en un inicio semeja competencia se reduce a complementación, puesto que gran parte de éstas son diferentes y, además, pueden utilizarse conjuntamente en el procesamiento de una amplia gama de bienes finales.

El coeficiente de EX_{sg} es negativo y estadísticamente significativo, lo que expresa que las exportaciones de Singapur y China del sector compiten por el mercado estadounidense. La reducción de

1% en el crecimiento de las exportaciones del primero representa que las exportaciones chinas crezcan más, alrededor de 0.44%. Lo anterior significa que China ha desplazado a Singapur de Estados Unidos, convirtiéndose en uno de los ganadores por la pérdida de cuota de mercado del tigre asiático.

El nivel de industrialización alcanzado por Corea y Taiwan les permite establecer una integración y complementación más amplia con China, debido a que el crecimiento de sus exportaciones se presenta en la misma dirección. Esto es, China necesita que las actividades de producción-exportación de Corea y Taiwan crezcan para poder ganar importancia en el mercado estadounidense. Este resultado es sorprendente, puesto que se esperaba que especialmente estos dos países se vieran afectados por el crecimiento chino en este sector. Pero, al ser al mismo tiempo una de las industrias con demanda más dinámica en Estados Unidos y la Unión Europea, estos países pudieron desarrollar capacidades permitiéndoles participar con éxito en el mercado sin desplazarse considerablemente entre sí.

Finalmente, en el sector 8, las exportaciones coreanas son las únicas negativamente vinculadas a las chinas y estadísticamente significativas. Esto es, por cada aumento de 1% en el crecimiento de las exportaciones de China a EUA, la tasa de crecimiento de las exportaciones coreanas cae 0.32%. Esto indica que los productos de este sector, en particular el vestido chino, tienden a desplazar a los productos de textiles originarios de Corea. Asimismo, durante el periodo, las manufacturas totales de este sector de México, Hong Kong y Taiwan no fueron afectadas por el crecimiento chino de estos productos. Al contrario, si se consideran todos los grupos de bienes pertenecientes a la categoría de artículos varios manufacturados, cuando la tasa de crecimiento de las exportaciones de China aumenta 1%, estas economías observan un crecimiento mayor en sus exportaciones de 0.5% menos, señalando la complementación dentro del mercado estadounidense.

Para examinar los posibles nexos entre los bienes de las principales industrias de México y China en Estados Unidos, se muestran los resultados de las regresiones de seis de las más importantes del sector de maquinaria y equipo de transporte (véase el cuadro 55 del anexo); este sector refleja conjuntamente una posible comple-

mentación entre estos países, la cual se consolida en la mayoría de los principales grupos de bienes. Así, con la excepción de maquinaria para la generación de energía eléctrica y equipo de telecomunicación, cuando la tasa de crecimiento de las exportaciones de China aumenta 1%, la de México sube al menos 0.48%. De especial interés es el caso de los vehículos mexicanos, que sugiere una elevada complementación, derivada del poco desarrollo de la industria automotriz china. Asimismo, uno de los sectores que se supone con mayor competencia es el de las computadoras, sin embargo, los resultados reflejan lo opuesto, es decir, hay complementación.

En general, de estas seis industrias analizadas, las de Taiwan y Corea son las que tienden a determinar en mayor medida el crecimiento de las exportaciones chinas, con una relación estadísticamente significativa en seis y cinco productos, respectivamente. Debido a la dinámica de crecimiento de las exportaciones chinas, las máquinas y aparatos eléctricos y electrónicos de Taiwan tienden a ser desplazados del mercado estadounidense, aunque a una tasa relativamente pequeña. Este razonamiento se aplica de igual forma a las exportaciones coreanas de computadoras. En estas dos industrias es donde se ha presentado una parte importante de la relocalización de la producción de los PIR hacia China. Entonces, la regresión muestra el efecto último del aumento de las capacidades de producción de estos bienes en China.

Asimismo, Singapur muestra coeficientes significativos en sólo dos industrias; máquinas y aparatos eléctricos y electrónicos y computadoras, los cuales son negativos, con esto se señala, que los bienes chinos tienden a sustituir a los de ese país. Por último, las exportaciones de Hong Kong tienden a afectar el crecimiento de las exportaciones chinas en tres industrias y sólo maquinaria para la industria en general guarda una relación negativa, por lo tanto es el país menos afectado por la gran fortaleza del sector externo de China.

En el cuadro 56 del anexo se observan los resultados de las dos industrias del sector de artículos varios manufacturados con mayores volúmenes de exportación de México y China. Además,

debido a que es una industria tradicional de México (aunque pobre en su desempeño exportador) se muestra la relación de la industria del calzado entre estos países. Como ya se mencionó, las exportaciones de México y China tienden a ser complementarias globalmente. Sin embargo, el coeficiente de la ropa mexicana es significativo y negativo, lo que indica que por cada aumento en el crecimiento de las exportaciones de las prendas de vestir de China a EUA de 1%, el de las exportaciones de ropa fabricada en México tiende a reducirse en 0.23%. Esto es de sumo interés para la industria mexicana puesto que el país asiático muestra una gran dinámica a pesar de que sus exportaciones están limitadas por el Acuerdo de Textiles y Vestido de la OMC que venció en 2004, por lo que podría presentarse un desplazamiento mayor de China sobre México si no se establecen nuevas estrategias de apoyo a las empresas mexicanas del sector. En esta misma industria, Taiwan y Corea complementan las exportaciones de origen chino.

La industria del mueble de México y China es altamente complementaria en EUA. El crecimiento chino de 1% se refleja en un aumento adicional de las exportaciones mexicanas en 0.94%. Derivado, en parte, por la gran demanda de dicho mercado y sobre todo que los muebles son de diferentes características o modelos. Asimismo, durante el periodo, los muebles de Taiwan, Corea y Singapur pueden ser sustituidos por los fabricados por China y, sólo los provenientes de Hong Kong guardan una relación positiva con el gigante asiático. Por último, el hecho de que el calzado mexicano haya perdido participación en el mercado estadounidense se puede explicar por la relación negativa que mantiene con los productos chinos. La sustitución del calzado mexicano por el chino es de alrededor de 20%, mayor incluso al desplazamiento sobre Singapur y Taiwan. Mientras que el de Hong Kong y Corea fortalecen su presencia en EUA, cuando la tasa de crecimiento de las exportaciones chinas aumenta.

