

00673



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

## **T e s i s**

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

Que para obtener el grado de:

**Maestro en:**

**Negocios Internacionales**

**Presenta: Omar Neme Castillo**

Tutor: (Director de la tesis): Dr. Ignacio Martínez Cortés

México, D.F.

2004



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.





# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

## Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Facultad de Contaduría y Administración  
Facultad de Química  
Instituto de investigaciones Sociales  
Instituto de Investigaciones Jurídicas

# T e s i s

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

Que para obtener el grado de:

**Maestro en:**

**Negocios Internacionales.**

**Presenta: Omar Neme Castillo**

**Tutor: (Director de la tesis): Dr. Ignacio Martínez Cortés**

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Omar Neme Castillo

**México, D.F.**

**2004**

FECHA: 04/06/2004

FIRMA: [Signature]



## **Agradecimientos**

### **A mis padres.**

Pa, Ma, gracias por su cariño, comprensión y apoyo sin condiciones ni medida. Por su infinita paciencia y por aguantarme tanto tiempo en casa y, en muchas ocasiones, fuera de ella. Gracias por guiarme sobre el camino de la educación. Creo ahora entender porque me obligaban a terminar mi tarea antes de salir a jugar. Sin ustedes este paso en mi vida no sería posible.

### **A mis Hermanos.**

Toño y Gibrán. Gracias por sus comentarios, sugerencias y opiniones, no sólo en este trabajo sino a lo largo de la vida. Además de ser buenos amigos fueron la mejor compañía para compartir el mismo techo. Los dos son para mí un ejemplo de dedicación, trabajo, valor y confianza.

### **A mi novia.**

Por tu apoyo, compañía y amor. Gracias por ser una gran amiga y novia. Gracias por las deliciosas horas que hemos pasado juntos. Betty, gracias por ser parte de mi vida, eres lo mejor que me ha pasado.

### **A mis profesores.**

Particularmente a Nacho, que participó en mi desarrollo académico y profesional durante la maestría, sin su ayuda y conocimientos no estaría en donde me encuentro ahora.

### **A China.**

Por su desempeño económico que me ha permitido estudiarla y odiarla!!!

## **Contenido**

### Introducción

1. La Ventaja Competitiva de Porter: Un Marco Teórico
2. El Comercio Mundial en la Década de los Noventa
3. Ajustes Económicos de México y China
4. China, México y la OMC
5. La Ventaja Nacional de México y China
6. Estados Unidos: Socio Estratégico para México y China
7. Exportaciones Mexicanas Versus Exportaciones Chinas: Un Modelo Explicativo
8. Conclusiones y Propuestas
9. Bibliografía
10. Anexo

# Índice

Introducción.....	5
1. La Ventaja Competitiva de Porter: Un Marco Teórico.....	10
1.1 Determinantes de la Ventaja Nacional.....	11
1.2 Condiciones de los Factores.....	11
1.3 Condiciones de la Demanda.....	13
1.4 Industrias Relacionadas y Complementarias.....	14
1.5 Estrategia de las Empresas, Estructura y Rivalidad.....	15
2. El Comercio Mundial en la Década de los Noventa.....	18
2.1. Países Industriales.....	18
2.2 Asia.....	20
2.3 América Latina.....	21
2.4 Principales Exportadores Mundiales.....	22
2.5 Evolución del Comercio de México por Región Comercial.....	22
2.6 Principales Socios Comerciales de México.....	24
2.7 Grado de Apertura Comercial.....	24
3. Ajustes Económicos de México y China.....	26
3.1 Reformas Económicas en China y Cambio Estructural en México.....	26
3.1.1 China.....	27
3.1.2 México.....	29
3.2 Resultados de la Reforma Económica.....	31
3.3 Internacionalización de México y China.....	33
3.4 Resultados de la Apertura a la IED.....	38
4. China, México y la OMC.....	41
4.1 Repercusiones en el Sector Exportador Mexicano de la Entrada de China a la OMC.....	43
5. La Ventaja Nacional de México y China.....	50
5.1 Condiciones de los Factores.....	51
5.2 Condiciones de la Demanda.....	52
5.3 Industrias Relacionadas y Complementarias.....	53
5.4 Estrategia de las Empresas, Estructura y Rivalidad.....	54
5.5 Gobierno.....	56
6. Estados Unidos: Socio Estratégico para México y China.....	61
6.1 El Mercado de Estados Unidos: Productos, Socios y Tendencias.....	62
6.2 Comercio de Estados Unidos con México, China y los Tigres Asiáticos.....	64
6.3 Estructura Exportadora de México, China y los Tigres Asiáticos.....	71
6.4 Estructura Exportadora de México, China y los Tigres Asiáticos por Industria.....	75
6.4.1 Relaciones Interesantes entre las Exportaciones: ¿Competencia o Complementación?.....	84
6.4.1.1 Bienes Manufacturados (6).....	85
6.4.1.2 Maquinaria y Equipo de Transporte (7).....	86
6.4.1.3 Artículos Varios Manufacturados (8).....	87
6.5 Estructura Exportadora de México, China y los Tigres Asiáticos por Grupo de Bienes.....	89
6.5.1 Participaciones de Mercado.....	94
6.5.2 Evolución de las Cuotas de Mercado.....	97
6.6 Ventaja Competitiva Revelada.....	101
6.6.1 Ventaja Competitiva en Producción (Exportaciones).....	102
6.6.2 Ventaja Competitiva en Ensamble (Importaciones).....	106
6.6.3 Madurez Relativa de los Índices de Ventaja Competitiva Revelada.....	109
6.6.4 Participación en la División Internacional de la Producción.....	117
6.6.4.1 Evolución de la Especialización.....	117
6.6.4.2 Comercio por Estado de Producción.....	123
6.7 El Papel de las Empresas Transnacionales en el Comercio Exterior de México y China.....	125
7. Exportaciones Mexicanas Versus Exportaciones Chinas: Un Modelo Explicativo.....	134
7.1 Interpretación de Resultados.....	135
8. Conclusiones y Propuestas.....	142
9. Bibliografía.....	151
10. Anexo.....	155

## Índice de Cuadros y Gráficas

Figura 1.1 Determinantes de la ventaja nacional: ‘Diamante Nacional’ .....	12
Gráfica 2.1 Participaciones en el comercio mundial, 1990-1999.....	18
Cuadro 2.1 Evolución del comercio de los países industriales durante los noventa.....	19
Cuadro 2.2 Evolución del comercio de los países de Asia durante los noventa.....	20
Cuadro 2.3 Evolución del comercio de los países de América Latina durante los noventa.....	21
Cuadro 2.4 Exportadores mundiales de mercancías.....	22
Cuadro 2.5 Comercio total de México en los noventa.....	23
Cuadro 2.6 Los principales diez socios comerciales de México durante los noventa.....	25
Cuadro 4.1 PIB, exportaciones e importaciones de China como porcentaje del comercio mundial.....	44
Cuadro 5.1 Determinantes de la ventaja nacional: Condiciones de los factores, 2001.....	52
Cuadro 5.2 Determinantes de la ventaja nacional: Condiciones de la demanda, 2001.....	53
Cuadro 5.3 Determinantes de la ventaja nacional: Industrias relacionadas y de apoyo, 2001.....	54
Cuadro 5.4 Determinantes de la ventaja nacional: Empresas, estructura y rivalidad, 2001.....	55
Cuadro 5.4 Determinantes de la ventaja nacional: Gobierno, 2001.....	58
Cuadro 5.5 Algunos factores determinantes de la atracción de empresas extranjeras (Diamante Nacional).....	59
Cuadro 6.1 Comercio de Estados Unidos con el mundo.....	62
Cuadro 6.2 Estructura Comercial de Estados Unidos.....	63
Cuadro 6.3 Principales importaciones de Estados Unidos.....	Anexo
Cuadro 6.4 Comercio de Estados Unidos con:.....	65
Cuadro 6.5 Comercio de Estados Unidos con:.....	67
Cuadro 6.6 Participaciones del mercado estadounidense en las exportaciones de países seleccionados.....	69
Cuadro 6.7 Los 10 países con los mayores déficits comerciales de Estados Unidos, 1998-2001.....	70
Cuadro 6.8 Importaciones de Estados Unidos desde:.....	71
Cuadro 6.9 Importaciones de Estados Unidos desde:.....	73
Cuadro 6.10 Principales sectores exportadores a Estados Unidos, países seleccionados, 1996-2001....	74
Gráfica 6.1 Participación de los 30 principales productos en las exportaciones totales a Estados Unidos.....	75
Cuadro 6.11 Principales 30 importaciones de Estados Unidos desde China, 1999-2001.....	76
Cuadro 6.12 Principales 30 importaciones de Estados Unidos desde México, 1999-2001.....	77
Cuadro 6.13 Principales 30 importaciones de Estados Unidos desde los tigres asiáticos, 1999-2001....	Anexo
Cuadro 6.14 Industrias en competencia, países seleccionados, 2001.....	78
Cuadro 6.15 Principales bienes importados por Estados Unidos desde México y China.....	79
Cuadro 6.16 Importaciones de Estados Unidos y participaciones de las exportaciones, por industria de cada país, 1999-2001.....	81
Cuadro 6.17 Ganancias y pérdidas de participación del mercado estadounidense, por industria, 1999-2001; con al menos 10 por ciento de participación de mercado.....	82
Cuadro 6.18 Industrias con al menos 10% del mercado estadounidense, 2001.....	82
Cuadro 6.19 Relaciones de las ganancias/pérdidas de participación de mercado entre los países, por industria, 2001.....	84
Gráfica 6.2 Dispersión de las exportaciones de textiles de China a Estados Unidos respecto a las exportaciones de Hong Kong y Singapur a EU.....	85
Gráfica 6.3 Dispersión de las exportaciones de manufacturas de minerales no metálicos de China y México a Estados Unidos respecto a las exportaciones de los tigres a EU.....	86
Gráfica 6.4 Dispersión de las exportaciones de computadoras de China a Estados Unidos respecto a las exportaciones de México y los tigres a EU.....	86
Gráfica 6.5 Dispersión de las exportaciones de equipo de telecomunicaciones de China a Estados Unidos respecto a las exportaciones de México a EU.....	87
Gráfica 6.6 Dispersión de las exportaciones de máquinas y aparatos eléctricos y electrónicos de China a Estados Unidos respecto a las exportaciones de México y Hong Kong a EU.....	87
Gráfica 6.7 Dispersión de las exportaciones de China a Estados Unidos respecto a las exportaciones de México a EU.....	88
Cuadro 6.20 Competencia Vs complementariedad, por industria, 2001.....	89

Gráfica 6.8 Participación sectorial de los 40 principales productos exportados por México a Estados Unidos, 2001.....	89
Gráfica 6.9 Participación sectorial de los 40 principales productos exportados por China a Estados Unidos, 2001.....	90
Gráfica 6.10 Participación sectorial de los 40 principales productos exportados por los Tigres a Estados Unidos, 2001.....	90
Cuadro 6.21 Los 40 principales productos exportados por México a Estados Unidos, 2001.....	Anexo
Cuadro 6.22 Los 40 principales productos exportados por China a Estados Unidos, 2001.....	Anexo
Cuadro 6.23 Los 40 principales productos exportados por los Tigres a Estados Unidos, 2001.....	Anexo
Cuadro 6.24 Principales 15 productos exportados por México y China a Estados Unidos.....	91
Cuadro 6.25 Principales 15 productos exportados por los Tigres a Estados Unidos.....	92
Cuadro 6.26 Peso relativo de las exportaciones a Estados Unidos de México y China, 1999-2001	94
Cuadro 6.27 Participación de las exportaciones en el mercado estadounidense, países seleccionados....	Anexo
Cuadro 6.28 Competencia exportadora en el mercado estadounidense, por grupo de bienes, 2001.....	96
Cuadro 6.29 Fortaleza relativa, 2001.....	97
Gráfica 6.11 Cartera de los mayores 20 grupos de bienes exportados de México y China a Estados Unidos.....	Anexo
Gráfica 6.12 Productos de tecnología media exportados a Estados Unidos: Ganadores en 2001.....	100
Gráfica 6.13 Productos de tecnología baja exportados a Estados Unidos: Ganadores en 2001.....	100
Cuadro 6.30 Indicadores de los principales productos exportados por México a Estados Unidos, 1997-2001.....	103
Cuadro 6.31 Indicadores de los principales productos exportados por China a Estados Unidos, 1997-2001.....	104
Cuadro 6.32 Indicadores de los principales productos importados por México desde Estados Unidos, 1997-2001.....	107
Cuadro 6.33 Indicadores de los principales productos importados por China desde Estados Unidos, 1997-2001.....	108
Gráfica 6.14 Distribución de perfiles de ventaja competitiva.....	110
Cuadro 6.34 Ventaja competitiva revelada en ensamble, países seleccionados.....	111
Cuadro 6.35 Ventaja competitiva revelada en producción, países seleccionados.....	112
Cuadro 6.36 Ganancias de mercado de las exportaciones de China, por grupo de bienes, 2001.....	113
Cuadro 6.37 Ganancias de mercado de las exportaciones de México, por grupo de bienes, 2001.....	114
Cuadro 6.38 Porcentaje de grupos de bienes con ventaja competitiva en la exportación o importación a Estados Unidos.....	115
Gráfica 6.15 Madurez relativa de los índices de VCR en ensamble de países seleccionados, 1997-2001.....	116
Gráfica 6.16 Madurez relativa de los índices de VCR en producción de países seleccionados, 1997-2001.....	117
Cuadro 6.39 Especialización de industrias exportadoras a Estados Unidos, 1997-2001.....	118
Gráfica 6.17 China: Evolución de las ventajas competitivas, 1997-2001.....	119
Gráfica 6.18 China: Evolución de las desventajas competitivas, 1997-2001.....	119
Gráfica 6.19 México: Evolución de las ventajas competitivas, 1997-2001.....	120
Gráfica 6.20 México: Evolución de las desventajas competitivas, 1997-2001.....	120
Cuadro 6.40 Evolución de la especialización, 1997-2001, en porcentaje del comercio con Estados Unidos en 2001.....	121
Cuadro 6.41 Evolución de los índices de comercio intra-industria de países seleccionados, 1997-2001.	122
Cuadro 6.42 Comercio intra-industria por producto, países seleccionados.....	Anexo
Cuadro 6.43 Evolución del comercio internacional por tipo de bien, 1980-2001.....	124
Cuadro 6.44 Índice de Transnacionalización.....	129
Cuadro 6.45 Participación de las empresas transnacionales en las exportaciones, 2001.....	132
Cuadro 7.1 Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de China, 1996-2002.....	136
Cuadro 7.2 Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de China, por sector, 1996-2002..	137
Cuadro 7.3 Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de China, por industria (SITC-7).	138
Cuadro 7.4 Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de China, por industria (SITC-8).	140
Recuadro 1 Diferencia en la estructura exportadora de México y China.....	141



## Introducción

Las principales tendencias observadas actualmente en la actividad económica a nivel internacional, pueden resumirse 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 mil millones de dólares, representando 1.8% de las exportaciones totales del mundo, mientras que los productos exportados por México en ese mismo año significaron 1.2 por ciento de las exportaciones del planeta, para alcanzar los 40 mil millones de dólares. Para el año 2000, las ventas al exterior de China sumaron 249 mil millones de dólares con una participación en las exportaciones globales de 3.9 puntos porcentuales, al tiempo que el valor de los exportado por nuestro país fue 166 mil millones de dólares con un peso en las exportaciones mundiales de 2.6%.

En este renglón, desde 1994 México elevó considerablemente su participación como fuente de importaciones de Estados Unidos (EU) 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 el 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, a través del TLCAN y 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 sigue siendo 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 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 de la inevitable competencia directa entre estos dos países por 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 IED. En especial, se espera que estas dos variables tengan un vínculo importante con EU, es decir, con la certidumbre y beneficios derivados de la membresía china en ese organismo mundial, más empresas norteamericanas 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 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 transnacionales del mismo sector iniciaron actividades productivas en China, acrecentando la capacidad de exportación de esa nación. Todo lo anterior conforma las principales dificultades que el sector exportador mexicano debe enfrentar en el corto plazo para poder continuar participando con éxito en el mercado estadounidense.

No obstante, a través de la apertura externa y del reajuste en la captación de inversión extranjera directa, México ha logrado insertarse en la economía internacional de forma exitosa, generándose un crecimiento económico del país. Si bien, los problemas inician cuando China emerge como la futura economía más grande del planeta y, como el probable ganador del proceso de globalización, parte de la preocupación actual en nuestro país parece estar sobreestimada dada las actuales condiciones exportadoras en México.

Esto es, el notable aumento de participación de las exportaciones de China en Estados Unidos no es causa de un desplazamiento de los bienes mexicanos de ese mercado. Al contrario, las estadísticas indican que hasta el año 2002, México era más importante que la nación asiática como proveedor de importaciones para EU. La inquietud radica en la velocidad con la que las exportaciones chinas crecen y ganan peso en Estados Unidos, pero solo 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 en desarrollo exportadores, como los ‘tigres asiáticos’ y no a través de una sustitución de los productos de México.

Se sugiere esta idea por el hecho que empresas de Corea, Taiwán, 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, teniendo como consecuencia que la capacidad productiva y exportadora del gigante asiático se incrementara notablemente, poniendo en jaque a muchas economías en desarrollo que actualmente exportan productos similares a Estados Unidos.

Asimismo, comúnmente se tiene la idea 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 puesto que 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 mexicano, contrario a lo que pasa con los tigres asiáticos. En otras palabras, significa que si bien en términos agregados China tiende a exportar a EU una cantidad similar a la mexicana, reduciendo la brecha entre estos dos países y amenazando 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.

Esto es, México mantiene elevadas cuotas de mercado en productos de alto valor tecnológico, en contraste a 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 y/o tecnología, México no enfrenta una competencia fuerte por China; por ejemplo, en vehículos y sus partes, equipo de distribución eléctrica, aparatos de TV, reproductores de sonido, plantas eléctricas, equipo de aire acondicionado y calefacción, entre otros.

De esta manera, en este documento se identifican primero los principales bienes, sectores e industrias, con presencia en EU; 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 señalan 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 son llamados ‘diamante nacional’, responsable que un país sea competitivo internacionalmente, reflejándose en la participación de sus exportaciones dentro de los mercados mundiales, el objetivo principal de este trabajo será 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 cuáles son 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<sup>1</sup>. Otro objetivo de este documento es conocer los principales productos, industrias y grupos de bienes exportados por 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 impacto en la economía y en especial en su comercio exterior. Para ello, este trabajo busca señalar las principales reformas y cambios estructurales de China y México que les permitió insertarse exitosamente en la economía internacional.

---

<sup>1</sup> 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.



Por la importancia actual para el comportamiento del sector exportador mexicano, también se pretende identificar las principales ventajas competitivas dinámicas (Porter), 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 EU 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 este estudio, en particular en la segunda parte, un análisis del comercio bilateral de Estados Unidos con Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur; considerados como Nuevos Países Industrializados (NICS) 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 siete 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 segundo capítulo, se muestra un análisis básico del comercio mundial en la década de los noventa, señalándose a los principales exportadores globales; se realiza un breve análisis por región, centrándose con mayor interés en el comercio exterior de México, su evolución y sus principales socios. También se analizan los diferentes grados de apertura comercial para determinar cuál economía es la más abierta al intercambio de productos con el mundo.

En el capítulo tres, 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 la implementación de cambios estructurales de mayor alcance, en los dos casos orientados a la búsqueda del desarrollo económico. Se señala 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 cuatro plantea lo relacionado a 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 impacto derivado de este ingreso sobre el comercio de China, así como en el intercambio bilateral de China con Estados Unidos. Además, se estudia con especial interés las posibles repercusiones de la participación china en el sistema mundial de comercio, sobre el sector exportador mexicano, señalándose 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 cinco, se presentan las principales ventajas y desventajas nacionales, agrupadas para su comparación de acuerdo a los cuatro factores propuestos por Porter.

En el capítulo seis 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. Señalándose específicamente para cada caso la estructura exportadora a 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, en esta sección 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 transnacionales en el comercio exterior de México y China.

El análisis econométrico se plantea en el capítulo siete. Mediante éste, se pretende evaluar estadísticamente el impacto 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 junto con las propuestas derivadas del mismo, que pueden considerarse para la formulación de las políticas gubernamentales de competitividad.

Por último, se incluye un anexo estadístico en el cuál se muestran datos desagregados de los productos exportados a Estados Unidos por los países considerados.

## 1. La Ventaja Competitiva de Porter: Un Marco Teórico

Para poder 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). Esta teoría es considerada como el puente entre la administración estratégica y la economía internacional, proporcionando 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. La utilidad de esta teoría para este trabajo es que permite conocer, primero; 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 en este trabajo se enfocará principalmente a la primera parte, aunque intentará determinar el estado de los factores causantes de esas ventajas competitivas.

De esta manera, dicha teoría establece dos proposiciones principales. 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 idea es que los países generalmente pasan a través de una serie de estados del desarrollo industrial, iniciando en el estado '*factor-driven*', moviéndose más tarde hacia el estado '*investment-driven*', después al estado de '*innovation-driven*' y, finalmente llegan al estado de '*wealth-driven*'. El diamante nacional es el responsable que un país sea o no competitivo en términos internacionales, reflejado en las participaciones de sus exportaciones en mercados mundiales. Entonces, la parte de mayor interés para este estudio es determinar las ventajas competitivas en las industrias de cada nación para explicarse los determinantes expuestos por Porter.

Algunos de las consideraciones generales establecidas por Porter son; la naturaleza de la competencia y las fuentes de ventaja competitiva 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 mejor forma.

Asimismo, los competidores globales desempeñan algunas actividades de la cadena de valor fuera de su país matriz, surgiendo 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 claves tienen lugar, y donde las habilidades de una empresa residen.