En resumen, en el nivel agregado las exportaciones totales de México y China son complementarias. Sectorialmente, el resultado tiende a ser el mismo, especialmente en bienes manufacturados que registró el coeficiente más alto. Asimismo, en el sector de maqui-

naria y equipo de transporte, como uno de los más dinámicos y con mayor índice de tecnología, el análisis sugiere una relación positiva. Si se considera los resultados del capítulo anterior esto se puede explicar porque durante el periodo México desarrolló una ventaja competitiva en la producción de estos bienes, y China empezó a especializarse en mayor medida en la producción de éstos, lo que creó nuevas ventajas para las industrias de este tipo (intensivas en capital). Lo anterior se refleja no en una competencia entre los productos sino en una complementación. La competencia se presenta en la atracción de empresas transnacionales para llevar a cabo actividades de producción en su territorio.

Sin embargo, en las industrias intensivas en trabajo, la relación es sustitutiva. Recordemos que China mantiene una amplia ventaja competitiva en este tipo de industrias, tiende a desplazar a las exportaciones mexicanas durante los siete años considerados. Pero lo que debe alarmar más es que posiblemente esta brecha aumente si las empresas y el gobierno mexicano no refuerzan sus esquemas de exportación.

De 1996 a 2002 las exportaciones totales de Singapur y China reflejan una relación de competencia. Esta tendencia se refuerza en el nivel sectorial. Sin embargo, dentro de las principales industrias chinas con exportación a Estados Unidos, la competencia se relaja, es decir, los bienes chinos se inclinan a sustituir a los de Singapur sólo en industrias menos importantes, tanto intensivas en mano de obra como en capital. En contraste, las exportaciones totales y sectoriales de China, Corea, Hong Kong y Taiwan son complementarias. Es en las exportaciones por grupo de bienes donde se encuentran ciertas relaciones de competencia entre China y los tigres asiáticos, aunque, en general los coeficientes no tienden a ser muy elevados.

En conclusión, durante todo el periodo, las exportaciones de México (a cualquier nivel) muestran un crecimiento paralelo al chino. Al mismo tiempo, las exportaciones de Singapur son desplazadas por las chinas. Asimismo, debido a que los coeficientes sectoriales de México son mayores a los de los tigres asiáticos, es decir, después de cada crecimiento de las exportaciones chinas, las

exportaciones de los PIR crecen en menor proporción que las mexicanas, se comprueba que, en general, las exportaciones de México no son desplazadas por los productos de origen chino y, que la ganancia de cuota del mercado de China se debe a que ha desplazado a las de Singapur y a que las exportaciones de Hong Kong, Taiwan y Corea crecen a una tasa menor a la de México.

C onclusiones y propuestas

Este libro analiza la fortaleza competitiva de México y China en el mercado estadounidense, a partir de sus principales productos exportados, esto con el objetivo de localizar los puntos vulnerables de la posición mexicana en dicho país, como resultado de la evolución comercial de China y de las posibles consecuencias después de su ingreso a la OMC.

Este estudio, basado en la teoría de la Ventaja competitiva de las naciones de Porter (1990), encontró amplia evidencia de la actual situación exportadora de ambos países. El resultado con mayor repercusión para las empresas y el gobierno mexicano, y que debe considerarse para mejorar inmediatamente las políticas nacionales de competitividad, es, que si bien las manufacturas mexicanas no han perdido terreno frente a China, probablemente en el mediano y largo plazos sean desplazadas como fuente importadora de Estados Unidos, dada la actual dinámica de la base nacional china, que ha permitido un mayor desarrollo y alcance de sus sectores exportadores hasta convertirse en un participante mundial y no sólo regional, como en el caso mexicano.

De esta manera, el principal aspecto del comercio mundial durante décadas, que se hizo más evidente en el transcurso de los últimos años, fue que éste se concentra en su mayoría entre los países industrializados, lo cual deja en segundo término al comercio exterior de los países emergentes de Asia, Europa del Este y América Latina. Asimismo, a lo largo de los noventa los países del Sudeste Asiático mostraron mayor dinamismo, tanto en las exportaciones como en las importaciones, esto los hizo emerger como una zona de pro-

ducción y exportación que determina en parte el crecimiento del comercio internacional y del PIB mundial.

Las características de la evolución del comercio mundial en los noventa, es decir, la globalización y la división internacional de la producción en las zonas económicas con mayores ventajas para las empresas manufactureras, son la principal fuente para que México y China se convirtieran en líderes exportadores en sus respectivas zonas de influencia, desembocando en una competencia directa por satisfacer el mercado de Estados Unidos.

Para incrementar su atractivo internacional y atraer grandes empresas hacia su territorio, México y China llevaron a cabo diversos cambios estructurales de la economía y, en especial, del régimen de la inversión extranjera directa. En general, estas reformas permitieron la creación de un sector industrial exportador competitivo globalmente y con elevados estándares de diversificación de la producción.

Después de las reformas para la participación de la IED en la economía, tanto en México como en China, la presencia de estos capitales foráneos se convirtió en el elemento con mayor peso en el proceso de industrialización exportorientado establecido como objetivo de desarrollo por ambos gobiernos a inicios de los años ochenta.

Al respecto, las políticas gubernamentales de fomento a la IED han sido relativamente más exitosas en el país asiático que en México, puesto que han permitido el flujo de grandes capitales extranjeros hacia su territorio hasta colocarse no sólo como el destino favorito de la IED en Asia, sino como el segundo país receptor de este tipo de inversión en el nivel mundial, que amenaza con convertirse en el principal país para hospedar IED, incluso por arriba de EUA.

También, cabe señalar que en el periodo estudiado, la IED en México y China, se destinó considerablemente hacia las industrias intensivas en trabajo, es decir, hacia operaciones de ensamble y exportación más que a la producción, aunque para el caso mexicano la inversión extranjera en industrias de tecnología muestra una participación proporcionalmente mayor respecto a China.

Por otro lado, la entrada de China a la OMC indudablemente incrementará la participación de sus exportaciones en mercados

internacionales pero sólo a mediano y largo plazos, cuando se concluyan las reformas pactadas para su ingreso a dicha organización.

De cualquier forma, la liberalización del comercio chino con su adhesión a la OMC, probablemente incrementará su participación en el proceso de producción internacional. La IED asiática, especialmente la de Hong Kong, Taiwán y Corea, se elevará y ayudará a ese país a crear un ambiente de negocios mejorado, evolucionando hacia productos de mayor valor agregado que incorporen más tecnología en industrias del sector electrónico y eléctrico. La liberalización comercial china, provocará que empresas transnacionales consideren a este país en su actual red de producción global. Sin embargo, a pesar de las expectativas favorables para el flujo de IED, una parte considerable de esta inversión, principalmente la de Estados Unidos y de la Unión Europea, se destinará al sector servicios y a satisfacer la demanda interna y no al incremento de las actividades de exportación.