Por otro lado, las empresas ganan y mantienen ventaja competitiva en la competencia internacional a través del mejoramiento, innovación y actualización. La innovación incluye a la tecnología y métodos, comprende nuevos productos, nuevos 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.

## 1.1 Determinantes de la Ventaja Nacional

¿Por qué una nación alcanza el éxito internacional en una industria particular? Las razones se encuentran en cuatro factores que determinan el ambiente en el que las empresas domésticas compiten, fomentando o limitando la creación de ventaja competitiva. Estos son las esquinas del ‘diamante nacional’, a saber: i) condiciones de los factores, posición nacional de factores de producción necesarios para competir; ii) condiciones de la demanda, la naturaleza de la demanda local del producto de la industria; iii) industrias relacionadas o complementarias, presencia en el país de industrias proveedoras y relacionadas que sean competitivas internacionalmente; iv) estrategia de las empresas, estructura y rivalidad, condiciones en el país que determinan como las empresas son creadas, organizadas, administradas y la naturaleza de la rivalidad doméstica (Figura 1.1).

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 empleados 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’: fomente una rápida acumulación de activos especializados y habilidades; les permita un flujo efectivo de información respecto a los productos, necesidades y procesos de producción; establezca metas que fomente 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 impacto 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 crear o actualizar las ventajas en otros. La ventaja en cada determinante no es un requisito para la 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 a la industria como la unidad básica de análisis de la ventaja nacional. Las naciones no triunfan en industrias aisladas sino en ‘clusters’ de industrias conectadas a través de relaciones horizontales o verticales. La economía de un país contiene una mezcla de clusters que son la base de la ventaja competitiva, reflejando el estado del desarrollo económico.

## 1.2 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 estos factores, exportando los bienes que hacen uso intensivo del factor abundante, desempeñando 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 a los factores como: i) recursos humanos; cantidad, habilidad y costo del personal, ii) recursos físicos; abundancia, acceso y costo de la tierra, agua, fuentes de energía, ubicación geográfica, iii) conocimientos; el *stock* nacional de científicos,



técnicos, ingenieros, profesionistas, iv) capital; cantidad y costo de capital disponible para financiar a la industrias, y v) infraestructura; tipo, calidad y costo de utilización de la infraestructura disponible.

**Figura 1.1**  
**Determinantes de la ventaja nacional: ‘Diamante de Porter’**



La proporción de factores empleada difiere ampliamente entre las industrias. Las empresas de una nación obtienen ventaja competitiva si mantienen bajos costos o factores de alta calidad que les permite incrementar la productividad en una industria particular. La ventaja competitiva derivada de los factores depende del grado de eficiencia y eficacia en que sean empleados por las empresas y no solo por el acceso a éstos.

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 ser creados, como por ejemplo científicos, investigación en universidades o infraestructura en telecomunicaciones. Incrementar los factores básicos no es crucial para la competitividad nacional puesto que la ventaja otorgada por éstos es insostenible. Los factores avanzados son los más significativos para la ventaja competitiva. Son necesarios para alcanzar ventajas de orden mayor 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 factores ‘generalizados’ que incluyen sistemas de carreteras, oferta de capital y de profesionistas, que pueden utilizarse en un amplio rango de industrias, y entre factores ‘especializados’ que comprende a personal altamente capacitado, infraestructura para propósitos específicos, conocimientos avanzados en ciertas áreas aplicados a una o pocas industrias. Los últimos proporcionan bases más fuertes para la ventaja competitiva que los factores generalizados. La ventaja competitiva más significativa y sostenible resulta cuando una nación mantenga factores dentro de una industria que sean avanzados y especializados. Para conservar una ventaja competitiva internacional, las empresas de deliberadamente deben anular o suplantar las ventajas provenientes de factores básicos. Es decir, los factores deben actualizarse y especializarse constantemente por medio de la inversión y reinversión.

Los países triunfan en industrias donde sean particularmente buenos para crear y actualizar los factores. Así, las naciones serán competitivas en industrias donde mantengan mecanismos institucionales para la creación de factores especializados. Asimismo, la naturaleza de las empresas

les permite conocer cuales factores son vitales para competir en las industrias estimulando la creación de los mismos. Las actividades gubernamentales enfocadas a la creación de factores avanzados y especializados para las industrias deben coordinarse con el esfuerzo de las empresas.

Ningún país puede crear y actualizar todos los tipos de factores. Qué factores deben ser creados y actualizados efectivamente, depende de los otros determinantes, como la demanda doméstica, la presencia de industrias relacionadas, metas de las empresas y naturaleza de la rivalidad doméstica.

Mientras que el factor abundante de cada nación es la base de la competitividad de una industria, ningún país puede crear y actualizar todos los tipos de factores. Qué factores deben ser creados y actualizados de manera eficiente, depende de los otros determinantes mencionados. Al mismo tiempo, es posible que 'factores de desventaja selectivos' bajo la forma de escasez y altos costos de los factores básicos, creen presión para innovar estimulando el crecimiento de la industria. Partiendo de una desventaja, las empresas innovan eliminando o reduciendo 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 en un crecimiento en la participación dentro de los mercados mundiales.

### **1.3 Condiciones de la Demanda**

La mayor influencia de la demanda doméstica en la ventaja competitiva es por medio del carácter de las necesidades de los compradores locales. La composición de la demanda doméstica determina la percepción, interpretación y respuesta de las empresas ante las necesidades de los compradores. Las naciones ganan ventaja competitiva en industrias o segmentos de industrias donde la demanda doméstica refleja claramente las necesidades de los compradores. Las naciones ganan 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 a través de 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 a nivel doméstico que en cualquier otra parte. El tamaño de los segmentos de mercado 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. La presencia de amplios segmentos proporciona una visión para las empresas locales a actualizar su ventaja competitiva conduciéndolos al sostenimiento de la posición en esos segmentos.

*Compradores sofisticados.* Las empresas de un país ganan ventaja competitiva si los compradores domésticos son, o están entre, los más sofisticados y demandantes de un producto. Tales compradores representan una ventana hacia las necesidades de los compradores más avanzadas. La proximidad a esos compradores ayuda a las industrias a percibir nuevas necesidades. También permite un contacto más cercano en el desarrollo del proceso y, 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 a alcanzar 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 alcanzar ventajas más sofisticadas.

*Anticipación de las necesidades de los compradores.* Las empresas de una nación ganan ventajas si los compradores domésticos anticipan 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 doméstico que observe estas tres condiciones fomentará ampliamente la competitividad internacional de ese país. En cada uno de estos aspectos, no es el tamaño del mercado doméstico lo que importa, sino la extensión o alcance de estos factores para fomentar a las empresas a innovar. Entonces, Porter analiza otros aspectos de la demanda doméstica.

*Tamaño de la demanda doméstica.* Un mercado doméstico de gran dimensión conduce hacia una ventaja competitiva en industrias donde existen economías de escala, a través de fomentar a las empresas a invertir y reinvertir agresivamente en desarrollo tecnológico, infraestructura de gran escala, mejoras en la productividad, entre otras. Una amplia demanda doméstica 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 presencia de un número elevado de compradores independientes en un país crea un mejor ambiente para la innovación, que en el caso en el que uno o dos clientes dominan el mercado nacional de un producto. La existencia de varios compradores, con sus propias ideas, necesidades y presiones, expande la información del mercado convirtiéndose en una ventaja para ese país.

*Tasa de crecimiento de la demanda doméstica.* El rápido crecimiento de la demanda doméstica conduce a que las empresas adopten nuevas tecnologías, construyan nueva infraestructura y otros.

*Saturación.* La saturación del mercado doméstico crea una intensa presión para bajar los precios, introducir nuevas características del producto y proporciona otros incentivos para sustituir los productos viejos por nuevos. Provoca la reducción de costos. El resultado 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 doméstica es más importante que el tamaño del mercado. Las diferentes condiciones de la demanda local pueden reforzarse entre ellas y pueden alcanzar su significancia máxima en diferentes estados de la evolución industrial. El impacto 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 doméstico pueden llevar al conformismo en lugar de estimular la inversión.

#### **1.4 Industrias Relacionadas y Complementarias**

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

La presencia en una nación de industrias proveedoras internacionalmente competitivas, crea ventajas en varias formas, en 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 dentro de 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.

El mayor beneficio de la presencia de industrias proveedoras es el proceso de innovación y actualización. La ventaja competitiva emerge de una estrecha relación de trabajo entre los oferentes de clase mundial y la industria. Los oferentes ayudan a las empresas a percibir nuevos métodos y oportunidades para aplicar la tecnología. Las empresas 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 desarrollo de los dos tipos de industrias. De acuerdo a 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 ganar 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, la presencia en una nación de industrias competitivas relacionadas regularmente conduce a nuevas industrias competitivas. Las industrias relacionadas son aquellas en las que las empresas pueden coordinar o desempeñar ciertas actividades dentro de la cadena de valor o que involucran productos complementarios. Al igual que con las industrias oferentes, la existencia de industrias relacionadas puede generar nuevas oportunidades en esa industria. También, el éxito internacional en una industria puede generar una mayor demanda de productos o servicios complementarios. El éxito nacional en una industria 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 doméstico de clase mundial sólo proporciona ventajas competitivas limitadas.

### **1.5 Estrategia de las Empresas, Estructura y Rivalidad**

El último 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 doméstica. Las metas, estrategias y formas de organización de las empresas en una industria varían ampliamente entre los países. La ventaja nacional resulta de un fuerte vínculo entre estos aspectos y las fuentes de ventaja competitiva en una industria específica. El contexto nacional crea diferentes circunstancias para las empresas. Las naciones triunfan en industrias donde las prácticas 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.

Entre los aspectos nacionales que influyen en la forma en que las empresas son organizadas y administradas se encuentran: 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. La habilidad de las empresas de competir globalmente es función de otros determinantes, por mencionar algunos, presión por la saturación del mercado doméstico 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. Las naciones lograrán un éxito en industrias donde las metas estén vinculadas a 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) mantengan 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 en la 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 aún cuando se tenga un alto compromiso por parte de éstos.

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

La rivalidad doméstica crea presiones en las empresas para mejorar e innovar. Rivales locales empujan a reducir costos, mejorar la calidad y servicio y a crear nuevos productos y procesos. La rivalidad doméstica no se debe circunscribir únicamente al precio de los bienes, de hecho, la rivalidad en otros aspectos como la tecnología, conduce a una ventaja nacional más amplia y sostenible. Una rivalidad local no sólo crea ventajas domésticas sino que presiona a las empresas a vender en mercados internacionales, particularmente cuando son economías de escala.

La rivalidad doméstica crea presiones para innovar en formas que permitan una actualización de las ventajas competitivas de las empresas de una nación. La presencia de rivales locales anula las ventajas originales tales como costos de los factores, acceso preferente al mercado nacional, una base proveedora local. Asimismo, el proceso de rivalidad dentro del mercado nacional crea ventajas para la toda industria nacional. Un grupo de rivales domésticos mantiene diferentes estrategias y crea un amplio rango de productos y servicios que cubren algunos segmentos. Esto amplía la innovación y el catálogo de productos y establece defensas contra la penetración internacional. La rivalidad nacional no sólo ayuda a formar ventajas sino que ayuda a evitar algunas desventajas. Con un grupo de rivales domésticos siguiendo varias estrategias competitivas, se evita la intervención gubernamental que limita la innovación y, de esta manera, la evaporación de la ventaja competitiva en esa industria.

Por último, Porter afirma que una intensa rivalidad doméstica depende de la formación de nuevos competidores. La creación de nuevos negocios es vital para la actualización de la ventaja competitiva, puesto que siembra el proceso de innovación en una industria. Nuevas empresas sirven nuevos segmentos y tienen nuevas estrategias que los viejos competidores fallaron en reconocer. El proceso por el que nuevas empresas son creadas dentro de la base nacional es crucial en la ventaja competitiva de las industrias de una nación. La creación de nuevas empresas a través de la apertura

de nuevas instalaciones tiene mayor impacto en la competitividad que las fusiones o adquisiciones, puesto que nuevos conocimientos y activos se crean ampliando el alcance de las ventajas.

El efecto de cada uno de los aspectos anteriores depende de la situación de los otros. La debilidad de una de las partes contraerá el potencial de las industrias para la innovación. La rivalidad doméstica también promueve la formación de industrias relacionadas y complementarias. Además, la correcta actuación del diamante puede crear un ambiente que promueva el establecimiento de clusters competitivos.

El diamante ocupa la atención central de la teoría, sin embargo, existen dos factores más que impactan la ventaja competitiva de las industrias; ‘cambios’ y ‘gobierno’. El primero incluye ciertas discontinuidades tecnológicas impredecibles, guerras y otros eventos. No son parte del diamante por sí mismos, pero pueden alterar las condiciones preexistentes en él. El papel fundamental del gobierno en la ventaja competitiva nacional se presenta a través de su capacidad para afectar (positiva o negativamente) los cuatro determinantes. El gobierno puede cambiar las condiciones de los factores por medio de subsidios, políticas del mercado de capitales, políticas educativas, políticas 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, a través de impuestos, leyes anti-monopolio y regulaciones a la participación de inversión extranjera. Se considera como errónea una política del gobierno si ésta es la única fuente de ventaja competitiva de ese país. Las políticas exitosas son aquellas en las que los determinantes de la ventaja nacional están presentes y el gobierno sólo los refuerza.

Recapitulando, la teoría de la ventaja competitiva se centra en cinco proposiciones. La primera es que para que una nación pueda alcanzar y mantener una prosperidad debe encontrarse en el estado de desarrollo de ‘innovation-drive’. Asociado con lo anterior, la segunda afirmación es que el éxito internacional no puede basarse en la ventaja comparativa derivada de la abundancia de los factores básicos. En vez de esto, la competitividad se construye con la actualización de las industrias de un país a través de la innovación, diferenciación de productos, marcas y mercadotecnia. La tercera proposición 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’. Y la última proposición es que la inversión extranjera directa hacia el exterior es manifestación de la fortaleza competitiva de una industria y de la prosperidad de un país.

Con base en la teoría de Porter, dentro del actual 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 que país guarda el mejor diamante nacional, a través de su reflejo en la participación de las

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 se empieza a perfilar una competencia directa entre éstos.

## 2. El Comercio Mundial en la Década de los Noventa

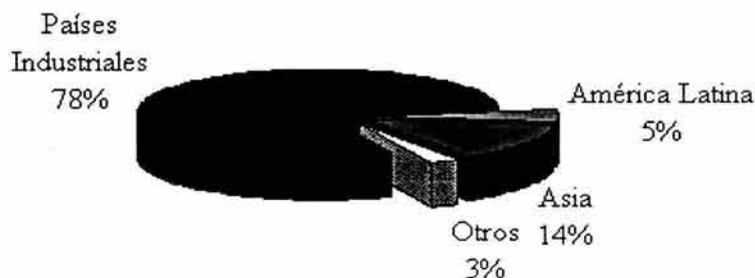
El proceso de globalización de la economía mundial tuvo un gran impulso durante la década de los noventa. En esos años, los países y empresas multinacionales relocalizaron procesos de producción en diferentes países dando origen a la segmentación de la cadena de valor. De esta manera, los años noventa fueron la base para la actual organización del comercio internacional, por lo que se vuelve indispensable conocer la evolución del mismo durante esos años.

El comercio mundial creció de 1990 a 1997 aproximadamente 59% y los años con mayor dinamismo fueron 1994 y 1995 con tasas de crecimiento de 13 y 19%, respectivamente; sólo un año, 1993, representó un retroceso en la actividad comercial en el mundo, al presentar una tasa negativa de crecimiento (1.6%) de acuerdo a la Organización Mundial del Comercio. El gran desempeño del comercio internacional se basó, principalmente, en el auge productivo y comercial de los llamados Nuevos Países Industrializados (NICS, por sus siglas en inglés) y en la globalización del comercio, donde, entre otras cosas, se eliminan o reducen las barreras arancelarias al comercio exterior, que permitieron el crecimiento de las economías más desarrolladas, pero en mayor medida fomentaron el comercio exterior de las principales economías emergentes.

### 2.1 Países Industriales

Como se observa en la Gráfica 2.1, el comercio mundial refleja la misma tendencia de crecimiento que el comercio de los países industriales (PI), el comercio de éstos representa el 78.5% del total del mundo, Asia 14%, América el 4.8% y el Resto del Mundo sólo 2.6%. Sin embargo, el crecimiento del comercio exterior en los países más desarrollados en general, no fue tan dinámico, con excepción de los años 1994 y 1995 que muestran tasas de 12 y 18% para cada año, mostrando incluso un decrecimiento en 1993 motivado principalmente por la baja en las exportaciones de Francia, Alemania y Suecia, que cayeron en más de diez puntos porcentuales respecto del año anterior. En estos nueve años, el comercio de los PI creció alrededor de 46% siendo ésta la tasa de evolución más baja de las regiones analizadas. Dentro de éstos, el país más dinámico fue Irlanda, ya que sus exportaciones crecieron alrededor de 178% y sus importaciones 114%, mientras que los países más ricos como Suiza y Noruega tuvieron tasas de crecimiento relativamente pequeñas, por ejemplo, las importaciones suizas crecieron sólo 9% en diez años (Cuadro 2.1).

**Gráfica 2.1**  
Participaciones en el comercio mundial, 1990-1999.



FUENTE: Elaboración propia con datos del FMI.

En términos absolutos, el país con mayores niveles de importación es Estados Unidos, con el 19% del total de las importaciones del mundo y 24.6% de las realizadas por los PI en la década. Al respecto sus importaciones pasaron de representar 499 miles de millones de dólares (mmd) en 1990 a 1,030 mmd en 1999, es decir, tuvo un crecimiento superior al 105%, esto por el alto consumo del mercado interno y a la gran actividad industrial demandante de insumos.

Al mismo tiempo, Estados Unidos es el principal exportador del mundo con una participación de 18.5% del total de las exportaciones de los PI y 14.4% de las exportaciones mundiales. A pesar de ello, no registró, entre los países industriales, la mayor tasa de crecimiento de las exportaciones ya que sólo avanzaron 75.4% en ese periodo. Esto significó un déficit en su balanza comercial acumulada de alrededor de 1,716 mmd y un comercio acumulado de 12,607 mmd o 16.9% del total del comercio, siendo de esta manera el país con mayor comercio en los noventa.

Para el mismo periodo, Alemania, registró una discreta tasa de crecimiento de las exportaciones, aunque para 1999 seguía siendo el segundo país exportador del mundo con una participación de 12.4% del total y de 15.9% de las exportaciones de los PI. Sus importaciones crecieron aún más despacio, sólo 36.8%, pero de igual forma fueron el segundo país importador del mundo, con 11.2% del total y 14.2% de las compras totales realizadas por los PI, este comportamiento le representó un superávit en su balanza comercial, es decir, la entrada de divisas extranjeras a esa economía. Esto significa que Alemania, un país mucho más pequeño en extensión y en población que los Estados Unidos, sea el segundo país con más comercio en el mundo, con una participación del 11.8% del total.

Por otra parte, Japón tuvo una tasa de crecimiento de las exportaciones de 43%, menor a la de Estados Unidos pero mayor a la de Alemania. Las exportaciones de este país representan 9.8% del total y 12.5% de las exportaciones de los PI. Sus importaciones crecieron en promedio 31.6% y representaron 6.9 y 8.7% del total mundial y del total de los PI, respectivamente. Muestra, para todo el periodo, un superávit comercial acumulado de 1,136 mmd, mayor al alemán; su comercio total acumulado es del orden del 8% de todo el mundo, convirtiéndose en el tercer país con más comercio en el mundo en dicho periodo.

### Cuadro 2.1

#### Evolución del comercio de los países industriales durante los noventa.

Crecimiento del comercio de 1990 a 1999				Peso en el total de los países industriales		
	X	M		90-99	X	M
				Alemania	15.9	14.2
				Australia	1.7	1.8
				Austria	1.7	2.0
				Bélgica	4.5	4.4
				Canadá	6.1	5.6
				España	2.9	3.7
				EEUU	18.5	24.6
				Francia	8.6	8.3
				Irlanda	1.2	0.7
				Italia	7.1	6.3
				Japón	12.5	8.7
				Noruega	1.2	1.0
				Holanda	5.2	4.7
				Portugal	0.7	1.1
				UK	7.7	8.7
				Suecia	2.1	1.7
				Suiza	2.6	2.7
Irlanda	178.6	Irlanda	114.7			
España	99.4	EEUU	106.5			
Canadá	86.3	Canadá	82.2			
EEUU	75.4	Portugal	72.1			
Austria	57.6	Australia	67.5			
Portugal	56.0	España	65.3			
Suecia	49.9	Noruega	47.2			
UK	46.2	UK	44.1			
Japón	43	Austria	40.5			
Francia	42.7	Alemania	36.9			
Australia	41.4	Bélgica	33.8			
Bélgica	38.6	Japón	31.6			
Italia	35.5	Holanda	28.7			
Alemania	31.2	Suecia	26.4			
Holanda	29.2	Francia	25.2			
Suiza	20.3	Italia	22.5			
Noruega	18.4	Suiza	9.0			

X: Exportaciones M: Importaciones

FUENTE: Elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional.



Por último, las exportaciones de los países industriales representan el 78% del total mundial y sus importaciones el 79%, esto permite ver como el comercio se genera, principalmente entre los países más ricos y desarrollados, es decir, existe una concentración del comercio en dichos países representando el 78.5% del total mundial o en términos absolutos 58,578 mmd en los noventa.

## 2.2 Asia

El comercio de los países asiáticos más importantes durante la década fue muy dinámico, mostrando en conjunto un crecimiento promedio de 149%, mayor al crecimiento de los PI y al crecimiento promedio del comercio mundial. Alcanzó en 1995 la tasa más alta de alrededor del 22.4%, su crecimiento en todos los años fue mayor al registrado por los PI; la tasa más pequeña que registró fue de 4.9%, en 1997, aunque mayor a la suma de las tasas de crecimiento registradas en cinco años por los PI. Las exportaciones asiáticas significan 14.2% del total exportado por el mundo. El país con mayor tasa de crecimiento en los diez años analizados es China con 278%, también registró el mayor crecimiento de las importaciones con una tasa cercana al 274%. Sin embargo, en esos años Hong Kong, uno de los llamados Tigres Asiáticos y considerado por la OCDE como uno de los Nuevos Países Industrializados, continuó siendo el líder de los países asiáticos, tuvo un crecimiento de las exportaciones de alrededor de 111% siendo en 1999 el segundo país de esa región con mayor volumen de exportaciones, al tiempo que es el principal comprador de productos extranjeros con una tasa de crecimiento promedio de 117%. Las exportaciones de Hong Kong representan el 27.7% de las asiáticas y 3.9% de las mundiales, mientras que sus importaciones son el 30.6 y 4.3% de las asiáticas y mundiales, respectivamente. El mayor dinamismo de sus importaciones le significó un déficit en su balanza comercial. En este periodo, Hong Kong mostró los mayores niveles de apertura al exterior, su comercio ascendió a los 3,047 mmd para representar 29.1% del total de la región o 4.1% del comercio mundial (Cuadro 2.2).

**Cuadro 2.2**  
**Evolución del comercio de Asia durante los noventa.**

Crecimiento del comercio de 1990-1999				Peso en el total de Asia		
	X	M		90-99	X	M
China	278.0	China	274.3	Corea	17.1	17.7
Malasia	170.4	Malasia	181.6	China	22.4	19.7
Hong Kong	111.6	Hong Kong	117.6	Hong Kong	27.6	30.6
Singapur	111.5	Singapur	85.3	Indonesia	7.0	5.8
Corea	107.6	Indonesia	48.8	Malasia	8.1	8.1
Indonesia	87.9	Corea	36.9	Singapur	17.9	18.1

X: Exportaciones M: Importaciones

FUENTE: Elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional.

Corea, también considerado como un NIC, tuvo en este periodo un crecimiento de las exportaciones cercano al 107%, sin embargo, para 1999 sólo fue el tercer país exportador de Asia, detrás de China y Hong Kong. Sus exportaciones representan 17.1% del total de las asiáticas y 2.4% de las mundiales; sus importaciones 17.7% del total de los bienes que entraron a la región y 2.5% de las mundiales. Al finalizar el periodo, Corea registró un superávit y un comercio total de 1,818 mmd, es decir, 17.3% del comercio total de esa región y una participación en el comercio mundial de 2.4%. Las importaciones asiáticas representan en conjunto el 13.9% del total mundial y el comercio originado en esa región significó 14 por ciento del comercio total. Siendo ésta la segunda región de mayor comercio en todo el mundo. Cabe señalar dos cosas; primero, que todos los países de esta región incluidos en el análisis presentan tasas de crecimiento superiores al 100%<sup>1</sup>, es decir, sus economías muestran un gran dinamismo debido a la marcada orientación al exterior, mayor que el de cualquier otra región del mundo. Segundo, China, como ya se dijo, con la mayor tasa de

<sup>1</sup> Excepto Indonesia que registró una tasa de 87.9%

crecimiento de las exportaciones e importaciones de Asia y principal exportador de dicha región en 1999, incrementó su comercio con el mundo el cual para el último año del periodo representó el 22.8% del comercio asiático y 2.7% del mundial; es el país con la segunda tasa de crecimiento tanto de exportaciones como de importaciones más grande del mundo<sup>2</sup>, lo que le ha permitido integrarse a la globalización de la economía mundial y un crecimiento constante de su economía a lo largo de los noventa.

## 2.3 América Latina

De 1990 a 1999, el comercio total de esta región representó el 4.8% del comercio mundial. El crecimiento promedio de los países más importantes de esta zona económica fue elevado, en nueve años crecieron 155.2%, una tasa mayor a la de los PI o asiáticos. El crecimiento más bajo se dio en 1998 con una tasa de 2.8%, a pesar de ello fue mayor a la tasa de crecimiento de cuatro años en los PI, y el mayor crecimiento se dio en 1994 (17.2%) debido al gran dinamismo mostrado por Bolivia y Chile que crecieron 37.7 y 26.2% cada uno (Cuadro 2.3).

### Cuadro 2.3

#### Evolución del comercio de América Latina durante los noventa.

Crecimiento del comercio de 1990 a 1999				Peso en el total de los países industriales		
	X	M		90-99	X	M
Costa Rica	309.6	Argentina	548.0	Argentina	10.5	10.5
México	235.8	México	241.5	Brasil	21.9	19.4
Guatemala	135.0	Costa Rica	222.2	Bolivia	0.5	0.6
Argentina	88.7	Guatemala	198.0	Colombia	5.3	5.8
Chile	86.5	Nicaragua	195.4	Costa Rica	1.4	1.7
Colombia	70.1	Brasil	179.5	Chile	7.1	6.7
Nicaragua	65.4	Bolivia	126.9	Guatemala	0.9	1.4
Brasil	62.8	Venezuela	114.2	Haití	0.1	0.2
Bolivia	32.9	Colombia	101.9	México	43.7	47.7
Haití	12.6	Chile	87.1	Nicaragua	0.2	0.6

X: Exportaciones M: Importaciones

FUENTE: Elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional.

El país de esta región con mayor dinamismo comercial es México con una tasa de crecimiento en todo el periodo de 236% y de 242% de las importaciones. México es el país con más exportaciones e importaciones, la participación de las primeras en las exportaciones totales de América es de 43.7% y de 47.6% en las importaciones de la región. La balanza comercial mexicana acumulada arroja un déficit de 55,071 millones de dólares y su comercio total representa el 45.6% del comercio regional. Lo primero muestra como el crecimiento del comercio en América Latina está determinado en gran medida por la evolución del comercio internacional de México. Es importante señalar que las exportaciones mexicanas pasaron en 1990 de 41.5 a 142.1 mmd en 1999, mostrando, en parte, la gran apertura de México al comercio internacional. Además, las exportaciones de este país representan el 2.1% de las mundiales, casi la mitad de la participación de las exportaciones de esa región en el mundo; por otro lado, las importaciones representan el 2.3% de las mundiales; su comercio acumulado asciende a 1.6 mmd o 2.2% del comercio total, teniendo en el último año un peso relativo en el comercio mundial de 3.2%, mayor a la participación promedio de todo el periodo y en cuanto a las exportaciones un peso de 3% del total y del 51.1% de la región. Brasil es el segundo país de esta región, con mayor apertura al comercio exterior. Sus exportaciones crecieron 62.8% en igual periodo y sus importaciones 179%. Las exportaciones brasileñas representan el 21.3% de las latinoamericanas y el 1% de las exportaciones de todo el mundo; mientras que las importaciones son el 19.4% de todas las ventas al extranjero hechas por los países

<sup>2</sup> El país con mayor tasa de crecimiento de las exportaciones es Costa Rica (309.6%) y el de mayor crecimiento de las importaciones es Argentina (548.01%), aunque ambos con un comercio no tan significativo como el chino.

de América Latina y sólo el .9% de las mundiales. Razón por la cual este país muestra un superávit comercial acumulado de aproximadamente 39.8 mmd y su comercio, que es poco menos de la mitad del comercio mexicano, equivale al 20.3% del comercio regional y .9% del mundial.

Por último, es importante señalar que México mostró la tercera tasa de crecimiento de las importaciones más grande, sólo detrás de Argentina y China, además fue el tercer país donde más crecieron las exportaciones, sólo detrás de Costa Rica y China.

## 2.4 Principales Exportadores Mundiales

En el Cuadro 2.4, se puede observar que doce de los primeros 20 exportadores en 1999 eran países industriales, seis de Asia y sólo uno de América Latina. Lo anterior muestra nuevamente como el comercio mundial se concentra en los países más desarrollados, señalando la gran capacidad de producción de los mismos. Estos 20 países concentran el 78.5% del total de las exportaciones del mundo y los 10 primeros (todos países desarrollados) aportan el 58.5% del total exportado.

**Cuadro 2.4**  
**Exportadores mundiales de mercancías.**  
Millones de dólares

Posición*		1990	1995	1999
	Mundo	3,448,000	5,160,000	5,703,000
1	Estados Unidos	393,592	584,743	692,784
2	Alemania	421,100	523,461	543,529
3	Japón	287,588	443,116	419,367
4	Francia	216,588	301,162	325,520
5	Reino Unido	185,172	237,953	272,161
6	Canadá	127,629	192,197	238,446
7	Italia	170,304	233,766	235,559
8	Países Bajos	131,775	203,171	218,575
9	Bélgica	117,703	178,265	216,457
10	China	62,091	148,780	194,931
11	Hong Kong	82,390	173,871	174,403
12	Corea	65,016	125,058	143,686
13	México	40,711	79,542	136,391
14	Taipei Chino	67,079	111,563	121,496
15	Singapur	52,730	118,268	114,680
16	España	55,642	97,849	104,431
17	Suecia	57,540	80,440	84,888
18	Malasia	29,452	73,914	84,455
19	Suiza	63,784	81,641	80,300
20	Rusia	-	81,095	75,665

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial de Comercio.

\* Ordenados de acuerdo al valor de las exportaciones en 1999.

## 2.5 Evolución del comercio de México por Región Comercial

En el Cuadro 2.5 se aprecia que el comercio total de México de 1993 a 1999 se centraliza, principalmente, en el área del TLCAN y básicamente en Estados Unidos (81.37% y 79.4%, respectivamente) lo que muestra como el comercio de nuestro país depende en gran medida del buen desempeño de la economía más poderosa del mundo. El comercio con esta área creció 154% en ese periodo, y en particular registró un avance de 156% con Estados Unidos, señalando que cada vez más las exportaciones tienden a concentrarse en el mercado estadounidense, que es el mercado natural de México por la ubicación geográfica. Cabe señalar que, la gran cantidad de tratados comerciales firmados por México no fueron capaces de diversificar los mercados de los productos exportados por las empresas mexicanas; por ejemplo, el comercio con los países miembros de la

ALADI<sup>4</sup> creció en 47.4% durante siete años, para representar en 1999 sólo el 1.8% del comercio total mexicano. El principal socio de esta región es Brasil. El comercio con la Unión Europea (UE) muestra hasta 1999 un ritmo de crecimiento de aproximadamente 69%, sin embargo, la importancia de este destino en el comercio mexicano ha decrecido al pasar de 9% del total a sólo el 6.5% en 1999, evidenciando, una vez más, la concentración del comercio de México en el mercado norteamericano. El principal socio de esta región es Alemania. Es importante considerar a la UE como un destino de exportación ya que es un mercado de 360 millones de habitantes y con un ingreso per cápita promedio cercano a los 23 mil dólares.

**Cuadro 2.5**  
**Comercio total de México en los noventa.**  
Millones de dólares

<i>País</i>	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Total	117,199	140,163	151,994	185,473	220,045	242,833	278,366
TLCAN	90,890	109,539	123,463	152,026	180,311	199,992	231,000
Estados Unidos	88,146	106,436	120,101	148,110	176,187	196,182	225,660
TLC-Bolivia	33	33	29	38	42	42	39
TLC-G3	778	898	1,145	1,193	1,734	1,450	1,321
TLC-Chile	330	434	644	859	1,215	1,177	1,050
TLC-Costa Rica	121	122	158	246	299	370	442
TLC-Triángulo del Norte	438	523	589	716	940	1,063	1,053
TLC-Nicaragua	32	32	40	65	76	71	79
TLCUE	10,587	11,864	10,086	11,250	13,905	15,589	17,946
Alemania	3,283	3,496	3,203	3,815	4,621	5,695	7,125
TLC-AELC	682	700	1,039	883	975	924	1,233
TLC-Israël	149	89	57	89	143	155	211
NICS-Asia	2,479	3,120	2,952	3,489	4,364	4,977	6,216
Japón	4,615	5,777	4,931	5,526	5,490	5,388	5,859
China	431	542	558	798	1,293	1,723	2,047
Resto	2,666	3,302	3,196	4,521	5,533	6,344	6,667

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

El comercio con los miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)<sup>5</sup> creció de 1993 a 1999 en 80%, aunque los niveles de comercio son bajos. Su participación en el total del comercio de México en el último año es de .44% disminuyendo respecto a 1993 donde su importancia era de .58%. El primer socio de esta región es Suiza. Esta zona comercial también debe considerarse seriamente ya que es un mercado de alrededor de 15 millones de habitantes y entre ellos se encuentran los dos países más ricos del mundo en 1999 (Suiza y Noruega) con ingresos por persona próximos a los 35 mil dólares, lo que representa una gran oportunidad para los productos mexicanos de exportación.

El comercio con los 'dragones y tigres asiáticos' mostró un gran dinamismo, la tasa de crecimiento fue de aproximadamente 151% reflejando niveles de comercio considerables. La participación de estos países en el comercio total de México pasó de 2.1% al 2.2%, principalmente por el lado de la oferta asiática. El principal socio de esta región fue Singapur.

Por otro lado, la actividad comercial con Bolivia<sup>6</sup> se acrecentó en alrededor 18% de 1993 a 1999, considerando además que el nivel de comercio es muy bajo; en 1999 fueron sólo 39 millones de dólares de exportación mexicana hacia esa nación sudamericana, lo que muestra que el tratado comercial con dicho país no funcionó como una fuente de diversificación del comercio de este país.

El TLC-Chile<sup>7</sup> logró fomentar un incremento del comercio con ese país, cercano al 218%; además, la importancia del comercio con esa región en el comercio total de México creció de .3% a .4%,

<sup>4</sup> Asociación Latino Americana de Integración, creada en 1980 e integrada por Argentina, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

<sup>5</sup> Incluye a Noruega, Suiza, Islandia y Liechtenstein, Entró en vigor en Enero de 2001.

<sup>6</sup> El TLC México-Bolivia entró en vigor el 1 de Enero de 1995, representa un mercado de más de 110 millones de habitantes.

<sup>7</sup> El TLC México-Chile entró en vigor el 28 de Julio de 1999.



diversificando, en alguna medida, el comercio de México hacia el Cono Sur. Situación similar presenta el TLC-Costa Rica<sup>8</sup>, que permitió un incremento del comercio cercano al 264%, la participación del comercio TLC-Costa Rica representó en 1999 .16% del total, cuando en 1993 sólo era el 0.1%, diversificándose también por esta vía el comercio mexicano. El TLC-Nicaragua<sup>9</sup> logró un incremento de 148% del comercio con esa región, sin embargo, debido a los bajos niveles de comercio, la importancia del comercio con ese país se estancó en .03% respecto del total.

El acuerdo del G-3<sup>10</sup> y el TLC-Israel<sup>11</sup>, no lograron nuevos mercados para los productos nacionales. A pesar de que el comercio con esas zonas creció 70 y 41% respectivamente, su participación relativa en el comercio total de México cayó de .6 a .5% y .13 a .08% en cada uno, como resultado se dio una mayor concentración del comercio hacia los Estados Unidos. El comercio con toda Centroamérica mostró un gran dinamismo, creciendo 160%. El peso de esta zona se incrementó del .53 al .58% del total del comercio nacional. El principal socio de esta región es Guatemala, con el 47.6% del comercio de México en dicha región durante todo el periodo.

Por último, el comercio con los países miembros de la OCDE<sup>12</sup> creció 139.8%, la participación de estos en el comercio total de México aumentó de 91.1 a 91.8%, por lo que se concentró aún más el destino de las exportaciones mexicanas, ya que el principal socio de esa organización es Estados Unidos. Por último, el comercio con los países miembro de la APEC<sup>13</sup> aumentó 149.3% respecto a 1993, su participación relativa ascendió a 88.4% después de representar el 84.2% en 1993, sin embargo dicho crecimiento se debe principalmente al aumento del comercio con el vecino del Norte.

## 2.6 Principales Socios Comerciales de México

El Cuadro 2.6 muestra la relación comercial de México con los diez principales socios. Estos países representaron el 91.5% del comercio total de México con el mundo. El cuadro hace evidente que las exportaciones se centralizan en estos países, olvidándose de otros mercados que podrían ser de gran importancia. El destino favorito de las exportaciones de México es Estados Unidos, siendo también la principal fuente de importaciones. El segundo socio es Japón, debido a la masiva importación de insumos desde ese país. Alemania es el tercer socio, por la misma razón. Sin embargo, Canadá es el segundo mercado de destino de las exportaciones mexicanas, por lo que la balanza comercial con éste es de 156.3 millones de dólares a favor de México. En los noventa, se registraron déficits con España, Corea, Francia, Italia, Reino Unido y Brasil.

## 2.7 Grado de Apertura Comercial

El grado de apertura se puede medir a través del coeficiente de exportación y el coeficiente de apertura. De esta manera, vemos que en 1999 el país de la OCDE que exportó una mayor parte de su producto total fue Irlanda, puesto que muestra un coeficiente de .69, seguido por Bélgica con .61 y Holanda .43; mientras que Estados Unidos exportó sólo el 7.4% de su producción, México el 28% y China el 27%. En general, el país con mayor grado de apertura al comercio internacional en el último año de la década de los noventa, medida por el coeficiente de apertura, es decir, por el cociente de la suma de exportaciones e importaciones y el PIB, es Holanda con 81.2%, Canadá con 72.9%, Suiza 72.1%, Austria 62.4%, mientras que el coeficiente de Estados Unidos fue sólo 18.6%,

<sup>8</sup> El TLC firmado por México y Costa Rica entró en vigor el 1 de Enero de 1995.

<sup>9</sup> El TLC México-Nicaragua fue promulgado el 7 de Julio de 1998.

<sup>10</sup> El Grupo de los Tres, esta formado por Colombia, México y Venezuela, el tratado de libre comercio entre ellos entró en vigor el 1 de Enero de 1995, es un mercado de más de 145 millones de habitantes.

<sup>11</sup> El TLC-Israel tienen vigencia desde el 1 de Enero de 2000.

<sup>12</sup> OCDE, esta integrada por 30 países y fue constituida en 1961, México se incorporó hasta 1994.

<sup>13</sup> APEC, Asian-Pacific Economic Cooperation, por sus siglas en Inglés, México forma parte de ésta desde 1993.

lo que muestra que este país está lejos de ser el que mantiene mayor apertura de sus fronteras al comercio exterior.

### Cuadro 2.6

#### Los principales diez socios comerciales de México durante los noventa.

En millones de dólares.

<i>País</i>	<i>Comercio Total</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Balanza Comercial</i>
Estados Unidos	1,060,821.9	558,844.3	515,098.8	43,745.5
Japón	37,586.6	6,839.8	30,746.6	-23,906.8
Alemania	31,236.9	5,944.8	25,291.9	-19,347.1
Canadá	26,398.8	13,277.2	13,120.9	156.3
España	13,328	5,954.3	7,373.7	-1,419.4
Corea	11,686.6	654.0	11,032.7	-10,378.7
Francia	11,639.7	3,003.5	8,636.3	-5,632.8
Brasil	10,702.6	3,985.0	6,717.6	-2,732.6
Italia	9,316.0	1,132.7	8,183.4	-7,050.7
Reino Unido	9,149.4	3,532.1	5,617.5	-2,085.4
Total	1,221,866.5	603,167.7	631,819.4	-28,651.7
% Comercio Total	0.915	0.925	0.924	

FUENTE: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía.

En 1999 el coeficiente de México fue de .59, lo que significa que más de la mitad de su producto total proviene del extranjero o tiene ese destino. A diferencia de 1980 cuando sólo el 15% del PIB estaba vinculado a actividades de comercio internacional. En 1980 el coeficiente de apertura de China fue .16 en contraste a 1999 cuando el 34% del PIB se generó por el comercio exterior, mostrándose como una economía relativamente cerrada al exterior.

De la evolución del comercio internacional durante los noventa, se pueden resaltar los puntos siguientes:

- El comercio internacional tiende a concentrarse en los países industriales.
- Los países europeos son los que muestran mayor grado de apertura al comercio internacional.
- La zona económica que mostró mayor dinamismo durante la década fue el sudesteasiático.
- Al finalizar la década, los países con mayor desarrollo en el comercio exterior, tanto en las exportaciones como en las importaciones, fueron China y México. Lo anterior reflejo de su mayor participación en la división internacional de la producción.
- El grado de apertura comercial alcanzado por México es mayor al de China, aunque en general, el crecimiento de sus economías estuvo basado en el desempeño del sector externo.

De esta manera, en el transcurso de los años noventa, con los cambios en el comercio internacional, México y China emergieron como potencias exportadoras líderes en sus respectivas zonas de influencia. El proceso de apertura comercial, y en general los cambios estructurales implementados en la economía mexicana se reflejaron en el crecimiento del comercio exterior convirtiéndose en una fuente importante de importaciones de Estados Unidos. Al mismo tiempo, las reformas estructurales llevadas a cabo por China le permitieron pasar de una economía socialista centralmente planificada a otra con mayor peso en los factores de una economía de mercado con mayor apertura al comercio internacional, teniendo como consecuencia una amplia presencia en los mercados mundiales de exportación. En el siguiente capítulo se abunda más sobre la inserción de estos dos países en la economía internacional.

### **3. Ajustes Económicos de México y China**

En la década de los noventa el comercio internacional tuvo cambios que transformaron la economía mundial, ya que hubo sectores (productos) que innovaron el proceso productivo. Asimismo, se presentaron diversos factores en la economía internacional que agilizaron las transacciones, entre estos 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 que en la década de los ochenta su participación en el comercio internacional era escasa. Ambas naciones tenían, bajo diferentes modelos de política económica, una protección a su mercado interno originando que no permeara la competitividad internacional en sus mercados.