Otro aspecto que podría afectar el desempeño del sector exportador mexicano, es que con la participación de China en ese organismo comercial, el intercambio entre ese país y EUA crecerá notablemente, aunque en detrimento de las industrias intensivas en mano de obra de economías que actualmente comercian con el mercado estadounidense, entre ellos Costa Rica, Brasil, Argentina y México en América y, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Corea, países de la ASEAN y Japón, en Asia.

Es importante hacer notar que dado que los beneficios de China relacionados con la reducción de aranceles se aplicará a segmentos de mercado en los que actualmente representa 40% del total de las exportaciones y puesto que este comercio se ha beneficiado de exenciones arancelarias por un largo tiempo, el efecto del recorte de aranceles para los bienes chinos será sólo marginal. Por lo anterior, la única puerta de entrada a mercados de las manufacturas chinas derivado de su participación en la OMC es la eliminación de las cuotas del Acuerdo de Textiles y Vestido en diciembre de 2004, que se considera como el principal detonador del desarrollo exportador de esa nación, al tener un efecto multiplicador sobre el resto de las industrias que hacen uso intensivo de la mano de obra.

Asimismo, la adhesión a la OMC traerá ciertos riesgos para la economía china, al provocar mayor competencia internacional sobre las empresas chinas, en particular las intensivas en trabajo, que puede provocar el cierre de empresas, desempleo y un aumento en las presiones contra el gobierno, probablemente retardándose el término y aplicación de las reformas.

En otro orden de ideas, en el contexto actual de competencia por la atracción de IED entre los países emergentes, México y China destacan. La ventaja nacional de cada país es la razón de esos flujos de inversión productiva. En general, dado los niveles de inversión en industrias exportadoras, se afirma que las empresas chinas disfrutaban de un diamante nacional más dinámico y de mayor alcance que el mexicano, lo que se puede apreciar en el número de empresas de capital extranjero que producen y exportan desde China, el cual es mucho más grande que el mexicano.

El análisis por determinante de la ventaja nacional de México y China sugiere que en el primer elemento, condición de los factores, las ventajas son similares entre ambos países, aunque con una ligera tendencia favorable para China gracias a su bajo costo salarial; lo mismo sucede en la segunda esquina, condición de la demanda. En cuanto a las industrias de apoyo y relacionadas, tercer factor del diamante, las ventajas son similares entre éstos, aunque la integración mexicana con las industrias estadounidenses parece otorgarle la ventaja actual y de mediano plazo para entrar a ese mercado importador. El desempeño de la última esquina de la base nacional, empresas, estrategia y rivalidad, es variado en los dos países, sin que ninguno muestre una clara ventaja para las empresas ahí instaladas, en comparación directa entre ellos.

De esta manera, en forma global se concluye que las empresas en China alcanzan mejores condiciones competitivas, derivado también de la activa y comprometida acción del gobierno, para crear y actualizar la base nacional ante la creciente competencia internacional que se vive en el presente.

Aparte, las economías del Sudeste Asiático como Hong Kong, Taiwan, Singapur y, en menor medida Corea, perdieron importancia desde 1985 como fuente de importaciones de Estados Unidos y fueron aparentemente sustituidos por los productos fabricados en China.

Para 2001 las principales exportaciones chinas a EUA por grupo de bienes fueron manufacturas diversas, máquinas de oficina y computadoras, equipo de telecomunicaciones, calzado y maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos y sus partes. En el caso de México fueron vehículos y sus partes, maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos, máquinas de oficina y computadoras, equipo de telecomunicaciones, petróleo y derivados. El principal producto exportado por México fue automóviles y otros; mientras que para China fue carretillas, juguetes y artículos deportivos.

En términos absolutos, las exportaciones mexicanas han ganado participación en el mercado estadounidense. No obstante, han perdido peso dentro de dicho mercado, si se comparan directamente con los bienes chinos. Mientras que las exportaciones chinas han aumentado simultáneamente en el mismo mercado, asociándose al menor crecimiento de las exportaciones mexicanas, pero sobre todo a la caída en las exportaciones provenientes de los PIR asiáticos.

Al comparar las exportaciones por sector se puede apreciar que México y China son economías complementarias dentro del mercado estadounidense. Corea y Taiwan son economías competitivas. También lo son Hong Kong, Singapur y China. México guarda una estructura similar a la de Corea y Taiwan; mientras que con Hong Kong y Singapur se tiene una relación de complementación.

De igual forma, en las principales 30 industrias de exportación mexicanas hay una relación no competitiva entre las exportaciones de éste y China, derivado probablemente de que cada país satisface un segmento o nicho específico del mercado estadounidense o que son productos diferenciados. Asimismo, las exportaciones de éstos con relación a las de los tigres asiáticos son complementarias por lo que no tienden a "robarse" cuota de mercado. Sin embargo, hay excepciones, y puesto que al tener una relación inversa, tanto México como China han desplazado los productos de Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur de Estados Unidos.

Dentro de los 15 principales bienes exportados por México se observa que, por su valor, participación de mercado y peso en las exportaciones, ambas naciones compiten fuertemente en seis de ellas; equipo de telecomunicaciones, computadoras y sus partes, maquinaria y aparatos eléctricos, partes y accesorios para máqui-

nas de oficina y computadoras, prendas de vestir y muebles. Las primeras cuatro son intensivas en capital. China ha registrado mayor avance en las participaciones de mercado de estos bienes. De los ocho productos en los que China y los tigres asiáticos compiten fuertemente, es el primero quien ha ganado más espacio en el mercado estadounidense.

Un aspecto de alerta para el sector exportador mexicano, y particularmente para las PYME, es que en el resto de los principales productos exportados por cada país, China tiene ahora mayor peso como proveedor de importaciones de Estados Unidos, esto refleja el desplazamiento de los productos originarios de las pequeñas y medianas empresas mexicanas.

Al considerar los 42 principales grupos de bienes exportados a Estados Unidos por México, que representan 86% de las exportaciones a EUA, se observa que compite con China en 52% de estos grupos, por lo que en este nivel puede decirse que son economías competitivas. Además, de manera general, el valor de las exportaciones de los sectores maquinaria y equipo de transporte, y artículos varios manufacturados es superior para México que para China e inferior sólo en el sector bienes manufacturados. En este nivel, China tiene una estructura exportadora que le hace competir con Taiwan y Singapur.

No obstante el impresionante desarrollo exportador chino, se aprecia de manera global en el mercado de EUA, los bienes de México tienen mayor fortaleza relativa que los de China, puesto que muestran mayor diversificación, posicionamiento relativamente adecuado y participación con mayoría absoluta en ciertas manufacturas. Los principales productos exportados por México se encuentran mejor posicionados que los chinos al mantener una cuota de mercado mayor.