#### **3.1 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 y más tarde llegar a ser un país industrializado. Así, México y China después de un proceso de industrialización relativamente rápido iniciado en la década de 1970 tras una serie de reformas en la economía les ha permitido convertirse en países de reciente industrialización ya que la exportación de manufacturas supera por mucho a la exportación de productos primarios en ambos países.

Pero, ¿qué hicieron México y China para convertirse en países de reciente industrialización? Tras el agotamiento del modelo de industrialización orientada al mercado interno, es decir, de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), a fines de la década de 1970, vigente en ambos países hasta entonces, aunado al inicio de un nuevo sexenio presidencial en México y a la muerte de Mao Zedong en China, provocaron al establecimiento de un programa de reformas estructurales como vía para el desarrollo económico a través de un crecimiento orientado hacia el exterior, que les permitió tener un crecimiento económico en los últimos 20 años con ciertas características similares.

Entre las principales reformas implementadas 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, que se orientaban básicamente a la apertura comercial y 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 mayor vinculación e integración de las mismas a la economía mundial.

Asimismo, un aspecto de sumo interés en el sector externo de ambas naciones es que presentan similitudes extraordinarias; la manufactura de bienes significa aproximadamente el 90% del total de las exportaciones, la competitividad en mercados internacionales está basada principalmente en la abundancia y relativo bajo costo de la mano de obra, las exportaciones están dominadas por 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.

### 3.1.1 China

De esta manera, al inicio de los años ochenta en China se habla de la 'segunda revolución' para representar a las reformas en el Partido Comunista Chino (PCCh) y sus actividades políticas, reforma de la organización gubernamental, reforma de la economía, reforma militar y reforma cultural y artística. Los líderes del PCCh veían a la reforma como el único medio para llevar a cabo las 'cuatro modernizaciones' en los sectores de agricultura, industria, ciencia y tecnología y defensa 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 la versión de Mao Zedong, las nuevas políticas de 1978 fortalecieron la autoridad de los administradores de las empresas en las decisiones económicas a expensas del PCCh; establecieron incentivos para los trabajadores (bonos), buscaron la 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, incrementando sustancialmente el papel de los mecanismos de mercado en el sistema y reduciendo la planeación y control del gobierno. Las nuevas medidas se introdujeron experimentalmente en ciertas áreas y cuando su éxito se comprobó se esparcieron 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 deberían ser eliminados. Las metas eran expandir las exportaciones, aumentar la infraestructura, mejorar el balance entre la industria ligera y la pesada incrementando la inversión en la primera y reduciéndola en la segunda. Se estimuló la producción agrícola al incrementar 22 por ciento los precios de los productos del campo. Se dismanteló el sistema de comunas agrícolas reemplazándolo por un sistema de tres niveles de administración de la propiedad colectiva de la tierra; los poblados, las 'villas' y los 'grupos de villas'. Se privatizó la tierra con un sistema de responsabilidad por contrato, en el que, después de cubrir una cuota determinada para el Estado por los poblados el resto era para el campesino. Se abrieron libres mercados principalmente en áreas urbanas para la producción agrícola, al establecerse almacenes especializados y venderse a través de 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 venderse en cualquier lugar. Se introdujeron mejoras tecnológicas gracias a la restauración de institutos de investigación y de la importación de técnicas agronómicas modernas.

Estas reformas incrementaron los incentivos para los campesinos a reducir sus costos de producción y a incrementar la productividad, generando un crecimiento en el sector, mayores ingresos, aumento del empleo en industrias rurales emergentes y al crecimiento del ahorro e inversión.

2. Reforma Industrial y Apertura (1984-1986). El éxito de la reforma agrícola motivó para que se extendieran a las empresas industriales en áreas urbanas. Con la reforma en este sector se buscaba 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) representando la oportunidad para la mayoría de las empresas de lograr altas tasas de crecimiento, ingresos y eficiencia. Se introdujo el sistema de responsabilidad por contrato. Los gerentes de las



empresas tuvieron mayor control sobre sus empresas, 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, encima de la cual podían recibir un bono, incentivando el avance de la productividad. En el aspecto financiero, las empresas estatales recibirían préstamos bajo una tasa de interés, cuando antes no se les cobraba intereses (se les subsidiaba). Ahora las empresas pagan impuestos sobre sus ganancias; antes todas las ganancias se les daban al Estado, aumentando de esta manera el incentivo de las empresas a maximizar ganancias y retener beneficios para nuevas inversiones o adquirir activos de otras empresas. Cambió la relación entre el gobierno central y las provincias al otorgarse a las últimas mayor libertad de administrar sus propios recursos. 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 (ZEEs) y 'ciudades abiertas' para modernizar a la industria nacional a través del 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, FMI, Banco de Desarrollo de Asia, Acuerdo Multifibras, aplicación para pertenecer al Acuerdo General de Comercio y Aranceles, GATT).

Se solicitaron préstamos del extranjero tanto de organismos, gobiernos, bancos y empresas internacionales. Se permitió el establecimiento de bancos extranjeros en China, aunque con limitaciones. Se utilizó el capital extranjero principalmente para expandir la producción de productos para su exportación, como textiles, calzado y bienes de consumo. Se relajó el control sobre la exportación e importación. Se devaluó el Yuan para reducir el déficit comercial y aumentar la competitividad de los productos chinos. Se fomentó el establecimiento de joint ventures y otras formas de inversión entre capitales externos y chinos.

3. Profundización de las reformas (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 de la intensificación de la reforma política. Al respecto, ésta implicó la armonización de las relaciones de organización tanto dentro como fuera de las estructuras del PCCh, sobre todo con el resto de organizaciones sociales y el pueblo en general. Se estableció la separación del PCCh de las organizaciones gubernamentales para apartarlo de interferir en las decisiones económicas. Se estableció la elección directa de candidatos del partido único significando cierto avance democrático.

Además, la nueva reforma estratégica se inició en 1993 tratando de establecer una economía socialista imaginada como una en la que las fuerzas del mercado jugarían un papel fundamental en un contexto dominado por empresas de propiedad estatal. Así, se fortaleció a las instituciones públicas e infraestructura, se incrementó la orientación de mercado a través de amplias reformas del banco central y del sistema financiero, fiscal, cambiario y comercial. La estrategia implicaba 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 a 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 tomaron medidas para desarrollar los instrumentos de la política monetaria y para la supervisión del sistema financiero. Al mismo tiempo 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 del gobierno se basó en una delineación clara de la repartición de impuestos entre los gobiernos central y locales. Se pretendió ampliar la base gravable. El presupuesto se presentó de manera más clara y se limitaron los créditos a los gobiernos locales.

### 3.1.2 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 implementar reformas económicas profundas encabezadas por un programa de ajuste y estabilización en las políticas fiscal y cambiaria en concordancia al decálogo del consenso de Washington. De esta manera, las reformas 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 que, la liberalización del comercio exterior, la desregulación y liberación financiera se contraponían con el objetivo de alcanzar rápidamente la estabilización macroeconómica<sup>14</sup>. 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. Basado 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 semi-procesados 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 con el interés de reprimir los crecimientos 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), obligándose a eliminar los precios oficiales de referencia, continuar la sustitución de los controles directos por aranceles y reducir el arancel máximo a 50%. A fines 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, este país 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 (escalada 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

<sup>14</sup> Clavijo, Fernando. "Reformas económicas en México 1982-1999". Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. El Trimestre Económico. Fondo de Cultura Económica. 1992.

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 del 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 portafolio o la adquisición de valores gubernamentales por 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 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 especiales maquiladoras 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 régimen de inversión temporal, que estableció la posibilidad de que la inversión extranjera participara en forma indirecta, a través de fideicomisos, en actividades anteriormente excluidas. A fines 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 externa (Plan Brady de 1990) y de orden externo, 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 disminuyendo su gasto y eliminando ciertos subsidios; promover la productividad y competitividad de la economía; y, combatir la ineficiencia y el rezago al interior de 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 a través 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 a través de la propiedad en monopolio.

### **3.2 Resultados de la Reforma Económica**

Desde el establecimiento de las reformas a fines 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 periodos. De esta forma, 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, estuvo basado en la rápida acumulación de capital derivada de las altas tasas de ahorro e inversión con niveles de alrededor del 35% del PIB. Las reformas permitieron el desarrollo de la industria y la agricultura. El avance del campo de China se refleja en que desde 1979 y hasta 1999 la producción agrícola creció en promedio 7.1%, los cultivos se diversificaron y las industrias rurales tuvieron mayor actividad<sup>15</sup>.

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 de 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 de la industria ligera. También se registró un cambio en la localización geográfica de la industria 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 el 35.7% del total de la producción, para 1999 la industria aportaba el 39% del PIB y la agricultura sólo el 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 veinte años, se aprecia un crecimiento del 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 diez principales exportadores del mundo. Adicionalmente, la participación de ese país en las exportaciones mundiales creció seis veces de 1980 a 1998 dejando de aportar el .91% inicial en 1980 para representar el 5.5% en el último año.

La reforma tuvo éxito, puesto que buscó la industrialización orientada al exterior y ese fue precisamente el resultado en la economía china. En 1979 las exportaciones chinas sólo eran el 10% del PIB pero para 1999 el nivel alcanzado significó el 38% del mismo. También, la proporción de manufacturas en las exportaciones totales pasó de 50% en 1980 al 80% en 1992 y al 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, China aumentó la participación de sus exportaciones en el mercado mundial de 2.4% en 1985 al 41.3% en 1998. Cabe señalar que las condiciones de la economía china en el entorno mundial ha provocado una especialización 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

<sup>15</sup> Actualmente, 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 el 30% de la producción industrial de China.



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 y maquinaria y equipo, lo que permitió a la economía china cierta diversificación 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 chinas. Pero gracias al acceso preferente de ese país asiático al mercado de Estados Unidos a través del status de nación más favorecida. Este país 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 último, la actividad productiva de exportación está concentrada en una parte reducida del territorio, dentro de las ZEEs que contribuyen a que las exportaciones chinas crecieran de esa forma, aportando más del 90% de sus exportaciones totales. 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 veinte años, 920% pasando de 15.5 mmd a 158.4 mmd, por lo que por este sólo 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 el 67.1% del total y los productos agrarios sólo el 9.1%; mientras que las exportaciones manufactureras significaban el 23% o 3 mmd, pero con las reformas aplicadas en el sentido de liberalización del comercio las exportaciones del sector manufacturero significaron para 2000 el 90% del total, y en específico, las exportaciones de maquiladoras representaron el 48% del total, cuando en 1983 eran sólo el 3.7% del total, 818 millones de dólares en comparación de los 76.8 mmd en 2001. Así, las manufacturas fueron ganando 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%.

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 el 49.3% de las exportaciones totales de México, aunado a estas, se encuentran las exportaciones del Distrito Federal que alcanzaron el 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 norteamericano se consolidó como el principal mercado para las exportaciones mexicanas, donde aproximadamente el 90% de estas se destinaron en 2001.

De esta forma, 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 al 8%.

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; permitiendo incrementar su competitividad a nivel internacional por lo que las exportaciones de este sector 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 emergiendo 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 que es negativa para la industria doméstica, 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. Han logrado mantener la inflación en niveles relativamente competitivos. Al mismo tiempo, se han desarrollado 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 juega 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 fines 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, peso de las mismas en su respectivo PIB, competencia por atracción de 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, y en particular la atracción de IED, en el crecimiento económico. 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.

### **3.3 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 para 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 ranking mundial de exportadores en ese año.

Pero, ¿Cuáles han sido las causas de esta gran expansión del comercio exterior de México y China? Existen, en general, dos razones que contribuyen a dicho crecimiento. Primero, los efectos positivos derivados de las reformas económicas aplicadas a fines de los setentas. En México, la desregulación y fomento de la competencia y en China, el desarrollo de Empresas de Poblados y Villas (*Township and Village Enterprises*, TVEs) asociadas a procesos de exportación particularmente desde 1984. Segundo, 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*, FFEs).

Así, la atracción de IED ha sido fundamental en las políticas económicas de México y China para el proceso de industrialización expo-orientada. 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 a nivel mundial de 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 años ochenta ese país implementó 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 fines de 1978. Desde 1979 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 y las exportaciones crecieron y se diversificaron en manufacturas intensivas en trabajo. Desde entonces, China se convirtió en el país en desarrollo más importante para hospedar IED.

Se pueden identificar tres fases de la política de fomento de 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 en China. *Joint Venture*, igualitaria y contractual, que requieren de un socio chino y, las empresas de propiedad extranjera<sup>1</sup>. En general estas tres formas de inversión extranjera pasaron de la restricción y control al fomento y regulación. Cada una ofrece sus propios beneficios. La primera es establecida por empresas extranjeras y su contraparte china para invertir conjuntamente en China 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 solo se aceptaron las *joint ventures* por la aportación de tecnología al interior de la industria nacional.

---

<sup>1</sup> Los tres tipos de inversión extranjera son conocidos de manera general como Foreign Funded Enterprises, FFEs.

Sin embargo, después se flexibilizó la política permitiendo 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 la atracción de 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<sup>2</sup>.

Sin embargo, la política china de fomento de la IED ha sido deficiente. En particular en lo referente a transparencia, trato nacional y no discriminación. Por ejemplo, en cuanto a transparencia, las leyes no son claras, la disciplina en los trámites es demasiado confusa y el proceso de aplicación es ambiguo y discriminatorio. Adicionalmente, China utilizaba excesivamente, hasta fines de los años noventa, los incentivos para la atracción de inversión extranjera puesto que al no ser miembro de la Organización Mundial del Comercio no estaba obligada a seguir los lineamientos del *Trade Related Investment Measures* (TRIMS), resultando en la atracción de inversión hacia áreas específicas para el crecimiento exportador.

Asimismo, las empresas de Inversión Extranjera (*Foreign Invested Enterprises*, FIEs) 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 (TVEs) 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 mediante el establecimiento de Zonas Económicas Especiales en 1980 el decretarse la Ley de Creación de Zonas Económicas Especiales por la cual se abrieron cuatro zonas; tres frente a Hong Kong en la provincia de Guangdong (Shenzhen, Zhuhai y Shantou) y una frente a Taiwán en la provincia de Fujian (Xiamen), tratando de seguir el modelo de zonas de procesamiento-exportación establecidas en Taiwán y Hong Kong. El principal objetivo de las ZEEs era atraer IED a través de términos favorables y de un clima propicio para los negocios. Adicionalmente, las ZEEs 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<sup>3</sup>. De esta forma, las ZEEs 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 catorce Ciudades Costeras Abiertas al Exterior. Estas son: Dalian, Qinhuaodao, Tianjin, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Shanghai, Ningbo, Wenzhou, Guangzhou, Zhanjiang y Behai. Las ZEEs 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, sobre las licencias de exportación e importación. Estas ciudades podían ofrecer incentivos fiscales a las empresas extranjeras similares, pero menos generosos, a los de las ZEEs. Asimismo, se fomentó el establecimiento de Zonas para el Desarrollo

---

<sup>2</sup> En 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.

<sup>3</sup> Entre las políticas preferenciales para las empresas derivadas de la IED establecidas en las ZEEs se encuentra la reducción del 15% del impuesto al ingreso; la exención del impuesto al ingreso en los dos primeros años si las empresas extranjeras se establecían para operar en esa zonas por un periodo de diez o más años y la reducción del 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.



Económico y Tecnológico (ZDETs) en dichas ciudades<sup>19</sup>. El principal objetivo de estas zonas era el fomento del establecimiento de proyectos productivos intensivos en tecnología por medio de capitales extranjeros.

Además, en las ZEEs y ZDETs 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 disfrutaban de programas gubernamentales de fomento pudiendo exportar insumos, maquinaria y equipo, con incentivos tributarios, para su posterior procesamiento y exportación.

Poco más tarde, se establecieron tres 'triángulos de desarrollo'<sup>20</sup> 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 catorce 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, y, que esas industrias 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 implementación 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 involucraran las empresas extranjeras o tuvieran mayor vinculación con las industrias locales se concederían incentivos similares al de las empresas en las ZDETs sin importar su ubicación. Otra medida de gran impacto 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 ZEEs 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 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 ZEEs se localizan también respecto a un área industrial próspera; Hong Kong y Taiwán, donde el capitalismo ya estaba instalado.

Al inicio de la reforma, el gobierno chino obligó a que las empresas extranjeras exportaran el producto generado. Pero en los últimos años, específicamente desde la década de 1990, conforme la economía crecía y la población elevaba su ingreso, el gobierno permitió que las empresas resultantes de la IED pudieran vender su producción en el mercado interno. Ahora, la gran ventaja china para la atracción de capitales foráneos es 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 ésta ha crecido desde 1980 mostrando una tasa de crecimiento anual promedio de 30% para alcanzar niveles de 40.7 mmd en 2001 confirmando su papel como el mayor

---

<sup>19</sup> 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 buscaran 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 impuesto al valor agregado 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.

<sup>20</sup> En mayo de 1985 la región del río Yangzi, alrededor de Shanghai, la región del delta del río Pearl, alrededor de Guangzhou y la región del Delta de Minan en los alrededores de Xiamen fueron establecidas como regiones de desarrollo industrial conocidas como triángulos de desarrollo.



receptor de inversión de este tipo entre los países en desarrollo y segundo a nivel mundial<sup>21</sup>. Además, la distribución sectorial de la IED es marcada hacia la manufactura con aproximadamente el 67% en promedio del total. El sector estatal también ha logrado captar flujos importantes de capitales productivos del exterior. Este desarrollo se debe a los cambios de 1994 con la desregulación del sector de menudeo y con el incremento en las adquisiciones estatales. Como resultado 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 convirtiéndose en 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 generando un déficit promedio anual en la balanza comercial de alrededor de 1,387 mmd entre 1971 y 1982<sup>22</sup>.

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

Algunos de los principales planteamientos de la estrategia implementada para captar los flujos de inversión productiva, fueron la desregulación económica, la liberalización arancelaria, para permitir una orientación exportadora a través 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 de programas orientados hacia empresas, ramas y sectores específicos. También, se concentró en fomentar las exportaciones a través de programas de la importación temporal para su reexportación<sup>23</sup>.

De esta forma, las principales acciones emprendidas por el gobierno mexicano para atraer la IED se enfocaban a los cambios legislativos en la IED. 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 al 49% del capital de las respectivas empresas y se permitirían y fomentarían las inversiones extranjeras, incluso con una participación superior al 50% del capital de las empresas, en actividades con un importante desarrollo tecnológico, exportador, de generación de empleo y/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.

---

<sup>21</sup> 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 FIEs respecto a las empresas domésticas. 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.

<sup>22</sup> Idem.

<sup>23</sup> Principalmente el programa de Maquila, y otros como el PITEX y ALTEX.

En general, 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. Al respecto, desde la entrada en vigor del TLCAN el gobierno se convirtió en uno de los principales promotores para desregular los flujos de inversión extranjera a 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 venía haciendo desde el fines 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 a través de 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 hacia el interior del país luego de estar limitada a las zonas fronterizas, el programa de maquiladoras se convirtió en la estrategia más importante de desarrollo económico expo-orientado de nuestro país. Además, el programa de fomento de la industria maquiladora ha logrado cumplir con el objetivo planteado inicialmente. Se han establecido más de cinco mil plantas de este tipo que emplean alrededor de 900 mil 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 de atracción de la 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 juega un papel funcional e integral de crítica 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 limitando la capacidad productiva y exportadora del sector industrial mexicano con sus efectos multiplicadores negativos en el resto de la economía.

### **3.4 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 el 6% de la IED mundial –60% de la IED en América Latina, incluyendo a México- alcanzando 331 mmd. Al comparar el desempeño de China y México respecto a la atracción de flujos de IED se ve como las políticas chinas han sido más exitosas. Después de la aplicación de la reforma, en el periodo 1981-1986 ese país captó el 1.8% de la IED mundial, o el 2.4% de la IED que se dirigió a los países industrializados o el 7.7% de la IED destinada a los países menos desarrollados. Por su parte, en el mismo periodo, México captó el 2.65% de la IED en el Mundo, 3.5% de la inversión extranjera productiva en países desarrollados u 11% de la IED total en países de ingreso medio y bajo. Pero para 1994, la situación se revirtió; China atrajo 33.8 mmd que significó el 14.9% del total de la IED en el Mundo en ese periodo, 25% de la IED 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 el 4.7% de la IED total mundial, 7.9% de la que se registró en los países industrializados o 12.6% de la IED 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 número 15, muy por abajo del desempeño de China. En el periodo 1987-1994 México sólo captó el 40% de la IED que fluyó hacia China.

En el caso de China, en 1983 la IED se orientó principalmente hacia la industria manufacturera con el 66.9% del total de ese tipo de inversión, seguida por el sector de educación y cultura con una participación del 19.1%. Para 1995, esta estructura prácticamente se mantuvo; la manufactura captó el 67.5% de la IED registrada en ese país y educación y cultura alcanzó el 19.5% del total de la IED. 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 el .54% del PIB de ese país, pero para 1999 contribuyó con el 20% del PIB, 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 el 20% de las exportaciones. Y en general, las empresas de propiedad extranjera exportan el 9% del total de las exportaciones chinas<sup>24</sup>. Asimismo, se aprecia que con el inicio de las reformas a la participación de la IED en la economía nacional, el 45.9% (292 mmd) de este tipo de inversión se orientó hacia las joint ventures de exploración –empresas experimentales-, el 11.6% hacia el establecimiento de joint ventures igualitarias (74 mmd) y 35.7% hacia las joint ventures contractuales (227 mmd). Hacia 1994 esta situación cambió; las joint venture igualitaria son el principal tipo de inversión extranjera con el 53.1% del total, las joint ventures contractuales representaron el 21.1% (7120 mmd) y las joint ventures de exploración sólo el 2% (678 mmd). De esta manera, a fines de 1995 existían 234 mil empresas extranjeras que contribuyeron a afirmar el comercio exterior de China con una participación del 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 mil empresas extranjeras de las cuales, 102 mil eran joint ventures y 74 mil empresas con capital cien por ciento extranjero.