El avance de las exportaciones totales chinas ha sido posible por las tasas de crecimiento de las ventas externas de productos debajo valor tecnológico, las cuales ganaron, de igual forma, considerables cuotas de participación del mercado estadounidense. En el caso mexicano, el crecimiento de las exportaciones y, por ende, de sus cuotas de mercado se debe a la evolución de las ventas a EUA de productos de alto contenido tecnológico. Lo que marca una dife-

rencia fundamental entre estas economías, es que México mantiene una ventaja competitiva en la producción de bienes intensivos en capital a diferencia de China que revela una ventaja competitiva en la producción de bienes intensivos en trabajo.

Además, el análisis sugiere que el comportamiento del sector externo de estos países es reflejo del diamante nacional de cada país. La base nacional mexicana se orientó en mayor medida hacia la creación de ventajas competitivas en industrias intensivas en capital, puesto que los *clusters* mexicanos de tecnología estuvieron integrados con Estados Unidos, creándose de esta forma dichas ventajas.

Por el contrario, las ventajas chinas en segmentos intensivos en trabajo se fortalecieron durante todo el periodo, puesto que la integración de los *clusters* chinos amplió la competitividad hacia otras industrias de este mismo tipo, con lo que se convirtió en líder mundial en la exportación de un amplio número de productos de bajo valor agregado conocidos comúnmente como chácharas.

Si bien el diamante nacional de México, en el contexto del mercado estadounidense, ha sido más exitoso que el chino durante el periodo considerado, puesto que abarca más industrias; que tienen mejor posición y mayores índices de ventaja competitiva. El diamante chino se encuentra en una etapa de mayor desarrollo, debido a que han creado ventajas competitivas en mercados mundiales y no sólo en los regionales, lo cual amenaza la permanencia de los bienes mexicanos en ese mercado; en particular, pasa por una etapa de actualización con una mayor orientación hacia industrias intensivas en capital.

En cuanto al análisis de la ventaja competitiva revelada, es decir, de las participaciones de mercado y su evolución, se tiene que mientras México continúa con una fuerte ventaja en el ensamble de bienes intensivos en capital de tecnología media, ha mejorado su capacidad para desarrollar procesos de producción en bienes intensivos en mano de obra. China, por su parte, tiene cierta ventaja competitiva en los procesos de ensamble de productos intensivos en capital, pero cuenta con una más desarrollada ventaja en el ensamble de bienes intensivos en mano de obra, al mismo tiempo que mejoró los procesos de producción de estas manufacturas.

Asimismo, la mayoría de las pérdidas de ventaja competitiva de los tigres asiáticos coinciden con las ganancias de esos mismos bienes de China. El país más afectado es Hong Kong y el menos afectado por la ganancia competitiva china es México. Para el caso mexicano, los países más afectados por el incremento en la especialización mexicana en la producción de esos bienes fueron Hong Kong, Japón y Singapur. Recíprocamente, el país menos afectado fue China.

Entonces, se puede decir que el desempeño de las exportaciones mexicanas hacia EUA le ha permitido fortalecer su presencia en dicho mercado, desplazando, al igual que China, los bienes originarios de los PIR asiáticos e incluso un limitado número de productos chinos. Lo que comprueba la hipótesis planteada de que los productos chinos ganaron cuota del mercado de EUA por desplazar los bienes fabricados por los tigres, mientras que la pérdida de mercado de las manufacturas mexicanas fue reducida.

Lo anterior se puede explicar por el hecho de que la ventaja competitiva en la producción de bienes exportados a EUA por Corea, Singapur, Malasia y Japón disminuyó, lo que se debió al fenómeno de la relocalización de este tipo de industrias hacia China (quien aumentó sus capacidades de producción y ensamble).

El análisis también sugiere que, en general, las operaciones de producción de bienes exportados a Estados Unidos por México se encuentran en un estado más "maduro" que las de los PIR y chinas. En contraste, las operaciones de ensamble de bienes importados por China se encuentran en un estado de mayor madurez que las mexicanas.

Contrario a lo esperado, se puede decir que la participación de mercado de las exportaciones mexicanas en Estados Unidos se debe en buena medida a la especialización en operaciones de producción; mientras que la presencia de las exportaciones chinas se debe a la competitividad mostrada en operaciones de ensamble; ya que el diamante nacional mexicano creó ventajas competitivas de orden más elevado que le permiten competir exitosamente en ese mercado. Por ejemplo, la integración de industrias mexicanas con las estadounidenses, principalmente en *clusters* fronterizos.

Por otro lado, se debe resaltar que la ventaja competitiva alcanzada por las industrias mexicanas es reflejo de la integración bilateral con Estados Unidos, mediante el elevado índice de comercio intraindustria. En los últimos años la posición china en el mercado estadounidense se ha basado, en parte, en las actividades de las empresas multinacionales con actividades de comercio internacional al interior de ellas mismas. Por lo anterior, se deduce que México y China compiten por el mercado estadounidense mediante la atracción de inversión extranjera directa de empresas internacionales que exportan hacia ese mercado.

El crecimiento del comercio internacional de México y China se debe parcialmente a las empresas transnacionales que establecen su producción en estos países para exportar. México funciona como base ensambladora para empresas manufactureras principalmente de Estados Unidos. China, a su vez, sirve como plataforma de ensamble para filiales extranjeras, principalmente de Asia, para exportar sus productos al mercado mundial.

En cuanto al análisis econométrico se encontró una conclusión interesante: la evolución de las exportaciones totales chinas está positivamente vinculada con el aumento en las ventas de productos mexicanos en EUA. Esto quiere decir que en el nivel agregado, son economías complementarias, que satisfacen de manera conjunta dicho mercado, comprobándose en el análisis realizado a lo largo del estudio. Por sector, el resultado tiende a ser el mismo, especialmente en el de bienes manufacturados. Asimismo, en el sector de maquinaria y equipo de transporte se sugiere una relación positiva. Dados los resultados, se afirma que la competencia se presenta entonces en la atracción de empresas transnacionales para llevar a cabo actividades de producción en su territorio y las cuotas de participación son sólo reflejo de la inversión exportorientada en cada país.

Sin embargo, en las industrias intensivas en trabajo, la relación es sustitutiva; y dado que China mantiene una amplia ventaja competitiva en este tipo de industrias, es esa nación asiática la que tiende a desplazar a las exportaciones mexicanas.

El análisis de la relación de las exportaciones chinas con las originarias de los tigres asiáticos, muestra que, en todos los niveles, los

bienes de China tienden a desplazar del mercado estadounidense a los de Singapur. En contraste, los productos en el nivel agregado y sectorial enviadas a Estados Unidos por China, Corea, Hong Kong y Taiwan son complementarios. No obstante, en las exportaciones por grupo de bienes se identifican ciertas relaciones de competencia entre los mismos; en particular, las exportaciones chinas de máquinas y aparatos eléctricos desplazan a las de Taiwan; las computadoras chinas a las coreanas, y la maquinaria para la industria en general desplaza a la de Hong Kong.