Las FFEs aportaron en 1980 el .05% de las exportaciones totales (sólo 8 millones de dólares) pero para 1995 esta participación creció hasta representar el 31.5% o 46.8 mmd, con una tasa de crecimiento promedio anual de 78.3%, evidenciando la gran dependencia en el capital extranjero de las exportaciones de China. En cuanto a la participación de las FFEs en las exportaciones totales de cada provincia, Guangdong continua siendo la región más atractiva, ya que el 72.8% de las exportaciones de dicha provincia provienen de la IED, Fujian con el 61.4% y Tianjin con el 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 jugado 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. Este crecimiento en la IED 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 partir de ese mismo año, la IED se enfocó hacia otro sector de la economía; el manufacturero que alcanzó el 58.1% de la IED total a diferencia del 5.3% en 1980 cuando la IED se destinaba principalmente a la construcción (79.2% del total). Para 2000, la manufactura atrajo el 58% de la IED, pero para 2001 sólo el 18.4% dándose un cambio hacia el sector de servicios que representó el 58.3% del total invertido por extranjeros. A pesar de lo

<sup>24</sup> En 2001, las empresas extranjeras con filiales en China aportaron el 48% de las exportaciones totales de ese país.

último, la IED en esos años permitió la industrialización de la economía nacional con orientación al extranjero, ya que del total invertido en la industria manufacturera en el periodo 1990-2000, el 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 el 66.5% de la IED total, seguido a la distancia por Alemania con el 10.5% del total. Para 2001, la IED total de Estados Unidos en México fue de 19.1 mmd o el 82.5% del total y Canadá participó con 803.5 mmd o 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, lo que es 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 el 71.6% de la IED (7.6 mmd) se dirigió al Distrito Federal 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 el 82% de la IED total en México, el Noreste el 8.1% y el Noroeste el 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 expo-orientada 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 impacto 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 a 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 a nivel mundial.
- 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 expo-orientado 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 a 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 ZEEs, ZDETs, 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 un jugador regional, exportando a EU. 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 impacto sobre la evolución de las exportaciones mexicanas.



## 4. China, México y la OMC

Después de haber realizado grandes reformas estructurales, China ha logrado convertirse en un actor importante en la economía mundial, observando 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), que 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 a 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 (Zumwatt, 2002). Por estas razones, muchos países en desarrollo exportadores muestran gran incertidumbre por el posible impacto de la presencia china en la OMC en el 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 doméstico 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. Existen diferentes escenarios del impacto para la economía mundial del ingreso chino a esta organización, pero la conclusión común es que este país 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, China debe apearse 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 trate de igual forma a las empresas extranjeras y a 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% de 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:

- Eliminación de 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 producidas para la exportación.
- Abolición de los controles de precios para ofrecer protección a las industrias o proveedores de servicios nacionales.
- Aplicación del acuerdo sobre la OMC de forma efectiva y uniforme, para lo que revisará las leyes internas vigentes y promulgará nuevas leyes de conformidad con dicho acuerdo.
- Autorización, en un plazo de tres años a partir del ingreso, para que todas las empresas puedan importar y exportar cualquier mercancía y comerciarlas a lo largo del territorio aduanero, salvo ciertas excepciones.
- Abstención de introducir nuevas subvenciones, así como eliminación de todas las actuales, a la exportación de productos agrícolas.



- Aplicación desde la fecha de adhesión, del 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, mejorando el clima de negocios para las empresas extranjeras. Se espera que al darse 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 (Zumwalt, 2002). El mayor número de empresas extranjeras, es decir, la competencia internacional fomentará la productividad incrementando 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 establecimiento 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<sup>25</sup>.

Aparte, un aspecto fundamental en el proceso de admisión de China a la OMC fueron las negociaciones bilaterales entre éste y los países miembros de la organización. 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. Este acuerdo considera aspectos como el acceso 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 contemplados en 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 EU. 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 norteamericano.

---

<sup>25</sup> La Ronda Uruguay del GATT redujo el tiempo de implementación de las obligaciones para los países desarrollados a favor de los menos desarrollados. Estableciendo un mecanismo para el manejo de las relaciones de comercio exterior, que requiere de la revisión de los avances en la implementación de los compromisos la cual es anual para los países industrializados y de periodos mayores para los países en desarrollo.

- b) Metodología antidumping; Estados Unidos podrá continuar aplicando 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 esta manera, tener mayor presencia en ese mercado, sin necesidad de instalar una planta de producción en el territorio de China.
- d) El acuerdo establece que China permitirá el acceso a su sector de telecomunicaciones, servicios profesionales, financieros y bancarios.
- e) Reducción de aranceles; se acordó una reducción general de aranceles del 22 al 17%. Asimismo, los aranceles industriales chinos se reducirán de un promedio general de 24.6% ad valorem en 1997 a un promedio de 9.4% en 2005. Los aranceles sobre los productos industriales de gran interés para EU (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 al 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 (status de nación más favorecida), estableciendo la reducción arancelaria y eliminación de las barreras no arancelarias para alrededor de 260 fracciones de productos de sumo interés exportador de México a ese mercado.

#### **4.1 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 impacto 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 el posible impacto del crecimiento de las exportaciones chinas sobre el mercado de Estados Unidos, conociendo de esta manera las repercusiones sobre las exportaciones mexicanas.

El ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio indudablemente le permitirá, en los próximos años, consolidarse como uno de los principales actores en la economía mundial, a través de un proceso que conducirá a cambios en la producción, comercio, inversión y empleo globales. Todo lo anterior provocará que se convierta en una seria amenaza competitiva, principalmente para los países en desarrollo ganando cuotas de mercado, 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 (Lall, 2001).

Con la adhesión de China, su participación en las exportaciones mundiales alcanzará los 6.8 puntos porcentuales. En el Cuadro 5.1 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, considerando

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 a otras estimaciones éstas se verán afectadas negativamente, al menos en el corto plazo (OCDE, 2001).

**Cuadro 4.1**

**PIB, exportaciones e importaciones de China como porcentaje de la economía mundial.**

	<i>Producto</i>		<i>Exportaciones</i>			<i>Importaciones</i>			
	1995	2005	1995	2005	1995	2005			
		Sin OMC	Con OMC	Sin OMC	Con OMC	Sin OMC	Con OMC		
Alimentos/ granos	14.3	19.6	19.4	.3	.1	.1	6.5	16.4	16.0
Granos	8.3	10.6	10.4	.7	.1	.1	3.2	9.2	9.1
Semillas	5.1	6.2	6.3	4.1	.8	.7	1.2	3.9	4.0
Carnes	6.7	11.6	12.1	3.5	.5	.5	2.0	8.9	9.6
Lácteos	.8	1.3	1.4	.01	.03	.02	.2	.6	.6
Otra agricultura	10.6	15.7	15.4	2.3	.4	.4	2.7	9.6	9.8
Otros alimentos	2.3	3.2	3.2	2.6	1.2	1.3	3.1	6.4	6.2
Bebidas	4.9	7.0	4.4	2.4	1.0	1.0	.9	1.3	16.2
Ind. Extractiva	8.1	12.3	11.9	1.7	.1	.1	1.6	9.1	8.5
Textiles	10.8	13.9	14.2	8.4	8.8	10.6	13.4	18.0	25.5
Ropa	7.0	8.8	20.1	19.6	15.5	47.1	1.0	1.1	3.7
Papel y madera	2.4	3.7	3.4	2.2	2.6	3.0	2.6	3.9	4.6
Petroquímica	5.0	7.6	7.1	2.6	3.1	3.4	4.0	5.8	6.3
Metales	5.5	9.0	8.4	3.4	5.5	6.5	4.2	5.8	6.6
Automóviles	1.9	3.8	1.1	.1	.7	2.2	2.0	1.8	4.8
Electrónicos	2.6	4.5	4.8	5.0	7.8	9.8	3.6	5.3	5.7
Otras manufacturas	6.4	10.4	9.8	5.5	8.1	9.9	4.2	5.9	7.5
Servicios	2.7	3.9	3.8	5.8	6.7	7.5	1.2	1.7	1.5
Transporte	2.6	3.7	3.7	1.7	2.8	3.1	2.0	2.4	2.2
Construcción	3.3	6.2	6.1	0.0	0.0	0.0	1.8	2.8	2.7
Finanzas	.9	1.3	1.3	1.9	2.5	2.7	1.5	2.0	1.8
Total	3.4	5.3	5.1	3.7	4.8	6.8	3.4	5.3	6.6

FUENTE: The World Bank, 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 mundiales, mientras que el resto de 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 el ingreso a ese organismo mundial, debido al rápido aumento en el comercio intraindustria derivado de los mayores flujos de inversión productiva.

Aparte, como resultado de la aprobación final del congreso de Estados Unidos del establecimiento de relaciones normales permanentes de comercio con China y del ingreso de este último a la OMC, EU 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 venido haciendo con los otros miembros de esa organización, es decir, debe otorgar el status 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 status permanentemente sin tener que pasar por el proceso de la revisión de Estados Unidos. En otras palabras, hablando del mercado norteamericano, China sólo se ahorró los costos de transacción de acceder a dicho mercado<sup>26</sup>. La principal acción que deberá realizar EU 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 a 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, crear un régimen de igualdad de condiciones para las empresas extranjeras, entre otros). Algunos de estos cambios se realizarán inmediatamente; otros se llevarán a cabo sólo de manera gradual en un período superior a los cinco años.

De esta manera, con la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, muchos estudios han pronosticado un impacto 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, a través de las empresas multinacionales, combinado con los mayores niveles de liberalización comercial en China, tenderá a hacer a las exportaciones más competitivas.

De acuerdo a lo anterior, se espera que las exportaciones totales de China a Estados Unidos registren un aumento cercano al 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 países de la Asociación de Naciones del Sudeste 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 (The World Bank, 2001)<sup>27</sup>. 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 manufacturados (ensamblados) en China y a las ganancias en la eficiencia derivadas de la relocalización de las capacidades de producción de empresas norteamericanas 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 norteamericanas de textiles y vestido desde China se hará a expensas de otros países exportadores; alrededor del 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).

<sup>26</sup> USITC, Assessment of the Economic effects of China's accession to the WTO on the US, Washington DC, 2000.

<sup>27</sup> A pesar de ser un país en desarrollo, se excluyó a China del acuerdo de Textiles y Vestido de la Ronda Uruguay del GATT. Esto significó que China no se beneficiara 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 resultó beneficiado de la integración de los textiles y vestido en el GATT y con la abolición de ciertas cuotas en 1994. Esta situación fue crucial para el amplio crecimiento de los productos chinos en los mercados internacionales.



En resumen, como resultado del ingreso de China a la OMC, Estados Unidos garantizará a ese país el status 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:

- I) 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 su mercado.

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, Estados Unidos al proteger sus intereses, protegería indirectamente a los productos mexicanos exportados a ese mercado, evitando entonces que pudieran perder participación de mercado. Asimismo, ante el gran flujo de esos mismos productos, México podría tomar medidas similares de protección de su mercado doméstico. Por las dos vías, se limitaría la ganancia de participación de mercado de las manufacturas chinas.

- II) 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. Este permitirá a los países importadores, 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, a través de 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.
- III) 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 a los 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 siendo 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. Así, por medio de esta instancia, al imponer Estados Unidos 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, a través de la apertura de su mercado, incremento en la transparencia y mejora en el ambiente de negocios, podría provocar un “boom” en la atracción de 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 impacto 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 plazo, limitándose el impacto 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, en consecuencia, 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, el impacto en las exportaciones de ese país estaría determinado por la naturaleza de esa inversión. Existen dos tipos de inversión extranjera; la primera (incluye a Corea, Japón, Hong Kong y Taiwán) trata de aprovechar la ventaja china de los bajos costos salariales para producir y exportar desde aquel país. El otro tipo de IED (países de la UE y EU) se realiza principalmente para acrecentar su presencia en el mercado chino (Francoise 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 impacto en el mercado norteamericano de las empresas mexicanas no sufriría de 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 impacto del 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 a su adhesión a la OMC. El significado de esta situación para México es, simplemente que podría captar los flujos de inversión no realizadas en aquel país aumentar simultáneamente las cuotas dentro del mercado norteamericano.

Adicionalmente, China tiene que realizar una serie de ajustes a su mercado. Este país con economía centralmente planificada, indudablemente encontrará dificultades en la implantación de 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 (Wang Zhi, 1998). 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 inversionistas extranjeros, teniendo como resultado el decrecimiento los flujos de IED y, paralelamente la contención de las exportaciones, manteniendo 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 cumplen con los compromisos, indudablemente las reformas provocarán ciertas turbulencias en industrias con desventajas competitivas, al mismo tiempo en que fomenta a las industrias con ventajas competitivas, 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 a algunos estudios (Shafaeddin, 2002), el crecimiento de las exportaciones de China intensivas en trabajo no será tan amplio como generalmente se piensa, al menos en el corto y mediano plazo. No sólo por los posibles riesgos derivados del ingreso de esa nación a la OMC sino porque su participación en este organismo no representa accesos 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. Considerando 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 lo que le gobierno y 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 mercado de destino de sus exportaciones, Estados Unidos. Debe establecer nuevas ventajas competitivas para las industrias intensivas en capital con mayores índices de eficiencia y fomentar a las industrias menos desarrolladas intensivas en mano de obra. De cualquier forma, las medidas deben ser congruentes con cada sector a través de 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, la participación china 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 doméstica y no tanto 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 la participación 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 EU.
- La única nueva fuente de acceso a mercados de los bienes chinos derivada de su adhesión a la OMC 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 IED.
- Por otro lado, si se presenta un elevado movimiento al interior de 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 EU enfrentarán una competencia creciente a mediano y largo plazos.

Después de conocer el posible impacto de la entrada de China a la OMC sobre las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, así como los orígenes de este efecto, se vuelve 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.

## 5. 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 convertido en 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. A nivel mundial, la competencia entre las empresas hace que aumente la necesidad de cambio, lo que lleva a que las empresas busquen 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 juegan 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.

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, contribuyen a que los países tengan o no un éxito competitivo. Cada uno de estos factores representa una ventaja o desventaja para México y China. En algunos, 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 a Porter (1990)<sup>28</sup>; '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 han permitido 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 tenía 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 a 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

<sup>28</sup> Porter, Michael. 'La Ventaja Competitiva de las Naciones'. Editorial Vergara, México, 1990.



diferentes factores, agrupados de acuerdo a las esquinas del ‘diamante’ de Porter; determinantes en la atracción de empresas extranjeras.

## 5.1 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. La disponibilidad de estos proyectos en ese país 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 el 70% de los costos en México, mientras que los costos telefónicos en nuestro país son sólo el 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 sigue siendo una ventaja competitiva para las empresas que ubiquen su producción en nuestro país, por los bajos requerimientos de inversión en inventarios y rápidos envíos. Para China, la vecindad que guarda con Japón, Corea del Sur, Taiwán, 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 a nivel internacional.

6. Recursos para la inversión: el progreso económico de todo país requiere que las empresas continúen invirtiendo 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 a México, la creación de nuevos negocios que se reflejó en un aumento en las participaciones de mercado.



**Cuadro 5.1**  
**Determinantes de la ventaja nacional: Condiciones de los factores, 2001**

	<i>México</i>	<i>China</i>
Infraestructura Básica (1999)		
Carreteras (km/km <sup>2</sup> )	.14	.16
Ferroviaria (km/km <sup>2</sup> )	.0104	.006
Portuaria*	4.9	5.3
Aérea <sup>1</sup>	18	53
Infraestructura Tecnológica		
Inversión en telecomunicaciones <sup>2</sup>	.304	1.53
Computadoras Per Cápita <sup>3</sup>	57.8	9.7
Costos Telefónicos (1995-1997) <sup>4</sup>	3.05	6.67
Costos Industriales (dól/Kwh)	.0468	.0320
Costo del Capital	2.14	3.28
Costo de la Mano de Obra (por día)	2.31	.43
Mano de Obra Capacitada (posición) <sup>5</sup>	35	45

FUENTE: Elaboración propia con datos del World Competitiveness yearbook, 2001

\* escala del 0 al 10

<sup>1</sup> Capacidad de transportación de pasajeros

<sup>2</sup> Porcentaje del PIB

<sup>3</sup> Número de computadoras por cada mil habitantes

<sup>4</sup> Dólares por 3 minutos de llamada a Estados Unidos

<sup>5</sup> Disponibilidad más costos

## 5.2 Condiciones de la Demanda

1. Tamaño del mercado: un aspecto que influye en las utilidades de las empresas internacionales es el tamaño del mercado, en particular en aquellas que buscan participar en el mercado interno. China es el país con mayor población representando 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 el tipo de cambio es un factor externo en el cual poco pueden influir directamente las empresas, es una variable que puede jugar 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 fines 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 el 20% que no sólo significa un precio mayor 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 el 8 y el 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 el 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 el 85% de la mexicana, mientras que la deuda extranjera es de niveles reducidos (.15% del PIB), la estabilidad de precios se refleja en que la inflación en 2001 llegó a niveles cercanos al 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 del 40% de la población total, el ahorro interno representa el 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, continúa siendo de niveles altos en comparación a 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 el que tiene una ligera ventaja en este aspecto garantizando un buen ambiente para la inversión.

4. Satisfacción de los compradores: los demandantes sofisticados dentro del mercado nacional presionan a las empresas a 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 a 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.

### Cuadro 5.2

#### Determinantes de la ventaja nacional: Condiciones de la demanda, 2001

	<i>México</i>	<i>China</i>
Población (millones de habitantes)	98.9	1,278
PIB (mmd), 2000	538.4	1,018.3
Crecimiento real del PIB (2000)*	7	8
Crecimiento real del ahorro*	2.7	2.8
Crecimiento real de la inversión*	3.3	10.2
Tipo de Cambio	9.453	8.278
IED hacia el Interior (mmd), 1999	11.8	38.8
IED hacia el Exterior (mmd), 1999	4.3	1.8
Cuenta Corriente (mmd), 2000	-17.8	15.7
Crecimiento del Empleo (2000)*	1.2	.8
Valoración de compradores	29	36

FUENTE: Elaboración propia con datos del World Competitiveness Yearbook, 2001

\* Porcentaje

<sup>2</sup> Pesos por dólar y renmbis por dólares

### 5.3 Industrias Relacionadas y de Apoyo

1. Economías de aglomeración<sup>1</sup>: 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, 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.

<sup>1</sup> Las 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.

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 al interior de cada nación. En México, la industria nacional abastece sólo el 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. Con la ola de relocalización de la producción hacia ese país, un número importante de proveedores internacionales también se han establecido en ese mercado otorgándole un factor 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 tiempo pueden ser elementos decisivos en la ubicación a favor de México, de 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.

### Cuadro 5.3

#### Determinantes de la ventaja nacional: Industrias relacionadas y de apoyo, 2001

Posición mundial	México	China
Disponibilidad de tecnología de la información <sup>1</sup>	40	57
Capacitación <sup>2</sup>	37	28
Creación de firmas <sup>3</sup>	46	21
Relocalización de la producción <sup>4</sup>	15	12
Relocalización y Desarrollo <sup>4</sup>	13	28
Nivel de competencia <sup>4</sup>	30	43
Capacidades de proveedores nacionales (2000) <sup>1</sup>	18	12
Empresas nacionales y extranjeras <sup>5</sup>	29	49
Vinculación Universidad-Empresa <sup>6</sup>	47	42
Cooperación tecnológica <sup>6</sup>	48	49

FUENTE: Elaboración propia con datos del World Competitiveness Yearbook, 2001

<sup>1</sup> Número de empresa del sector

<sup>2</sup> Es una Prioridad para las empresas

<sup>3</sup> Es objetivo de la economía

<sup>4</sup> Es una amenaza para el futuro de la economía

<sup>5</sup> Son tratadas por igual

<sup>6</sup> Es insuficiente para crear innovaciones

## 5.4 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 en su propio mercado, cada vez mayor, por lo que se han visto obligadas a establecer estrategias enfocadas no solo a la defensa del mercado interno, sino que han incrementado su presencia en mercados extranjeros. Esta situación ha sido posible por las ventajas competitivas que muestran ciertas industrias.

La rivalidad doméstica entre las empresas instaladas en China hasta antes de su ingreso a la OMC había sido prácticamente nula; sin embargo, después de su participación en dicho organismo, un número mayor de empresas extranjeras tendrá actividades productivas dentro de ese país asiático, con lo que las empresas dentro de industrias con menores ventajas competitivas (intensivas en mano de obra) tendrán que reorientar ciertas metas y objetivos, al menos en el corto plazo. Con lo que

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, que están 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. Es otro de los factores de gran peso que puede representar una ventaja para las mismas. Aunque México y China 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 8 veces mayor respecto a China y la productividad en el sector manufacturero casi dos veces más. 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 al 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.

**Cuadro 5.4**  
**Determinantes de la ventaja nacional: Empresas, estructura y rivalidad, 2001**

Posición	México	China
Empresas <sup>1</sup>	24	22
Globalización total	30	41
Relaciones laborales	18	11
Productividad total (PIB/Personas) USD, 2000	12,386	1,518
Productividad laboral (PIB/ Personas por hora) USD, 2000	8.7	3.5
Productividad por industria (PIB/Personas) USD, 2000	24,692	15,084
Horas promedio trabajadas	2,150	1,983
Adaptabilidad a cambios <sup>3</sup>	27	18
Prácticas éticas <sup>3</sup>	38	44
Imagen del país en el exterior <sup>3</sup>	25	16
Cultura del Marketing <sup>3</sup>	42	49
Credibilidad corporativa <sup>3</sup>	20	24
Motivación de los trabajadores <sup>2</sup>	22	6

FUENTE: Elaboración propia con datos del World Competitiveness Yearbook, 2001.

<sup>1</sup> Actitud ante la Globalización y estrategias de exportación a mercados internacionales.

<sup>2</sup> Compromiso de los trabajadores con los objetivos corporativos.

<sup>3</sup> Posición en el ranking.

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 en empresas extranjeras deben afiliarse a



la única organización de trabajadores llamada Federación China de Sindicatos<sup>30</sup> controlada por el Partido Comunista. Es decir, en China, las negociaciones laborales de las empresas se dan con el Partido Comunista y no con los trabajadores, razón por la cual la capacidad para actuar de manera independiente de los trabajadores está limitada, convirtiéndose en una ventaja para las empresas extranjeras en lo relativo a incrementos salariales y otros.

## 5.5 Gobierno

1. Adhesión de China a la OMC: una de las ventajas chinas más importantes en relación a nuestro país. Implica la adopción de las medidas de comercio multilateral de acuerdo a 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 impacto positivo en la producción y exportación chinas al captar flujos masivos de inversión extranjera. Sin embargo, como se mencionó ya, este efecto 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 a través 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 restringiendo 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 que México sea uno de los países con mayor número de tratados comerciales (segundo a nivel mundial), representa un elemento que puede ser decisivo para la inversión extranjera de origen distinto a los 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.

---

<sup>30</sup> All China Federation of Trade Unions (ACFTU) creada en 1982.

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 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 la entrada en vigor de los Programas de Promoción Sectorial (Prosec), el TLCAN prevé que a partir del octavo año de su vigencia, se modificarán los mecanismos de importación temporal vigentes, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias y por lo tanto debe igualarse el tratamiento arancelario que México otorga a insumos y maquinarias no norteamericanas empleados para la producción de mercancías destinadas a esa región. Como consecuencia del impacto económico de la entrada en vigor de este artículo del TLCAN, se instauraron los Prosec que permiten la importación definitiva, tanto de materias primas, partes y componentes de activos fijos, con aranceles preferenciales hasta del 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 enfocado en lograr una mayor apertura y participación en organismos de cooperación económica. En particular, pretende establecer una mayor cooperación regional con el sudeste asiático –ASEAN. 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. Eliminando así 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 conceden los gobiernos para la instalación y operación de éstas. Así, para promover el establecimiento de este tipo de empresas, 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 del 33 por ciento, pero esta tasa se reduce a 15 por ciento para empresas instaladas en las ZEEs y en las ZDETs y del 24 por ciento 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 al 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, por mencionar alguno; ‘Facturación de Impuestos’, el cual permite a una empresa extranjera que compra insumos nacionales, dentro de un rango de inversión, y que éste pueda clasificarse entre las importaciones con aranceles exentos, el impuesto al valor agregado de ese insumo se elimina totalmente.

Por otro lado, nuestro país ha promovido la inversión de empresas foráneas a través de reglas claras estipuladas en los tratados comerciales suscritos que significan mayor seguridad jurídica a esos capitales. También ha utilizado incentivos especiales, tales como el sistema de depreciación acelerada para ciertos tipos de inversión, reducciones en el pago de impuestos a empresas extranjeras que inviertan en determinadas áreas. Asimismo, ha implementado programas de fomento a la exportación de bienes manufacturados que incluyen tanto incentivos fiscales como no fiscales. A 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 del 35 por ciento, es decir, dos puntos porcentuales arriba de la tasa existente en China. Además, se ofrecen terrenos para la instalación de manufacturas a bajos costos y no sin

costo 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, por lo que en este aspecto es el país del lejano oriente quien guarda una ventaja respecto a México permitiendo 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 seguir realizando y consolidando 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, otorgarle 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 incremento 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 créditos fomentando el desarrollo y 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 a mayor 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 a nivel mundial y, en consecuencia, atraerá a mayores empresas extranjeras a participar en su mercado.

**Cuadro 5.5**  
**Determinantes de la ventaja nacional: Gobierno**

Posición	México	China
Gasto total del Gobierno (% del PIB), 1999	21.8	20.2
Políticas del Banco Central (2001) <sup>1</sup>	29	16
Política económica del Gobierno <sup>1</sup>	29	15
Impuestos reales a empresas <sup>1</sup>	26	27
Tasa promedio de impuestos a empresas sobre utilidades, 1999, (% de utilidades ante de impuestos)	35%	33%
Actividad legislativa <sup>1</sup>	29	17
Transparencia (2001) <sup>1</sup>	15	12
Burocracia <sup>1</sup>	31	39
Corrupción <sup>1</sup>	40	37
Justicia <sup>1</sup>	45	41
Proteccionismo <sup>1</sup>	15	49
Contratos del sector público <sup>1</sup>	18	43
Subsidios (1998) % del PIB	.48	1.34
Leyes de competencia <sup>1</sup>	29	42
Control de precios <sup>1</sup>	22	42

FUENTE: Elaboración propia con datos del World Competitiveness Yearbook, 2001.

<sup>1</sup> Posición en el ranking.

7. Actitud: China tiene una gran ventaja sobre México; una actitud agresiva y determinada para enfrentar la oportunidad histórica que la globalización le ofrece, y poder lograr de esta manera un crecimiento y desarrollo económico que le permitan emerger como una potencia a nivel internacional. En nuestro país, el reto sigue siendo 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, disfrutaban 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, existe un ambiente similar entre ambos, resaltando la ventaja de costos de mano de obra en China. 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 China 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 Mundo que las empresas en México. Aunque la naturaleza de las empresas mexicanas (actitud ante la globalización económica) y la rivalidad del mercado doméstico en México 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.

#### Cuadro 5.6

#### Algunos factores determinantes de la atracción de empresas extranjeras (Diamante Nacional).

Ventajas de México y China	
MÉXICO	CHINA
1. Infraestructura Telefónica (costos industriales)	1. Adhesión a la OMC
2. Ubicación Geográfica (respecto a EU)	2. Ubicación Geográfica (respecto a Asia)
3. Recursos Naturales	3. Costos de la Mano de Obra
4. Costos Internacionales de Transportación*	4. Política Industrial
5. Economías de Aglomeración (respecto a EU)	5. Infraestructura Básica (carreteras, red ferroviaria, etc.)
6. Productividad	6. Economías de Aglomeración (respecto a Asia)
7. Apertura Comercial (preferencias arancelarias)	7. Infraestructura Eléctrica (costos industriales)
8. Trabajo Calificado	8. Recursos Naturales
9. Sofisticación de los Compradores	9. Tamaño del Mercado
	10. Proveduría Internacional
	11. Tipo de Cambio
	12. Sistema Aduanero
	13. Reformas Estructurales (avance)
	14. Relaciones Laborales
	15. Incentivos a la Inversión
	16. Costos Internacionales de Transportación*
	17. Ambiente Macroeconómico
	18. Motivación de Trabajadores
	19. Empresas
	20. Recursos para Invertir
	21. Actitud

FUENTE: Elaboración Propia.

\*Costos Internacionales de Transportación promedio hacia su principal mercado de exportación; Estados Unidos para México y las economías más desarrolladas de Asia para China.

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 impacto en el desarrollo exportador. El gobierno de esa nación ha establecido mejores mecanismos institucionales (relaciones) para la creación y actualización de 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 (Cuadro 5.6).

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 total. 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 3 a 1 a favor de China, pero la productividad es de 2 a 1 para México. En otras palabras, aunque existe un diferencial de costos significativo entre China y México, el diferencial de productividad elimina parte de esa ventaja.

En conclusión, algunas industrias de estos 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 disfrutaron 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.

## 6. Estados 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 treinta 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 del TLCAN ha impactado considerablemente en el crecimiento tanto de las importaciones como de las exportaciones de México hacia EU. Las primeras son ahora 2.8 veces más grandes que en 1993, mientras que las importaciones avanzaron 230%. El comercio exterior de México en 2001 se realizaba en 89 por ciento con los países del TLCAN. Asimismo, las exportaciones se concentraron 85% en EU.

El TLCAN, como principal vía de fomento del comercio mexicano con EU, 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 EU 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 importante derivado de la integración comercial es la contribución al crecimiento económico del país.

En la actualidad, a más de diez 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 juega un papel determinante en el dinamismo de las mismas. Así mismo, entre los sectores afectados por la mayor competencia internacional, con pérdida de participación dentro del mercado norteamericano 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 participación 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 la estandarización o no discriminación 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. La entrada de China a la OMC trae nuevas oportunidades para el crecimiento de su sector externo y básicamente de sus exportaciones. Sectores exportadores claves 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-EU (Capítulo 4), dentro del marco de la OMC, le abre las puertas al mercado estadounidense a las industrias de ese país que no compitan directamente con bienes producidos dentro de EU –90% de las importaciones de EU desde China son substitutas de otras importaciones provenientes del este asiático- bajando aranceles y eliminando cuotas y licencias de acuerdo al 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 EU, país que ha disminuido su demanda por productos externos. Además, se hace necesario considerar la gran importancia que ha cobrado el sector exportador chino, que ha incrementado su participación dentro de las importaciones totales de EU alcanzando en ese año el 9% de las mismas y de 12 por ciento en 2002. Asimismo, los sectores exportadores chinos más dinámicos coinciden con sectores mexicanos tradicionalmente exportadores a EU por lo que se vislumbra una competencia entre estas naciones.

Así, ante el posible incremento del comercio entre China y EU 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.

## 6.1 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 siendo el mayor mercado para las importaciones en el mundo. En ese año, dada la situación económica mundial, mostró un retroceso de aproximadamente 6.3 por ciento respecto a un año anterior. No obstante, de 1990 a 2000, alcanzó una tasa de crecimiento promedio anual de 10.9%, mostrando su gran dinamismo.

El año de mayor nivel exportador fue el de 2000, donde se alcanzó un valor de 1,218 miles de millones de dólares y una tasa de cambio de 18.9%, derivado del buen funcionamiento de esa economía, que le permitió participar con el 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 miles de millones de dólares (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 por ciento respecto a 1999 (Cuadro 6.1).

**Cuadro 6.1**  
**Comercio de Estados Unidos con el mundo**

Millones de dólares	Exportaciones	Crecimiento	Importaciones	Crecimiento	Saldo
2002	693,302	-4.9	1,163,561	2.0	-470,259
2001	729,100	-6.8	1,140,999	-6.3	-411,899
2000	781,918	12.4	1,218,022	18.9	-436,104
1999	695,797	2.0	1,024,618	12.4	-328,821
1998	682,138	-1.0	911,896	4.9	-229,758
1997	689,182	10.3	869,704	9.4	-180,522
1996	625,075	6.9	795,289	7.0	-170,214
1995	584,742	14.1	743,543	12.1	-158,801
1994	512,626	10.2	663,256	14.2	-150,630
1993	465,091	3.8	580,659	9.0	-115,568
1992	448,163	6.3	532,665	9.1	-84,501
1991	421,730	7.1	488,453	-1.4	-66,723
1990	393,592	-	495,311	-	-101,718

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

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 claves; 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 EU 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 6.2, 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 por ciento. El segundo sector en importancia fue el de artículos varios manufacturados, que en 1996 contribuyó con 11.6% y cinco años después con el 12.2%. Bienes manufacturados se colocó como el tercero, con una aportación a las exportaciones de 10.3 y 11.4 por ciento en 1996 y 2001, respectivamente. Esta evolución refleja una concentración de las ventas externas de EU, dado que estos tres sectores significaban 71.2 por ciento en 1996 y para 2001, el peso creció hasta 74.9%.

La estructura de las compras desde el exterior es similar al de las exportaciones. En 1996, maquinaria y equipo aportaba el 47.3% y en 2001 el 45.5%, presentándose cierta diversificación en las importaciones de este tipo de bienes, no obstante continuó siendo 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 encuentra a bienes manufacturados con un peso de 11.8 y 11.1 por ciento 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 por ciento.

El análisis de la estructura comercial de EU permite afirmar que, en general, ese mercado ofrece y demanda bienes de industrias intensivas en tecnología, colocándose como el principal demandante a nivel mundial de manufacturas con alto valor tecnológico.

## Cuadro 6.2

### Estructura comercial de Estados Unidos (millones de dólares)

Sectores	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
<b>Exportaciones</b>											
1996	42,221	7,156	31,434	11,722	1,620	61,673	54,223	295,570	69,341	24,788	599,747
Participación	7.0	1.2	5.2	2.0	0.3	10.3	9.2	49.3	11.6	4.1	100.0
2001	38,569	5,109	27,350	12,333	1,171	80,897	65,295	363,009	86,446	27,763	707,941
Participación	5.4	0.7	3.9	1.7	0.2	11.4	9.2	51.3	12.2	3.9	100.0
<b>Importaciones</b>											
1996	27,747	6,439	20,486	55,894	1,584	44,077	90,187	362,187	128,414	28,336	765,392
Participación	3.6	0.8	2.7	7.3	0.2	5.8	11.8	47.3	16.8	3.7	100.0
2001	35,741	9,541	19,608	93,046	1,166	77,553	121,295	498,856	190,850	49,837	1,097,493
Participación	3.3	0.9	1.8	8.5	0.1	7.1	11.1	45.5	17.4	4.5	100.0

NOTA: El sector 0 representa al de Alimentos y Animales Vivos; el sector 1 a Bebidas y Tabaco; el 2 a Materiales Crudos, Excepto Combustibles; el 3 a Combustibles Minerales, Lubricantes y Materiales Relacionados; el 4 a Aceites y Grasas Animales y Vegetales; el 5 a Productos Químicos Relacionados; el 6 a Bienes Manufacturados; el 7 a Maquinaria y Equipo de Transporte, el 8 a Artículos Varios Manufacturados; y por último, el 9 a Mercancías Varias y Transacciones.

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

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 (Anexo Cuadro 6.3). 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 por ciento, tanto en 1996 como en 2001. Sobresalen la



demanda de automóviles para pasajeros con una aportación del orden del 37% del total mundial en 2001; 41.1% de equipos de sonido; 34.6% en receptores de radiodifusión; 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 representando el 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 por ciento en esos mismos años; receptores de televisión con 82%; y, automóviles de pasajeros con 63 por ciento. Mientras que sólo una rama de este sector mostró una contracción; máquinas de oficina con -33%.

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%), para representar en 2001, el 28.3% del mercado global de esas manufacturas. Los productos importados con mayor valor son muebles al crecer 107% durante el periodo analizado; dispositivos de iluminación avanzó 104 por ciento; y prendas de vestir con una tasa de cambio aproximada al 82%, ninguna rama dentro de dicho sector registró una disminución en el valor de las importaciones.

Comparando 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 como la economía de EU refleja una demanda que tiende a especializarse hacia la compra de manufacturas de alto valor tecnológico. En 2001, el 85 por ciento de las importaciones estadounidenses fueron de productos manufactureros y, en particular, 25.1% corresponden 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 por estudiar el desempeño del sector exportador de ambos países dentro de EU.

## **6.2 Comercio de Estados Unidos con México, China y ‘Tigres Asiáticos’**

En el Cuadro 6.4 se aprecia como en 2001 se presenta una caída respecto al año anterior de las importaciones de México provenientes de EU 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<sup>31</sup>. Asimismo, las importaciones mexicanas desde EU muestran en todo el periodo una tendencia a la alza con una tasa de crecimiento promedio anual de 38.9% indicando la mayor vinculación entre estas dos economías.

Las exportaciones mexicanas hacia EU 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

<sup>31</sup> La producción industrial de EU, principal demandante de insumos mexicanos, acumuló, en diciembre de 2001, once 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.

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 alcanzó los 30 mmd<sup>32</sup>. El saldo de la balanza comercial ha favorecido históricamente a México, ya que dentro de los años estudiados sólo en cuatro el superávit corresponde a EU –de 1991 a 1994–, lo que puede explicar el por qué de la necesidad mexicana de firmar un tratado de libre comercio con ese país.

**Cuadro 6.4**  
**Comercio de Estados Unidos con:**

Año	México					China				
	miles de millones de dólares									
	X	Crec	M	Crec	Saldo	X	Crec	M	Crec	Saldo
2002*	30.8	-	42.6	-	-11.8	6.3	-	32.8	-	-26.5
2001	101.3	-9.0	131.3	-3.4	-30.0	19.2	18.5	102.3	2.3	-83.1
2000	111.4	28.1	135.9	23.9	-24.6	16.2	23.4	100.0	22.3	-83.8
1999	86.9	10.3	109.7	15.9	-22.8	13.1	-7.9	81.8	14.9	-68.7
1998	78.8	10.3	94.6	10.1	-15.9	14.2	10.7	71.2	13.8	-56.9
1997	71.4	25.7	85.9	15.7	-14.6	12.9	7.3	62.6	21.4	-49.7
1996	56.8	22.7	74.3	19.6	-17.5	12.0	2.0	51.5	13.1	-39.5
1995	46.3	-9.0	62.1	25.5	-15.8	11.8	26.6	45.5	17.4	-33.8
1994	50.8	22.3	49.5	24.0	1.4	9.3	5.9	38.8	23.0	-29.5
1993	41.6	2.4	39.9	13.4	1.7	8.8	18.1	31.5	22.6	-22.8
1992	40.6	22.0	35.2	13.1	5.4	7.4	18.2	25.7	35.6	-18.3
1991	33.3	17.7	31.1	3.2	2.2	6.3	30.6	19.0	24.5	-12.7
1990	28.8	13.2	30.2	11.0	-1.9	4.8	-16.5	15.2	27.1	-10.4
1989	25.0	21.1	27.2	16.8	-2.2	5.8	14.6	12.0	40.9	-6.2
1988	20.6	41.5	23.3	14.7	-2.6	5.0	43.6	8.5	35.2	-3.5
1987	14.6	17.7	20.3	17.2	-5.7	3.5	12.6	6.3	31.9	-2.8
1986	12.4	-9.1	17.3	-9.6	-4.9	3.1	-19.4	4.8	23.5	-1.7
1985	13.6	nd	19.1	nd	-5.5	3.9	nd	3.9	nd	nd

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

\* Datos a abril

El año 2000 fue el de mayor exportación de productos mexicanos hacia EU, alcanzando los 135.9 mmd, el mayor crecimiento desde 1995 con una tasa de 24% anual. 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 EU 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<sup>33</sup>.

Por otro lado, las exportaciones chinas hacia EU en 2001 sólo representaron el 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 EU con dicho país asiático. Además, vemos como en 1994, el saldo de EU con China es de los niveles más altos alcanzados por la balanza entre México y EU en 2001, alrededor de 30 mmd. Pero para 2001 el saldo comercial EU-China llega hasta los 83 mmd, que significa el mayor desequilibrio comercial bilateral en el mundo. Es importante señalar que las exportaciones chinas hacia EU no habían mostrado ningún retroceso hasta el 2001; año en el cual la recesión de la economía más

<sup>32</sup> El déficit comercial que guardó EU con México fue el cuarto más grande, sólo detrás de los déficits con China, Japón y Canadá.

<sup>33</sup> Las maquiladoras mexicanas exportaron en 1996 36.9 mmd para representar el 38.3% de las exportaciones totales; en tanto, que para 2000 esta participación creció hasta significar más de la mitad de las exportaciones, 58.4% del total o 79.4 mmd.

grande del 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 EU originarias de México son 28.4% más grandes que las exportaciones chinas destinadas al mismo mercado, a diferencia del 26.6% que representaban en 1993 (395% en 1985)<sup>34</sup>. Esto significa que los productos mexicanos han ganado mayor participación del mercado norteamericano respecto a China desde el establecimiento de las relaciones comerciales normales entre China y EU en 1994. Sin embargo, para el 2000, las exportaciones totales mexicanas destinadas al mercado estadounidense fueron 35.3% mayores a las chinas y para 1999 41.8%, es decir, antes de la recesión económica de EU las exportaciones de nuestro país eran 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 EU y con las expectativas positivas derivadas del ingreso de ese país asiático a la OMC.

Sin embargo, en 2000 las exportaciones mexicanas hacia EU representaron aproximadamente el 85% del total de las exportaciones; mientras que para China la participación sólo es de alrededor del 21% lo que refleja la gran capacidad productiva de China, es decir, sus exportaciones hacia EU son casi 30% menores a las mexicanas, pero agrupan sólo 1/5 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 EU 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 EU es solo un destino más de su amplio abanico de clientes; mientras que para México representa la base de sus ventas externas, 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 norteamericano 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 EU un mercado benéfico para su propia economía. De esta manera enfrentan la competencia de Canadá, Venezuela, Brasil, Hong Kong, Taiwán, India, Japón, Malasia, Corea y Singapur para los cuales la demanda norteamericana significa al menos el 20% de sus exportaciones totales<sup>35</sup>, y en especial debe competir con las cuatro economías conocidas como los tigres asiáticos por la influencia económica regional desarrollada por éstos. Asimismo, en 2000, las importaciones de EU provenientes de México representan el 11.2% del total de las importaciones norteamericanas, tercer país en este rubro, detrás de Canadá -18.9%- y Japón -12%. China alcanzó una participación de 8.3%.

De esta forma, se observa que para 1986 (Cuadro 6.5) las importaciones de EU 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%, alcanzando los 64.1 mmd y significando el 11% del total importado por EU en ese año. Finalmente, para 2001 los tigres asiáticos exportaron al mercado norteamericano 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 EU hacia los tigres aumentaron 312% en los 16 años analizados y 39.5% desde 1993, mostrando la importancia que

<sup>34</sup> Desde 1994 China recibe anualmente la aprobación de la Cláusula de Nación Más Favorecida, lo que le permite acceder al mercado norteamericano de manera 'preferente'.