De esta forma, la hipótesis planteada también se comprueba. Es decir, las exportaciones chinas desplazan globalmente a los productos de los PIR asiáticos y no a los mexicanos. Aunque por grupo de bienes, la competencia entre México y China se hace más evidente, sin que haya todavía un ganador claro; en ciertas industrias China triunfa y en otras es nuestro país, aunque en términos totales, como ya se dijo, China avanza más rápido, haciendo parecer a nuestro país como el virtual perdedor.

Recapitulando, se tiene que, en general, en el contexto de la división internacional de la producción, estos países tienden a competir por la atracción de IED, por medio de la creación del diamante nacional más eficiente para las empresas transnacionales. En otras palabras, la competencia entre México y China por el mercado estadounidense es reflejo de las condiciones de la base nacional de cada país y de la actualización de los factores.

Así, en términos de Porter, el diamante nacional mexicano permitió que las industrias se especializaran hacia segmentos de mayor tecnología que China. Las fortalezas estructurales mexicanas en la segmentación internacional de la producción se centraron en bienes intensivos en capital; automóviles, equipo de telecomunicaciones, computadoras y sus partes, otros vehículos, receptores de radiodifusión. Las desventajas se ubicaron en bienes intensivos en mano de obra; manufacturas de metal y artículos de plástico. Sin embargo, estos determinantes no han sido totalmente eficientes para crear nuevas ventajas o actualizarlas, lo que hace que se pierdan cuotas de mercado o sólo mantener las antes alcanzadas.

En contraste, el diamante chino, no sólo logró ventajas competitivas en industrias intensivas en trabajo y su actualización, sino

que construyó nuevas ventajas para industrias de mayor tecnología. Durante el periodo, las fortalezas estructurales chinas dentro de la división internacional de la producción se ubicaron en productos intensivos en trabajo; calzado, prendas de vestir y manufacturas diversas. Su debilidad se registró en bienes intensivos en capital; equipo de telecomunicaciones, circuitos integrados, transistores, partes y accesorios para máquinas de oficina y computadoras y, máquinas y aparatos eléctricos. Sin embargo, el desempeño coordinado de los determinantes de la ventaja nacional, incluido el gobierno, ha sido más importante para alcanzar una especialización de estándares más elevados para el caso chino desde inicios de esta década.

El diamante nacional mexicano presenta aparentemente una mayor integración al diamante estadounidense, razón para que cierto número de empresas de ese país vean a México como un mejor lugar para instalar plantas de producción en comparación con China. De esta forma, en el corto plazo, mientras las cuatro esquinas del diamante de cada país pasan por el proceso de actualización, las exportaciones mexicanas parecen estar a salvo del desplazamiento, en términos absolutos, por los productos chinos.

Sin embargo, el diamante chino tiende a ser más favorable para las actividades de ensamble y exportación, debido a la mayor coordinación entre sus determinantes, lo que le ha permitido la atracción de un número más elevado de empresas extranjeras a su territorio en los últimos años.

En conclusión, durante todo el periodo, las exportaciones de México a cualquier nivel, con marcadas excepciones, muestran un crecimiento paralelo al chino. Al mismo tiempo, las exportaciones de Singapur tienden a ser desplazadas por las chinas. Asimismo, debido a que los coeficientes sectoriales de México son mayores a los de los tigres —es decir, después de cada crecimiento de las exportaciones chinas las de los PIR crecen en menor proporción que las mexicanas—, se comprueba que, en general, las exportaciones de México no son desplazadas por los productos de origen chino y que la ganancia de cuota de mercado de éstas se debe a que ha desplazado a las de Singapur y a que las exportaciones de Hong Kong, Taiwan y Corea crecen a una tasa menor a las de México...

De esta manera, desde la segunda mitad de la década anterior, México mantiene una ventaja competitiva en el ensamble de bienes de capital; mientras que China ha desarrollado ventajas para ese mismo tipo de bienes desde el año 2000. Esta situación los ha llevado a rivalizar para ver quién coloca este tipo de exportaciones en el mercado estadounidense. Sin embargo, de acuerdo con el actual contexto, son las empresas chinas las que parecen mantener una tendencia a ganar mayor cuota de mercado, dado el elevado potencial chino para profundizar su industrialización e incrementar de esta manera el valor agregado incorporado a las manufacturas, lo que tendría como consecuencia el desplazamiento de ese mercado de los productos mexicanos.

Por otro lado, el comercio de Estados Unidos con México ha crecido más de 232% desde el inicio del TLCAN en 1994. El factor más importante en este crecimiento han sido los flujos de IED desde ese país hacia México, en forma de fábricas e incluso de redes de producción completa en ciertas industrias. Esta atracción de capital ha permitido el establecimiento en nuestro país de plantas, tanto para la producción como para el ensamble de bienes para su posterior reexportación hacia el vecino país del norte. Lo anterior representa una gran ventaja para la participación de mercado de las manufacturas mexicanas, puesto que los flujos de IED han construido una integración entre el diamante nacional mexicano y el estadounidense de estándares relativamente elevados en términos internacionales.

No obstante, con el ingreso de China a la OMC, empresas trasnacionales de Estados Unidos pueden establecer su base de producción en ese país asiático, tal como lo hicieron en México al inicio del TLCAN; lo que incrementaría las cuotas de mercado de China al presentarse una mayor integración entre los diamantes de China y EUA. El efecto final reflejaría entonces mayor ventaja competitiva para esa nación asiática, desplazando definitivamente a México como la segunda fuente de importaciones de mercancías de la economía estadounidense en todos los niveles.

Ante esta seria amenaza de las manufacturas chinas sobre las mexicanas en el mercado de Estados Unidos y para poder actualizar el diamante nacional, que es la base de las ventajas compe-

titivas de nuestro país, el gobierno, como responsable de la vinculación de las cuatro esquinas de ese sistema, debe establecer de manera improrrogable diferentes estrategias de fomento a las industrias más dinámicas para el crecimiento del comercio y del PIB. Entre las acciones a seguir más importantes se encuentran:

1. Ante los recursos limitados, debe fomentar el desarrollo de industrias pilares con ventajas competitivas, preponderantemente las industrias intensivas en capital, favoreciéndolas incluso por arriba de las tradicionales industrias intensivas en trabajo, puesto que son éstas las que muestran menores índices de eficiencia.

2. En el escenario mundial, en el que el sector exportador mexicano ha perdido competitividad por sus mayores costos salariales, entre otros factores, el gobierno debe decidir y, en consecuencia, establecer programas de fomento de mayor alcance, si nuestro país continúa siendo sólo una plataforma para el ensamble o si debe convertirse en un productor real, o aún más, en una nación con amplias actividades de investigación y desarrollo. Para lograr esa ambiciosa meta, debe fomentar, después de establecer y renovar los diferentes programas gubernamentales, el flujo de inversión extranjera directa para complementarse con elevados índices de inversión nacional.

3. En los últimos años, China ha desarrollado políticas que le han permitido incrementar notablemente su ventaja competitiva. Ante esta situación, México debe optar por una de dos estrategias posibles; una defensiva, que sólo permitiría mantener su participación de mercado en el corto y mediano plazos o una ofensiva, que representaría aumentar la competitividad de sus empresas e industrias mediante reformas en diferentes sectores. Nuestro país enfrenta un desafío del gigante asiático por el mercado estadounidense; la estrategia ofensiva que implica completar la reforma del mercado interno debe incluir la idea de “ganar o morir” en la mayoría de las industrias exportadoras, que permitiría que un elevado número de empresas ya instaladas, y probablemente que con la atracción de otras más, lleguen a ser de forma gradual jugadores competitivos internacionalmente.

4. Asimismo, las reformas deben establecerse bajo la idea que hace falta consolidar el nexo entre inversión y crecimiento econó-

mico, para lo cual es necesario promover los encadenamientos productivos. Es decir, se deben conformar diferentes vínculos, economías de escala y de aglomeración en todas las industrias, pero con especial interés en sectores que incorporen un alto valor tecnológico, como por ejemplo bienes del área de la tecnología de la información.

5. El gobierno debe adoptar diversas políticas para las diferentes industrias. Por un lado, en las industrias con ventajas competitivas (intensivas en capital) los aspectos favorables representan una ventaja para esa industria pero no es específica de las empresas participantes. Esta situación puede cambiarse, gracias a diferentes aspectos en el mercado interno; esto es, mejora de la calidad, diversificación de las líneas de producción y publicación de derechos de propiedad, entre otros. En el aspecto externo, se deben construir sólidos vínculos de *marketing* internacional y de logística. Por otro lado, en las industrias con desventajas competitivas (intensivas en trabajo) se debe establecer todo un catálogo de políticas para las empresas, con el objetivo de incrementar y hacer eficiente la inversión nacional en el mediano y largo plazos, también debe llevar a cabo actividades de investigación y desarrollo o que incorporen mayor valor agregado hasta desarrollar gradualmente tecnología propia o productos nuevos o diferenciados.

6. Es apremiante identificar y contactar empresas nacionales y extranjeras con mayor potencial, participantes en cada estado de la cadena de valor para tratar de construir una integración con la cadena de producción internacional de las empresas transnacionales por medio de diferentes programas gubernamentales, reformas del marco regulatorio y fortalecimiento de instituciones.

7. Se deben estrechar los encadenamientos productivos con economías locales, y para el caso de la industria maquiladora de exportación fronteriza, buscar una profunda integración con las industrias de Estados Unidos.

8. Promover una real transferencia, asimilación y difusión de tecnología en el mercado local para aumentar la productividad de las empresas.

9. Mejorar la calificación de la mano de obra para reducir costos como resultado del incremento en los índices de productividad.

10. Desarrollar una estrategia para las empresas, más que para las industrias que elija entre dos caminos posibles: el primero se basa en la promoción del desarrollo de grupos de grandes empresas “campeonas” (productoras y exportadoras) para que el país compita inicialmente en esas industrias por medio de estas empresas. El segundo, se refiere a la adopción de un apoyo decidido a pequeñas y medianas empresas hasta convertirlas en verdaderas competidoras tanto en el mercado interno como en el exterior, sobre todo en el área de proveeduría o subcontratación.

Finalmente, la estrategia a seguir por nuestro país sería desarrollar mecanismos que permitan hacer frente a otro que en menos de 10 años se ha convertido en la gran potencia exportadora. La preocupación gubernamental y empresarial no debe radicar en el ingreso con preferencias arancelarias al mercado chino, tampoco en imponer obstáculos técnicos a las importaciones desde aquel país.

Las medidas propuestas y adicionales deben ser congruentes con el desarrollo propio de la industria mexicana y, en particular, de las industrias exportadoras pilares, para que las ventajas competitivas de las empresas nacionales sean mediante una infraestructura moderna y de bajos costos, de un desarrollo tecnológico de punta propio, de esquemas novedosos de financiamiento, de programas de capacitación del capital humano, de productos nuevos, competitivos y diferenciados, de mecanismos con alto valor agregado por medio de los servicios que la empresa otorgue en la posventa, del establecimiento de proveedores calificados internacionalmente, de agencias gubernamentales y del sector privado de asesoría de vanguardia, y de acceso a nuevos mercados e insumos, todo para competir con éxito en los mercados internacionales en el mediano plazo.

Bibliografía

- ADHIKANI, Ramesh y Yongzheng Yang [2001], *What Will wto Membership Mean for China and Its Trading Partners?*, International Monetary Found.
- ALEJANDRO CORNEJO, Romer [1999], "México y China. Entre la buena voluntad y la competencia", *Foro Internacional*, vol. xli, núm. 4, México. El Colegio de México.
- ALEXANDROFF, Alan, Walid Hejazi y Leonard Waverman [2002], *China's Possible Response to Mexico's NAFTA Challenge*, Ontario, Canadá, Centre for International Studies, University of Toronto.
- ANDERSON, Kym [2001], *On the Complexities of China's wto Accession*, Australia, University of Adelaide.
- ANGUIANO, Eugenio [2001], "Las relaciones de México con la gran China", *Mercado de Valores*, núm. 2, año 61, México, Nacional Financiera, febrero.
- ARCE, Randall y Eduardo Gitli [2001], "El ingreso de China a la omc y su impacto sobre los países de la cuenca del Caribe", *Revista de la CEPAL*, núm. 74.
- ARROYO, Rosario [1999], *La reconversión de China y su impacto en el escenario global*, México, Globalización-Regionalización.
- BOILLOT, Jean y Nicolas Michelon [2000], "The South China Triangle and Taiwan: From a Maquiladoras Zone to an Integrated Economy?", *China Perspectives*, núm. 30, China.
- BRESLIN, Shaun [1998], *Made in China: The World of Chinese Trade*, Reino Unido, Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation, University of Warwick.
- BUSTELO, Pablo [1993], "El área económica China: ¿una nueva potencia industrial?", *Cuadernos de Estudios Empresariales*, núm. 3, Madrid, España.