<sup>35</sup> En 1999, las exportaciones de Canadá con destino EU representaron el 87.4% del total de sus exportaciones, para Japón alcanzaron el 30.2%, en Venezuela el 50.8%, Brasil 23.8%, Hong Kong el 23.3%, India 22.7%, Corea 22% y Malasia 20.5%.

tiene ese mercado en el comercio internacional de EU. Aunque las exportaciones de los tigres en 2001 hacia EU significaron sólo el 40% de las exportaciones totales de México y China conjuntamente, 71% de las exportaciones de México y 91% de China; mientras que para 1986 el peso era de 1.9% de la suma de las exportaciones de nuestro país y China, 2.5% de las mexicanas y 8.9% de las chinas, lo que evidencia como han venido perdiendo peso las exportaciones de los Nuevos Países Industrializados (NICS, por sus siglas en inglés) respecto a las exportaciones de México y China, o en otras palabras, como las exportaciones mexicanas y chinas han desplazado del mercado norteamericano a los productos originarios de aquellos países.

**Cuadro 6.5**  
**Comercio de Estados Unidos con:**

	En miles de millones de dólares											
	Hong Kong			Corea			Singapur			Taiwán		
	X	M	Saldo	X	M	Saldo	X	M	Saldo	X	M	Saldo
2002*	6.2	4.2	2.0	11.0	17.1	-6.1	8.3	7.0	1.3	8.8	15.5	-6.7
2001	14.0	9.7	4.4	22.2	35.2	-13.0	17.7	15.0	2.7	18.1	33.4	-15.3
2000	14.6	11.5	3.1	27.8	40.3	-12.5	17.8	19.2	-1.4	24.4	40.5	-16.1
1999	12.7	10.5	2.1	23.0	31.2	-8.2	16.2	18.2	-1.9	18.2	33.1	-15.0
1998	12.9	10.5	2.4	16.5	23.9	-7.5	15.7	18.4	-2.7	20.4	32.6	-12.3
1997	15.1	10.3	4.8	25.1	23.2	1.9	17.7	20.1	-2.4	18.5	29.9	-11.5
1996	14.0	9.9	4.1	26.6	22.7	4.0	16.7	20.3	-3.6	19.3	29.0	-9.7
1995	14.2	10.3	3.9	25.4	24.2	1.2	15.3	18.6	-3.2	17.1	26.7	-9.6
1994	11.4	9.7	1.8	18.0	19.6	-1.6	13.0	15.4	-2.3	16.2	25.1	-8.9
1993	9.9	9.6	.3	14.8	17.1	-2.3	11.7	12.8	-1.1	15.3	24.6	-9.4
1992	9.1	10.0	-.7	14.6	16.7	-2.0	9.6	11.3	-1.7	13.2	23.0	-9.8
1991	8.1	9.3	-1.1	15.5	17.0	-1.5	8.8	10.0	-1.2	11.5	22.7	-11.2
1990	6.8	9.6	-2.8	14.4	18.5	-4.1	8.0	9.8	-1.8	11.3	24.3	-13.0
1989	6.3	9.7	-3.4	13.5	19.7	-6.3	7.3	9.0	-1.7	12.1	24.7	-12.6
1988	5.7	10.2	-4.6	11.2	20.1	-8.9	5.8	8.0	-2.2	7.4	24.6	-17.2
1987	4.0	9.9	-5.9	8.1	17.0	-8.9	4.1	6.2	-2.1	5.5	19.8	-14.3
1986	3.0	8.9	-5.9	6.4	12.7	-6.4	3.4	4.7	-1.3	4.7	16.4	-11.7
1985	2.8	8.4	-5.6	6.0	10.0	-4.1	3.5	4.3	-0.8	-	-	-

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

\*Datos a junio.

Asimismo, de los tigres, el país con mayor valor en el intercambio comercial con EU es Corea alcanzando 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 EU, lo que evidencia a este país como una dinámica fuente de importaciones para los Estados Unidos. Sin embargo, desde 1993 las importaciones desde Corea apenas se duplicaron –105.5% más altas. Asimismo, el saldo comercial favorece a Corea ya que sólo en tres años mostró déficits. Las exportaciones coreanas a EU en 2001 son las más grandes de los cuatro tigres seguidos por Taiwán con 33.3 mmd, Singapur con 15 mmd, y Hong Kong con 9.6 mmd, pero representando sólo 34.4% de las exportaciones chinas en ese mercado y 26.8% de las mexicanas. En 1985 las exportaciones coreanas a Estados Unidos era 2.6 veces más grandes que las chinas y significaban el 58% de las mexicanas. Es este caso en particular, las manufacturas coreanas han perdido importancia al compararlas directamente con las mexicanas y chinas.

El segundo país de los NICS con mayor nivel de comercio internacional con EU es Taiwán, ya que para 2001 registró una cifra cercana a los 51 mmd con un aumento desde 1986 de 103.5% en las exportaciones y de 285.6% en las importaciones, mostrando que a pesar de representar 2.9% de las importaciones totales de Estados Unidos en 2001, es un mercado proveedor de importaciones de EU poco dinámico. No obstante, el saldo comercial de Taiwán con EU en el último año es el mayor entre los tigres; 15.2 mmd y siéndole en general siempre favorable. En 2001, las exportaciones de Taiwán a Estados Unidos representaron 32% de las chinas, 25% de las mexicanas y 14% de la suma de las exportaciones de estos dos países; mientras que en 1986 éstas eran 3.4 veces mayores a las



chinas, representaban el 94% de las mexicanas y significaron el 74% del total de las exportaciones de México y China juntas. Llegando a la misma conclusión que en el caso coreano, esto es, los bienes taiwaneses han sido desplazados por los originarios de México y China.

Singapur y Hong Kong, países con una gran importancia en la re-exportación de productos de otros países hacia EU, registraron en 2001 un comercio internacional con Estados Unidos de 32.6 y 26.7 mmd respectivamente, con crecimiento de las exportaciones desde 1986 de 252% para Singapur y de tan solo 14.8% para Hong Kong, mostrando claramente cómo los productos de estos países han sido desplazados del mercado norteamericano por bienes de otros países.

Asimismo, la balanza comercial de bienes es ligeramente deficitaria para Singapur y para Hong Kong muestra magros superávits. En 2001, las exportaciones de Singapur son solo 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 solo el 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 estos dos países, y en 1986 eran 2.2 veces más grandes que las chinas, 43% de las mexicanas y 38% de las exportaciones totales de las mexicanas y chinas en conjunto.

Además, en términos absolutos, EU es más importante para México de lo que es para China; sin embargo, al considerar el crecimiento del peso de las exportaciones hacia EU en las exportaciones totales de cada país, se observa que China está empezando a concentrar su atención hacia dicho país, es decir, tales exportaciones pasaron de representar en 1990 el 8.6% del total al 20.9% en 1999, siendo éste el mayor crecimiento en la concentración de ese tipo de exportaciones seguido por el aumento para Canadá que fue del 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 NICS de 3.7%. Lo anterior pone en 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, analizando los principales proveedores de importaciones de Estados Unidos (Cuadro 6.6), se tiene que en 1993 los bienes provenientes de México representaban el 6.9% del total importado por EU, tercer país en este rubro; en ese mismo año, China era la cuarta fuente de importaciones para el mercado norteamericano, alcanzando una participación de 5.4% del total, 1.5 puntos porcentuales debajo de México. Los tigres en conjunto satisfacen el 11% de la demanda total de EU, principalmente por las exportaciones taiwanesas que aportaban el 4.3% del total, convirtiéndose en el séptimo exportador mundial a Estados Unidos; las coreanas participaban con una cuota de mercado norteamericano cercana al 2.9%, Singapur con 2.2% del total y Hong Kong con el 1.6%. Todos estos países se encontraban dentro de los principales 20 países exportadores a EU. Globalmente, todos estos países (NICS más México y China) aportaban aproximadamente el 23% del total.

En 2000, las importaciones provenientes de México tenían una cuota del mercado norteamericano de 11.2%, sólo detrás de Canadá –18.9%- y Japón –12%. China alcanzó una participación de 8.3%, o sea, tres puntos porcentuales por debajo de la participación mexicana. Taiwán y Corea aportaban el 3.3% de las importaciones de EU, Singapur el 1.6% y Hong Kong 0.9%. Al sumar las participaciones de México y China, se aprecia que alcanzaron el 19.5% del total, casi el peso 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.

**Cuadro 6.6****Participaciones del mercado estadounidense en las exportaciones de países seleccionados, 1993-2001**

	1993	1997	1998	1999	2000	2001	Crecimiento promedio anual	Crecimiento de la cuota de mercado
México	6.9	9.9	10.4	10.7	11.2	11.5	11.2	1.6
China	5.4	7.2	7.8	8.0	8.2	9.0	13.1	1.8
Hong Kong	1.6	1.2	1.2	1.0	.9	.8	-1.6	-.3
Corea	2.9	2.7	2.6	3.1	3.3	3.1	11.0	.4
Taiwán	4.3	3.7	3.6	3.4	3.3	2.9	0.6	-.8
Singapur	2.2	2.3	2.0	1.8	1.6	1.3	-7.0	-1.0
Subtotal	23.3	27.0	27.6	28.0	28.6	28.6	7.9	1.7
Resto del Mundo	76.7	73.0	72.4	72.0	71.4	71.4	7.0	nd

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

En 2001, las exportaciones mexicanas representaron el 11.5% del total de las importaciones estadounidenses y las chinas el 8.9%<sup>36</sup>; lo que muestra como el segundo ganó mayor participación en relación a México respecto al año anterior, ganando 0.7% del mercado total de EU, mientras que México sólo ganó 0.3% del total. Sin embargo, solo cuatro países ganaron participación de mercado; los antes mencionados, la UE 1.18% más, y Canadá 0.12% más. El resto de los países perdieron participación incluidos Japón (-.95%) y los NICS (-1%)<sup>37</sup>. En todo el periodo los ganadores fueron México, China y Corea; nuestro país obtuvo 4.6% más del mercado norteamericano, China alcanzó 3.6 puntos porcentuales adicionales y Corea 0.2% más; mientras que los países perdedores fueron Taiwán con -1.4%, Singapur con -0.9% y Hong Kong con -0.8%.

De esta forma, en la actualidad, se puede observar que México tiene una mayor cuota del mercado norteamericano 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 entre las empresas que se establecen en nuestro país y las empresas 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, Taiwán y Singapur, que alcanza un 3.1%, se tiene que es aproximadamente la ganancia de China en ese mercado, situación interesante ya que sugiere que la pérdida de la importancia de las exportaciones de éstos, se refleja en el aumento simultáneo de la importancia de las importaciones provenientes desde China, lo cual se deriva principalmente de la relocalización de la producción hacia China, producción que antes se encontraba en los países del sudeste asiático de reciente industrialización. Por lo tanto, las ventajas chinas han provocado que esta nación se vuelva más importante dentro del comercio total de EU, en relación a los NICS y que, por lo tanto, se perfile una competencia directa con México por el mercado de Estados Unidos.

El argumento anterior se comprueba al analizar los déficits comerciales de Estados Unidos con dichos países (Cuadro 6.7); por ejemplo; en 1998 el déficit que guardó con China fue 2.8 veces más grande del registrado con Taiwán (NIC con el mayor superávit con EU) y pasó a ser 4.4 veces en 2001. Así mismo, para 1999, el superávit comercial chino con EU fue 1.8 veces mayor al superávit

<sup>36</sup> Las importaciones de EU provenientes de Canadá son las de mayor peso, alcanzando el 19.04% del total, seguidos por las originarias de la UE con el 19.19% y las japonesas con el 11.06%.

<sup>37</sup> La participación de las exportaciones de los NICS en las importaciones totales de EU pasaron de 9.15% en 2000 a 8.15% en 2001, una pérdida de un punto porcentual. Todos los NICS vieron disminuir su participación; así, Hong Kong perdió .1%, Corea .23%, Taiwán .42% y Singapur .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, Taiwán 2.3 mmd y Corea 1.5 mmd.

total de los NICS incluidos en los diez déficits más grandes de EU y creció, además, hasta 1.96 veces para 2001, ganando participación a costa de esas naciones.

#### Cuadro 6.7

Los 10 países con los mayores déficits comerciales de Estados Unidos, 1998-2001 (miles de millones de dólares)

2001		2000		1999		1998	
1 China	-77.6	1 China	-77.8	1 Japón	-73.9	1 Japón	-64.1
2 Japón	-64.0	2 Japón	-75.3	2 China	-68.7	2 China	-56.9
3 Canadá	-49.5	3 Canadá	-46.3	3 Canadá	-34.4	3 Alemania	-23.2
4 México	-27.9	4 Alemania	-26.8	4 Alemania	-28.3	4 Canadá	-20.7
5 Alemania	-27.0	5 México	-22.6	5 México	-22.8	5 México	-15.7
6 Taiwán	-14.2	6 Taiwán	-14.9	6 Taiwán	-16.1	6 Taiwán	-15.0
7 Italia	-12.9	7 Malasia	-14.6	7 Malasia	-12.4	7 Italia	-12.0
8 Corea	-12.0	8 Venezuela	-13.1	8 Italia	-12.3	8 Malasia	-10.0
9 Irlanda	-10.8	9 Italia	-12.9	9 Corea	-8.3	9 Filipinas	-5.2
10 Francia	-9.5	10 Corea	-11.2	10 Venezuela	-5.9	10 Suecia	-4.0

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

En el caso mexicano, se aprecia que en 1998 el superávit con EU fue 94% del saldo positivo de todos los NICS, pero para 2001, la situación se invierte siendo 10% mayor el superávit mexicano al total del registrado por los NICS. Además, respecto a Taiwán, el déficit que muestra EU 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 EU ha venido creciendo, asociándose con la disminución del respectivo superávit conjunto de los NICS, 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 EU con los NICS.

Así mismo, al comparar el peso del saldo comercial de EU con China y México vemos como 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 a representar sólo 2.7 veces y en términos absolutos llega hasta los 49.6 mmd, es decir, en tres años la diferencia absoluta creció 8.4 mmd, diferencia que es similar al déficit que registró EU con centro o Sudamérica, por lo que no puede considerarse como una gran amenaza para las relaciones comerciales México-EU. A parte, la importancia de los productos mexicanos en la demanda de EU ha crecido más rápido que la china; además, debe considerarse que el nivel de las exportaciones de EU hacia México es mucho más elevado al de las exportaciones hacia China, lo que hace que el déficit con nuestro país se reduzca considerablemente, evaporándose gran parte del benéfico generado por las exportaciones y que, la importancia del comercio con Estados Unidos para México, medida por el déficit con ese país, se reduzca<sup>38</sup>.

De las estadísticas analizadas hasta el momento, surge una conclusión interesante; las economías del sudeste asiático como Hong Kong, Taiwán, Singapur y en menor medida Corea perdieron importancia desde 1985 como fuente de importaciones de Estados Unidos, siendo 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.

<sup>38</sup> En 2001, las exportaciones de EU hacia México representaron el 14% del total de las exportaciones de ese país; mientras que las exportaciones destinadas a China sólo significan 2.6%, en términos absolutos es de 94.2 y 17.3 mmd para cada país.

### 6.3 Estructura Exportadora de México, China y ‘Tigres Asiáticos’

Al analizar la estructura exportadora de China hacia Estados Unidos y su evolución se tiene que, en 1996 (Cuadro 6.8) el principal sector exportador fue artículos varios manufacturados con el 58.1% de las exportaciones totales, seguidos por maquinaria y equipo de transporte con el 27.2%, mostrando que las exportaciones de este país hacia EU estaban sumamente concentradas en estos dos sectores –85.3% de los productos exportados por China hacia EU se generaban en industrias pertenecientes a éstos. Para 2001, se presentó una mayor concentración de los productos exportados, pero el principal sector sigue siendo artículos varios manufacturados exportando prácticamente la mitad, 49.9% del total; el segundo sector es maquinaria y equipo de transporte con el 34.2% del total exportado y, por último, ganando peso en la estructura exportadora china surge con el 10.6% bienes manufacturados. Los sectores más dinámicos fueron ‘otros’ al crecer desde 1996 y hasta 2001, 183.8%, 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 promedio de las exportaciones chinas a EU en ese periodo, que registró una tasa de 98.6%).

**Cuadro 6.8**  
**Importaciones de Estados Unidos desde:**  
**Clasificación SITC 1 dígito**

Miles de millones de dólares

China	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%
0 Alimentos y animales	.65	1.3	.73	1.2	.73	1.03	.86	1.06	1.02	1.02	1.14	1.12
1 Bebidas y tabaco	.02	.03	.02	.03	.02	.03	.02	.02	.03	.03	.04	.04
2 Materiales crudos	.38	.7	.52	.8	.52	.73	.51	.62	.61	.61	.59	.58
3 Combustibles	.51	1.0	.56	.9	.39	.55	.25	.3	.73	.73	.39	.38
4 Aceites y grasas	.007	.01	8.5	.01	.01	.01	.01	.01	.01	.01	.01	.01
5 Química	1.03	2.0	1.26	2.02	1.44	2.03	1.67	2.1	1.81	1.8	2.06	2.0
6 Bienes manufacturados	4.56	8.9	5.79	9.2	6.97	9.8	8.31	10.2	10.29	10.3	10.8	10.6
7 Maquinaria y equipo de transporte	13.99	27.2	17.54	28.04	21.6	30.4	26.4	32.3	34.95	34.9	34.94	34.2
8 Artículos varios manufacturados	29.91	58.1	35.59	56.9	37.73	54.4	42.82	52.4	49.48	49.4	51.07	49.9
9 Otros	.43	.8	.54	.9	.75	1.02	.93	1.14	1.14	1.1	1.23	1.2
<b>TOTAL</b>	<b>51.49</b>	<b>100</b>	<b>62.55</b>	<b>100</b>	<b>71.16</b>	<b>100</b>	<b>81.79</b>	<b>100</b>	<b>100.1</b>	<b>100</b>	<b>102.3</b>	<b>100</b>
<b>México</b>												
0 Alimentos y animales	3.66	5.0	3.92	4.6	4.32	4.6	4.43	4.04	4.52	3.3	4.53	3.4
1 Bebidas y tabaco	.53	.73	.70	.82	.84	.9	1.0	.92	1.3	.9	1.41	1.1
2 Materiales crudos	.96	1.3	.98	1.1	.88	.9	.81	.74	.82	.6	.75	.6
3 Combustibles	6.79	9.3	8.41	9.8	5.3	5.6	7.22	6.6	12.76	9.4	10.21	7.8
4 Aceites y grasas	.05	.07	.03	.03	.04	.05	.04	.04	.03	.02	.03	.02
5 Química	1.36	1.9	1.55	1.8	1.50	1.6	1.61	1.5	1.78	1.3	1.81	1.4
6 Bienes manufacturados	5.69	7.8	6.64	7.7	7.47	7.8	8.0	7.3	9.13	6.7	8.73	6.6
7 Maquinaria y equipo de transporte	40.69	55.8	47.31	55.1	54.56	57.6	63.81	58.2	79.48	58.5	78.26	59.6
8 Artículos varios manufacturados	10.29	14.1	12.95	15.1	15.80	16.7	17.92	16.3	20.22	14.9	19.92	15.2
9 Otros	2.93	4.0	3.34	3.9	3.99	4.2	4.86	4.4	5.87	4.3	5.78	4.4
<b>TOTAL</b>	<b>72.96</b>	<b>100</b>	<b>85.83</b>	<b>100</b>	<b>94.71</b>	<b>100</b>	<b>109.7</b>	<b>100</b>	<b>135.9</b>	<b>100</b>	<b>131.4</b>	<b>100</b>

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

Nota: participaciones respecto al total exportado a Estados Unidos.

La estructura exportadora mexicana en 1996 mostraba como primer sector a maquinaria y equipo de transporte con el 55.8% del total; seguido por artículos varios manufacturados con el 14.1%; combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados con 9.3 por ciento y bienes manufacturados con 7.8% del total. El crecimiento promedio en ese periodo fue de 80.1%, siendo de esta forma los sectores más dinámicos; ‘otros’, artículos varios manufacturados y maquinaria y



equipo de transporte con una tasa de 96.9, 93.7 y 92.3% cada uno, para que maquinaria y equipo de transporte alcanzara un peso en las exportaciones totales de México hacia EU de 59.5%, 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 el 87% de los productos y para 2001 contribuían con el 89%.

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 China. De esta manera, se aprecia que las exportaciones de Corea en 1996 se centralizaban en maquinaria y equipo de transporte que representaban el 68.6% del total, artículos varios manufacturados, 15.7% y bienes manufacturados aportaban el 9.8% del total. El sector más dinámico fue 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 del 60.5% y en tercer lugar bienes manufacturados con un crecimiento del 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 EU el 70.9%, artículos varios manufacturados, 11.9% y bienes manufacturados 9.3% del total (Cuadro 6.9).

El comportamiento de las exportaciones taiwanesas es similar al coreano, puesto que en 1996, maquinaria y equipo de transporte aportaba el 60.6% del total de las exportaciones a Estados Unidos, artículos varios manufacturados el 22.6% y bienes manufacturados 12.6% del total, para alcanzar una concentración de 95.7%; siendo el sector más dinámico combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados con un crecimiento de 9,036% seguido a distancia por 'otros' con el 138.9% y química y derivados con el 50.7%, los tres por arriba del crecimiento promedio de las exportaciones taiwanesas a Estados Unidos de 6%. En 2001, el 62.3% de las exportaciones totales 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%

En el caso de Hong Kong, los sectores más importantes fueron artículos varios manufacturados con el 59.5%, maquinaria y equipo de transporte con 27.6%, bienes manufacturados con 6.3% y 'otros' con 5% del total, éstos agrupaban el 98.4% en 1996, mientras que para 2001 el orden es el mismo con artículos varios manufacturados representando 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 del -2.2% de crecimiento promedio. El resto de los sectores registraron tasas negativas de crecimiento.