- _____ y Ángel Martínez [1996], *Desarrollo económico e integración comercial en Asia oriental*, Madrid, España, Agencia Española de Cooperación Internacional.
- BRONFENBRENNER, Kate [2001], *Impact of US-China Trade Relations on Workers, Wages and Employment; Pilot Study Report*, Estados Unidos, US Trade Deficit Review Commission.
- CHANGLIN, Gao [2001], "The Industrialization of China's New and High Technology", *World Economy & China*, núm. 1, China, National Research Center for Science and Technology Development, Ministry of Science and Technology.
- CHEN CHUNLAI [1997a], *The Evolution of China's FDI Policies*, China, China International Economic Consultants.
- _____ [1997b], *Foreign Direct Investment and Trade: An Empirical Investigation of the Evidence From China*, Australia, University of Adelaide.
- _____ [1997c], *The Evolution and Main Features of China's Foreign Direct Investment Policies*, Australia, University of Adelaide.
- _____ [1997d], *The Location Determinants of Foreign Direct Investment in developing Countries*, Australia, University of Adelaide.
- _____ [1997e], *Provincial Characteristics and Foreign Direct Investment Location Decision Within China*, Australia, University of Adelaide.
- CHENG, Leonard [1999], *China's Economic Benefits from its WTO Membership*, Hong Kong, Department of Economics, Hong Kong University of Science and Technology.
- CLAVIJO, Fernando [1992], "Reformas económicas en México, 1982-1999", *El Trimestre Económico*, México, Fondo de Cultura Económica.
- CLYDE, Gary y Daniel Rosen [1998], *American Access to China's Market: The Congressional Vote on PNTR*, Estados Unidos, Institute for International Economics.
- CRANE, G.T. [1990], *The Political Economy of China's Special Economic Zones*, Estados Unidos, M.E. Sharpe.
- DAVIES, Howard y Paul Ellis [2000], *Porter's Competitive Advantage of Nations: Time for the Final Judgment?*, Hong Kong, The Hong Kong Polytechnic University.
- FAUX, Jeff [2001], *Why US Manufacturing Needs a Strategic Pause in Trade Policy*, Estados Unidos, Economic Policy Institute.
- FEENSTRA, Robert y Wen Hai y Wing Woo [1998], *The US-China Bilateral Trade Balance: Its Size and Determinants*, Estados Unidos, National Bureau of Economic Bureau and China Centre for Economic Research.
- FINDLAY, Christopher y Andrew Watson [1996], *Economic Growth and Trade Dependency in China*, Australia, Centre for Asian Studies, The University of Adelaide.

- FROST, Ellen [2001], *China, the WTO, and Globalization: What Happens Next?*, Estados Unidos, Institute for International Economics.
- FUKASAKU, Kiichiro y Mingyuan Wu [1993], *China as Leading Pacific Economy*, Globalisation and Regionalisation, OCDE.
- GIPOULOUX, Francois [1998], "Integration or Desintegration?, The Spatial Effects of Foreign Direct Investment in China", *China Perspectives*, núm. 17, China, 1998.
- GONZÁLEZ, G., Juan [2001], "La República Popular de China a finales del siglo XX, Logros y desafíos hacia el siglo XXI", *Problemas del Desarrollo; Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 32, núm. 124, México, IIEC-UNAM.
- GOODHART, C. y C. X [1996], *The Rise of China as an Economic Power*, Reino Unido, Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.
- GRAHAM, Edward y Erika Wada [2001], *Foreign Direct Investment in China: Effects on Growth and Economic Performance*, Estados Unidos, Institute for International Economics.
- GRUBEN, William [2001], "Did NAFTA Really Cause Mexico's High Maquiladora Growth?", Estados Unidos, Centre for Latin American Economics.
- GUTIÉRREZ, Hernán [200], "Las relaciones económicas de América Latina con China: fundamentos y perspectivas", *Integración y Comercio*, año 4, BID, 2000.
- HORMATS, Robert [2000], *China, the United States and the WTO; Beginning the Journey*, Estados Unidos, Council on Foreign Relations.
- HU, Zuli [1997], *Why is China Growing So Fast?*, International Monetary Fund.
- IANCHOVICHINA, Elena y Will Martin [2001], *Trade Liberalization in China's Accession to the WTO*, The World Bank.
- INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION [2001], *China's Openness to Foreign Investment*, Estados Unidos, US Department of Commerce.
- KE SHA, Guo [2000], *The strategic Adjustment of China's: Industry Structure in the Next Five Years*, China, Institute of Industrial Economics, Chinese Academy of Social Sciences.
- KLIEH, Y.Y. [1992], "Foreign Investment and Economic Change in China", *The China Quarterly*, núm. 131, China.
- LIU WAI, Li [1999], *The Two Decades of Chinese Economic Reform Compared*, Hong Kong, APEC Study Centre, City University of Hong Kong.

- LEJOUR, Arjan [2000], *China and the WTO; the Impact on China and the World Economy*, Países Bajos, The Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
- LEMOINE, Françoise [2000], *FDI and the Opening Up of China's Economy*, Francia, CEPII.
- y Deniz Ünal-Kesenci [2001], *China in the International Segmentation of Production Processes*, Francia, CEPII.
- LI SHANTONG Y ZHAI FAN [2001], *China's WTO Accession and Implications for its Regional Economies*, Francia, CEPII.
- LI TIE YING [1999], *Economy in East Asia and China in the Era of Globalization*, China, Chinese Academy of Social Sciences.
- LIU, Xiaohui [2001], *Determinants of Export Performance and the Effect of the WTO Entry on Labour Intensive Exports: Evidence From China's Manufacturing Industry*, Reino Unido, Department of Marketing, Strategy and International Business, Luton Business School.
- LU, Zhouxiang y Zhu Lingyan [1999], *China and the WTO's Procurement Agreement*, Australia, University of Adelaide.
- MASTEL, Greg [2000], *US-China Trade: Smooth Sailing or Choopy Waters?*, Estados Unidos, Institute for International Economics.
- NG, Francis y Alexander Yeats [1997], *Production Sharing in East Asia: Who Does What for Whom and Why?*, The World Bank.
- NOLAND, Marcus [1995], *China and the International Economic System*, Estados Unidos, Institute for International Economics.
- [1995], *US-China Economic Relations*, Estados Unidos, Institute for International Economics.
- NOLAN, Peter y Jin Zhang [2001], *The Challenge of Globalization for Large Chinese Firms*, Reino Unido, Judge Institute of Management Studies, University of Cambridge.
- PIERRE, Jean y Leila Choukroune [2002], "China's Accession to the WTO: A Historic Turning Point?", *China Perspectives*, núm. 40, China.
- PORTER, Michael [1990], *La ventaja competitiva de las naciones*, México, Editorial Vergara.
- ROSEN, Daniel [1999], *China and the World Trade Organization: An Economic Balance Sheet*, Estados Unidos, Institute for International Economics.
- SHAFAEDDIN, S.M. [2002], *The Impact of China's Accession to WTO on the Exports of Developing Countries*, UNCTAD.
- SONG HONG [2002], *The Impact of China's WTO Accession on Industrial Development*, China, Institute of World Economics and Politics, Chinese Academy of Social Sciences.
- STEINBERG, Richard [1997], *Institutional Implications of WTO Accession for China*, United States, University of California.

- STIGLITZ, Joseph [1998], *Second Generation Strategies for Reform for China*, China, Beijing University.
- The World Competitiveness Yearbook 2002* [2002], Suiza, Institute for Management Studies.
- UNCTAD, [2002], *World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness*.
- USITC [2000], *Assessment of the Economic effects of China's Accession to the WTO on the US*, Washington, United States, USITC.
- VILLARREAL, René y Rocío Ramos, "La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistemática", *Revista Comercio Exterior*, México, Bancomext, 2001.
- WALLACE, Bill [2000], *The European Union, the People's Republic of China and the WTO*, Reino Unido, Glasgow University.
- WOO LEE KYE [2001], "China's Accession to the WTO: Effects and Social Challenges?", *China Perspectives*, núm. 33, China.
- WORLD TRADE ORGANIZATION [1999], *China's Entry Into the WTO: What it Means for US Industry?*
- [2000], *¿Cómo afecta a la OMC la participación de China?*
- ZHIYUN, Chen [1997], *¿Cómo valoran las reformas económicas los países latinoamericanos?*, China, Institute of Latin American Studies, Chinese Academy of Social Sciences.

Internet

- www.economia.gob.mx
- www.shcp.gob.mx
- www.banxico.org.mx
- www.inegi.gob.mx
- www.bancomext.gob.mx
- www.census.gov
- www.unstats.un.org
- www.usitc.gov
- www.ocde.org
- www.imf.org
- www.wto.org
- www.unctad.org
- www.apec.org
- www.cepal.org
- www.bea.doc.gov.us
- www.adelaide.edu.au

www.cepii.com
www.worldbank.org
www.iie.com
www.ita.doc
www.fedstats.gov
www.moftec.org
www.china.org.cn
www.chinabusinessreview.com
www.jef.org.jp
www.chinabusinesswithusa.com
www.chinalegalchange.com
www.nafta.com
www.colmex.mx
www.nbr.org
www.usatrade.gov
www.jetro.org.jp

Índice

INTRODUCCIÓN	5
Capítulo 1	
LA VENTAJA COMPETITIVA DE PORTER: UN MARCO TEÓRICO	13
Determinantes de la ventaja nacional	15
Condiciones de los factores.....	16
Condiciones de la demanda	18
Industrias relacionadas y complementarias	21
Estrategia de las empresas, estructura y rivalidad	22
Capítulo 2	
AJUSTES ECONÓMICOS DE MÉXICO Y CHINA	27
Reformas económicas en China y cambio estructural en México.....	27
China.....	29
México.....	32
Resultados de la reforma económica.....	36
Internacionalización de México y China	41
Resultados de la apertura a la IED	49

Capítulo 3	
CHINA, MÉXICO Y LA OMC.....	55
Repercusiones en el sector exportador mexicano derivadas de la entrada de China a la OMC	59
Capítulo 4	
LA VENTAJA NACIONAL DE MÉXICO Y CHINA.....	71
Condiciones de los factores.....	73
Condiciones de la demanda	74
Industrias relacionadas y de apoyo	76
Estrategia de las empresas, estructura y rivalidad	77
Gobierno	79
Capítulo 5	
ESTADOS UNIDOS: SOCIO ESTRATÉGICO PARA MÉXICO Y CHINA.....	87
El mercado de Estados Unidos: productos, socios y tendencias	89
Comercio de Estados Unidos con México, China y los “tigres asiáticos”	92
Estructura exportadora de México, China y los “tigres asiáticos”	101
Estructura exportadora de México, China y los “tigres asiáticos” por industria	105
Las coincidencias entre las exportaciones: ¿competencia o complemento?	116
Estructura exportadora de México, China y los “tigres asiáticos” por grupo de bienes	123
Participaciones de mercado	129
Evolución de las cuotas de mercado	134
Ventaja competitiva en producción (exportaciones)	143
Ventaja competitiva en ensamble (importaciones)	147
Madurez relativa de los índices de ventaja competitiva revelada (vcr).....	150

Participación en la división internacional	
de la producción	159
Evolución de la especialización	160
Comercio por estado de producción.....	168
El papel de las empresas trasnacionales	
en el comercio exterior de México y China	171

Capítulo 6

EXPORTACIONES MEXICANAS VERSUS EXPORTACIONES CHINAS: UN MODELO EXPLICATIVO	183
Interpretación de resultados	185
CONCLUSIONES Y PROPUESTAS	195
BIBLIOGRAFÍA	211
Internet	215

La competencia entre México y China: la disputa por el mercado de Estados Unidos, se terminó de imprimir en la Ciudad de México durante el mes de mayo del año 2006. La edición, en papel de 75 gramos, consta de 2 000 ejemplares más sobrantes para reposición y estuvo al cuidado de la oficina litotipográfica de la casa editora.



ISBN 970-701-732-5
MAP: 340365-01

El aumento de las exportaciones de México y China destinadas al mercado estadounidense respondió, sin duda, al acceso preferente para sus productos, por medio del Tratado de Libre Comercio para América del Norte y la Cláusula de la Nación Más Favorecida, en combinación con la gran dinámica importadora que mostró el mercado de Estados Unidos. Con la evolución simultánea de las exportaciones e inversión extranjera directa de México y China hacia Estados Unidos ha surgido la creciente preocupación por la inevitable competencia directa entre estos dos países por satisfacer ese mercado, con el posible desplazamiento de las manufacturas mexicanas por la mayor presencia de bienes chinos. La inquietud radica en la velocidad con la que las exportaciones chinas crecen y ganan peso en Estados Unidos, pero sólo en ciertas manufacturas, que en general son de bajo contenido tecnológico. Este libro identifica los principales bienes, sectores e industrias con presencia en Estados Unidos eliminando los menos representativos, para centrar el análisis en el sector manufacturero, donde ambas naciones han mostrado un desempeño más favorable en los últimos años y donde, en principio, las cifras señalan competencia.

LA COMPETENCIA



Miguel Ángel
Porrúa



CONOCER
PARA DECIDIR
EN APOYO A LA
INVESTIGACIÓN
ACADÉMICA