En 1996 la estructura exportadora de Singapur coloca a maquinaria y equipo de transporte con 87.6% del total de las ventas a EU, artículos varios manufacturados con 4.6% y 'otros' con 3.2%. En 2001, maquinaria y equipo de transporte fue el principal sector, representando el 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 al 71.8%, seguido por 'otros' con 72.4% y química y derivados con 54.4%, los tres con crecimiento por arriba del promedio.

**Cuadro 6.9**  
**Importaciones de Estados Unidos desde:**  
**Clasificación SITC 1 dígito**

Miles de millones de dólares												
<b>Hong Kong</b>												
	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%
0 Alimentos y animales	.09	.95	.09	.87	.9	.76	.08	.73	.08	.72	.07	.75
1 Bebidas y tabaco	.01	.08	.01	.06	.04	.04	.01	.05	.01	.04	.04	.05
2 Materiales crudos	.02	.22	.03	.26	.01	.13	.02	.17	.03	.26	.02	.16
3 Combustibles	.00	.01	.00	.01	.01	.06	.01	.05	.00	0.0	.01	.01
4 Aceites y grasas	.00	.01	.00	.01	.01	.01	.01	.01	.00	.00	.01	.01
5 Química	.05	.46	.05	.47	.05	.43	.04	.4	.04	.36	.04	.42
6 Bienes manufacturados	.62	6.31	.67	6.52	.72	6.9	.76	7.2	.94	8.2	.86	8.9
7 Maquinaria y equipo de transporte	2.72	27.5	2.9	27.6	2.54	24.1	2.35	22.3	2.54	22.2	1.70	17.6
8 Artículos varios manufacturados	5.87	59.5	6.02	58.5	6.58	62.5	6.64	63.0	7.06	61.6	6.34	65.7
9 Otros	.49	5.0	.59	5.69	.54	5.11	.63	6.0	.76	6.6	.63	6.5
<b>TOTAL</b>	<b>9.87</b>	<b>100</b>	<b>10.3</b>	<b>100</b>	<b>10.54</b>	<b>100</b>	<b>10.53</b>	<b>100</b>	<b>11.45</b>	<b>100</b>	<b>9.65</b>	<b>100</b>
<b>Corea</b>												
0 Alimentos y animales	.14	.63	.15	.67	.13	.53	.15	.48	.17	.41	.18	.5
1 Bebidas y tabaco	.02	.09	.01	.05	.01	.05	.02	.05	.02	.06	.03	.09
2 Materiales crudos	.14	.63	.15	.65	.18	.74	.15	.46	.21	.52	.20	.56
3 Combustibles	.08	.36	.13	.56	.20	.82	.30	.96	.63	1.56	.70	1.9
4 Aceites y grasas	.00	.01	.00	.01	.00	.01	.00	0.0	.00	0.0	.00	.01
5 Química	.50	2.22	.58	2.5	.72	2.9	.76	2.42	.87	2.16	.87	2.5
6 Bienes manufacturados	2.22	9.8	2.52	10.9	3.42	14.3	3.43	10.9	3.77	9.35	3.28	9.3
7 Maquinaria y equipo de transporte	15.55	68.6	15.67	67.7	14.96	62.5	21.63	69.2	29.48	73.1	24.96	70.9
8 Artículos varios manufacturados	3.56	15.7	3.50	15.1	3.85	15.1	4.23	13.6	4.49	11.1	4.22	11.9
9 Otros	.44	1.95	.45	1.9	.48	2.00	.60	1.9	.67	1.7	.74	2.11
<b>TOTAL</b>	<b>22.67</b>	<b>100</b>	<b>23.16</b>	<b>100</b>	<b>23.94</b>	<b>100</b>	<b>31.26</b>	<b>100</b>	<b>40.3</b>	<b>100</b>	<b>35.18</b>	<b>100</b>
<b>Singapur</b>												
0 Alimentos y animales	.11	.53	.13	.65	.12	.65	.09	.51	.1	.53	.09	.59
1 Bebidas y tabaco	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0
2 Materiales crudos	.02	.08	.02	.09	.02	.12	.06	.34	.02	.13	.01	.08
3 Combustibles	.12	.58	.13	.67	.17	.94	.19	1.03	.37	1.9	.20	1.4
4 Aceites y grasas	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0
5 Química	.60	2.95	.73	3.6	.37	2.04	.63	3.46	.71	3.7	.93	6.2
6 Bienes manufacturados	.01	.49	.13	.65	.13	.73	.01	.54	.12	0.62	.10	.7
7 Maquinaria y equipo de transporte	17.8	87.6	17.22	85.8	15.62	85.1	14.86	81.7	15.25	79.5	11.26	75.2
8 Artículos varios manufacturados	.94	4.6	.96	4.8	1.1	6.0	1.19	6.6	1.32	6.9	1.27	8.5
9 Otros	.65	3.2	.74	3.7	.80	4.4	1.06	5.8	1.29	6.7	1.11	7.4
<b>TOTAL</b>	<b>20.34</b>	<b>100</b>	<b>20.06</b>	<b>100</b>	<b>18.36</b>	<b>100</b>	<b>18.19</b>	<b>100</b>	<b>9.19</b>	<b>100</b>	<b>14.98</b>	<b>100</b>
<b>Taiwán</b>												
0 Alimentos y animales	.28	.93	.29	.9	.32	.98	.35	.99	.31	.76	.31	.94
1 Bebidas y tabaco	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0
2 Materiales crudos	.11	.35	.13	.39	.13	.38	.13	.37	.16	.38	.14	.42
3 Combustibles	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0	.10	.3
4 Aceites y grasas	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0	.00	0.0
5 Química	.40	1.35	.43	1.32	.46	1.4	.49	1.38	.64	1.6	.61	1.8
6 Bienes manufacturados	3.77	12.6	4.10	12.6	4.25	12.8	4.48	12.7	4.84	11.9	4.1	12.3
7 Maquinaria y equipo de transporte	18.11	60.6	20.56	63.0	20.59	62.2	22.14	62.9	26.37	65.1	20.8	62.3
8 Artículos varios manufacturados	6.76	22.6	6.54	20.1	6.61	19.9	6.58	18.7	7.11	17.5	6.18	18.5
9 Otros	.47	1.58	.56	1.7	.74	2.2	1.01	2.9	1.09	2.7	1.1	3.4
<b>TOTAL</b>	<b>29.91</b>	<b>100</b>	<b>32.62</b>	<b>100</b>	<b>33.12</b>	<b>100</b>	<b>35.20</b>	<b>100</b>	<b>40.51</b>	<b>100</b>	<b>33.4</b>	<b>100</b>

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.  
 Nota: participaciones respecto al total exportado a Estados Unidos.

De esta forma, comparando las exportaciones de cada país, 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 el 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 norteamericano 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 (Cuadro 6.10).

**Cuadro 6.10**  
**Principales sectores exportadores a Estados Unidos, países seleccionados, 1996-2001**

	1996		2001	Crec
China	%		%	
Artículos Varios Manufacturados	58.1	Artículos Varios Manufacturados	49.9	-8.2
Maquinaria y Equipo de Transporte	27.0	Maquinaria y Equipo de Transporte	34.0	8.0
Bienes Manufacturados	8.9	Bienes Manufacturados	11.0	2.1
México				
Maquinaria y Equipo de Transporte	55.8	Maquinaria y Equipo de Transporte	59.5	3.7
Artículos Varios Manufacturados	14.1	Artículos Varios Manufacturados	15.2	1.1
Combustibles	9.3	Combustibles	7.8	-1.5
Bienes Manufacturados	7.8	Bienes Manufacturados	6.6	-1.2
Corea				
Maquinaria y Equipo de Transporte	68.6	Maquinaria y Equipo de Transporte	70.9	2.3
Artículos Varios Manufacturados	15.7	Artículos Varios Manufacturados	11.9	-3.8
Bienes Manufacturados	9.8	Bienes Manufacturados	9.3	-5
Taiwán				
Maquinaria y Equipo de Transporte	60.6	Maquinaria y Equipo de Transporte	62.3	1.7
Artículos Varios Manufacturados	22.6	Artículos Varios Manufacturados	18.5	-4.1
Bienes Manufacturados	12.6	Bienes Manufacturados	12.3	-3
Hong Kong				
Artículos Varios Manufacturados	59.5	Artículos Varios Manufacturados	65.7	6.2
Maquinaria y Equipo de Transporte	27.6	Maquinaria y Equipo de Transporte	17.6	-10.0
Bienes Manufacturados	6.3	Bienes Manufacturados	8.9	2.6
Otros	5.0	Otros	4.4	-6
Singapur				
Maquinaria y Equipo de Transporte	87.6	Maquinaria y Equipo de Transporte	75.2	-12.4
Artículos Varios Manufacturados	4.6	Artículos Varios Manufacturados	8.5	3.9
Otros	3.2	Otros	7.4	4.2
Química	2.9		6.2	3.3

FUENTE: Cuadros 6.6 y 6.7.

Por otro lado, Corea y Taiwán son economías competitivas entre ellas, puesto que tienen una estructura semejante; maquinaria y equipo de transporte representa el 68.6 y 60.6% del total exportado a Estados Unidos por Corea y Taiwán, 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 el 58.1 y 59.5% del total de las exportaciones destinadas al mercado norteamericano, maquinaria y equipo de transporte pesa 27.6% y 27.1% en el total exportado por cada país, y bienes manufacturados aporta el 6.3 y 8.9% del total, compitiendo entre sí, al igual que Taiwán y Corea, por un tercer mercado: el norteamericano.

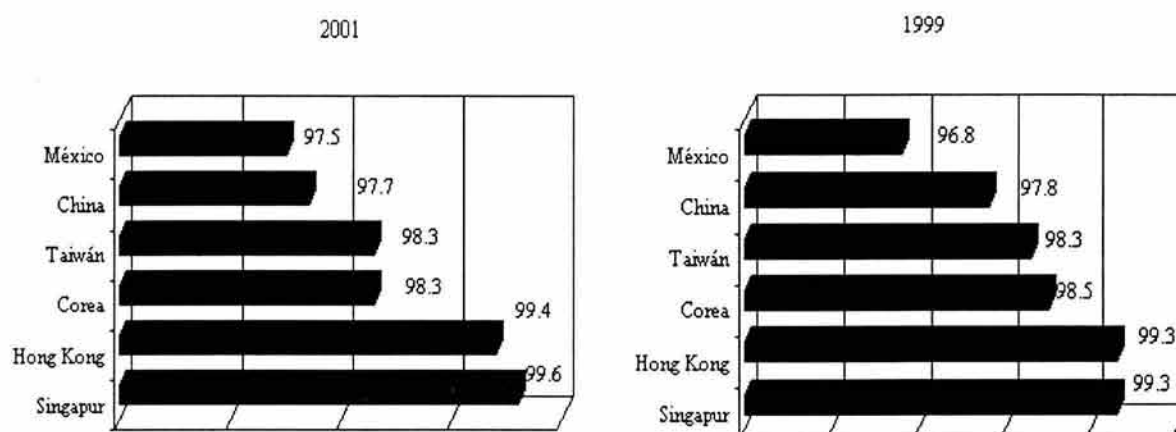
En general, maquinaria y equipo de transporte es el sector más importante para cuatro economías; México, Corea, Taiwán y Singapur. El hecho que este sector creciera a una pequeña tasa en Corea y Taiwán (aproximadamente la mitad a la que crecieron las exportaciones chinas de este tipo) refleja la relocalización de la producción-ensamble de industrias de esos dos países hacia China, que tuvo como consecuencia un mayor acceso de China al mercado de EU. Por último, México guarda una estructura similar a la de Corea y Taiwán, lo que significa que son economías competitivas; mientras que con Hong Kong y Singapur se establece una relación de complementación.

## 6.4 Estructura Exportadora de México, China y '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 (Gráfica 6.1) representaban entre el 96.8 y 99.3% del total exportado a EU, presentándose una concentración para 2001 al aportar entre el 97.5 y 99.6% del total. En 1999, los principales 30 productos exportados por México representaban el 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, Taiwán y Hong Kong, mientras que Singapur incrementó su concentración en 0.3 puntos porcentuales.

**Gráfica 6.1**

**Participación de los 30 principales productos en las exportaciones totales a Estados Unidos.**



FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

De acuerdo a la clasificación SITC<sup>39</sup> de dos dígitos, los cinco principales productos exportados por China hacia Estados Unidos en 1999 (Cuadro 6.11) 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 EU. Para 2001 el primer producto representó 19.3%, máquinas de oficina y computadoras el 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 EU.

En lo que respecta a México, en 1999 los cinco principales productos exportados hacia Estados Unidos (Cuadro 6.12) 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 norteamericano; 77, 12.4%; 75, 7.9%; y 33 el 7.8%. Así, se mantuvo la estructura de los productos exportados, caracterizada por incluir bienes intensivos en capital con tecnología media.

<sup>39</sup> SITC, Standard Industrial Trade Classifications.



**Cuadro 6.11**  
**Principales 30 importaciones de Estados Unidos desde China, 1999-2001**  
miles de millones de dólares

SITC 2 dígitos			1999	%	2000	%	2001	%
1	89	Manufacturas diversas	17.3	21.1	19.4	19.4	19.8	19.3
2	75	Máquinas de oficina y computadoras	8.3	10.1	11.0	11.0	10.8	10.5
3	76	Equipo de telecomunicaciones	7.5	9.2	9.9	9.9	10.1	9.9
4	85	Calzado	8.4	10.3	9.2	9.2	9.8	9.5
5	77	Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos	7.1	8.6	9.1	9.1	9.1	8.9
6	84	Prendas de vestir	7.4	9.0	8.5	8.5	8.9	8.7
7	82	Muebles y sus partes	3.3	4.0	4.5	4.5	5.0	4.9
8	69	Manufacturas de metales	2.9	3.5	3.7	3.7	4.1	4.0
9	74	Maquinaria y equipo para la industria en general	1.8	2.2	2.1	2.1	2.4	2.4
10	81	Edificios prefabricados	2.1	2.5	2.6	2.6	2.4	2.3
11	83	Artículos para viaje	2.0	2.4	2.2	2.2	2.2	2.1
12	66	Manufacturas de minerales no metálicos	1.7	2.1	2.1	2.1	2.2	2.1
13	88	Equipo fotográfico	1.6	2.0	2.1	2.1	1.9	1.9
14	65	Textiles	1.6	1.9	1.8	1.8	1.9	1.8
15	78	Vehículos y sus partes	.92	1.1	1.8	1.8	1.4	1.4
16	87	Equipos profesionales y científicos	.84	1.0	1.0	1.0	1.2	1.2
17	63	Otras manufacturas de madera	.57	.7	.71	.7	.79	0.8
18	98	Artículos diversos con valor menor a 251USD	.59	.7	.76	.8	.78	0.8
19	03	Pescados, crustáceos y preparaciones	.43	.5	.58	.6	.66	.6
20	64	Papel y sus derivados	.47	.6	.61	.6	.63	.6
21	71	Maquinaria para la generación de energía eléctrica	.41	.5	.51	.5	.55	.5
22	51	Químicos orgánicos	.39	.5	.47	.5	.49	.5
23	67	Hierro y acero	.37	.5	.63	.6	.44	.4
24	93	Transacciones especiales	.33	.4	.37	.4	.43	.4
25	62	Manufacturas de caucho	.35	.4	.42	.4	.42	.4
26	52	Químicos inorgánicos	.35	.4	.33	.3	.42	.4
27	72	Maquinaria especializada	.23	.3	.28	.3	.33	.3
28	54	Productos médicos y farmacéuticos	.39	.5	.39	.4	.32	.3
29	33	Petróleo y derivados	.18	.2	.62	.6	.32	.3
30	68	Metales no ferrosos	.35	.4	.31	.3	.30	.3
Subtotal-30			79.97	97.8	97.9	97.9	99.92	97.7
Resto			1.81	2.2	2.1	2.1	2.36	2.3
Total			81.8	100	100.1	100	102.3	100

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

Nota: participación en las exportaciones a Estados Unidos.

Las cinco principales exportaciones, en el último año de análisis, registraron una tasa de cambio cercana al 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 al segundo.

En 1999, los primeros cinco productos exportados por Hong Kong hacia Estados Unidos (Anexo Cuadro 6.13) fueron prendas de vestir y accesorios con el 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 significando el 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 accesorios 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.

**Cuadro 6.12**  
**Principales 30 importaciones de Estados Unidos desde México, 1999-2001**  
miles de millones de dólares

SITC 2 dígitos			1999	%	2000	%	2001	%
1	78	Vehículos y sus partes	20.0	18.2	26.2	19.1	26.3	20.0
2	77	Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos	15.2	14.0	17.9	13.0	16.3	12.4
3	76	Equipo de telecomunicaciones	12.1	11.0	16.2	11.8	15.8	12.0
4	75	Máquinas de oficina y computadoras	7.2	6.6	9.1	6.6	10.4	7.9
5	33	Petróleo y derivados	7.2	6.6	13.1	9.5	10.2	7.8
6	84	Prendas de vestir	7.8	7.1	8.8	6.4	8.1	6.2
7	71	Maquinaria para la generación de energía eléctrica	4.5	4.0	4.8	3.5	4.4	3.3
8	93	Transacciones especiales	3.6	3.2	4.3	3.1	4.2	3.2
9	74	Maquinaria y equipo para la industria en general	3.8	3.5	4.5	3.3	4.2	3.2
10	87	Equipos profesionales y científicos	3.1	2.8	3.7	2.7	3.9	3.0
11	82	Muebles y sus partes	2.9	2.6	3.2	2.4	3.2	2.4
12	05	Frutas y verduras	2.7	2.4	2.7	2.0	2.8	2.1
13	89	Manufacturas diversas	2.3	2.1	2.6	1.9	2.7	2.1
14	69	Manufacturas de metales	2.1	2.0	2.6	1.9	2.6	1.9
15	65	Textiles	1.3	1.2	1.6	1.2	1.5	1.1
16	98	Artículos diversos con valor menor a 251USD	1.2	1.1	1.5	1.1	1.5	1.1
17	11	Bebidas	.98	.9	1.3	1.0	1.4	1.1
18	66	Manufacturas de minerales no metálicos	1.3	1.1	1.4	1.0	1.4	1.0
19	67	Hierro y acero	1.2	1.1	1.3	1.0	1.0	.8
20	68	Metales no ferrosos	.87	.8	1.1	.8	1.0	.8
21	81	Edificios prefabricados	.64	.6	.83	.6	.9	.7
22	88	Equipo fotográfico	.64	.6	.79	.6	.65	.5
23	72	Maquinaria especializada	.45	.4	.52	.4	.54	.4
24	64	Papel y sus derivados	.45	.4	.5	.3	.50	.4
25	03	Pescados, crustáceos y preparaciones	.50	.5	.55	.4	.49	.4
26	62	Manufacturas de caucho	.41	.4	.48	.4	.42	.3
27	00	Animales vivos distintos de 03	.30	.3	.41	.3	.41	.3
28	57	Plásticos en formas primarias	.21	.2	.32	.2	.32	.2
29	85	Calzado	.35	.3	.36	.3	.31	.2
30	79	Equipo de transporte	.64	.6	.58	.4	.31	.2
Subtotal-30			106.2	96.8	133.7	97.3	128.1	97.5
Resto			3.6	3.2	3.7	2.7	3.3	2.5
Total			109.7	100	137.5	100	131.4	100

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

Nota: participación en sus exportaciones a Estados Unidos.

Por último, los principales bienes vendidos por Taiwán a Estados Unidos en 1999 fueron máquinas de oficina y computadoras que representó el 27.4% del total, máquinas y aparatos eléctricos y electrónicos y sus partes 18.4%, manufacturas de metales 7.1%, manufacturas de diversas 6.4% y equipo de telecomunicaciones. Para 2001, estos productos continuaron siendo los más exportados hacia EU, 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 y 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 más tarde, el grupo de bienes 75 mostró un peso en las exportaciones totales de ese país destinadas a EU de 53%, 77 de 14.6%, 93 de 6.8%, 2.9% y 76 de 4.7% del total. Al igual que en Taiwán, 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, dentro de los treinta principales productos exportados por México al mercado de Estados Unidos (Cuadro 6.14), se distingue que enfrenta competencia en 24 de ellos por parte de China y todos los tigres; mientras que China debe competir por el mercado norteamericano en 25 de ellos con México, 24 con Corea, 26 con Taiwán, 23 con Hong Kong y 22 con Singapur, en promedio 24, igual que en el caso mexicano. Asimismo, la demanda norteamericana 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 EU de bienes de los tigres disminuyó, en 13 productos para Corea, 20 para Taiwán, 14 para Hong Kong y 12 para Singapur. Interpretándose como una ganancia de participación en el mercado norteamericano para China y, en menor medida, México acompañada de una pérdida para los tigres.

Como se ve en el Cuadro 6.15, las principales 15 exportaciones de cada país hacia EU suman en 2001 para China 67.86 mmd, que es el 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 once de ellas. Así mismo, 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.

**Cuadro 6.14**  
**Industrias en competencia, países seleccionados, 2001**

SITC	MX	CH	CR	TW	HK	SG	SITC	MX	CH	CR	TW	HK	SG
78	*	*	*	*	*	*	72	*	*	*	*	*	*
77	*	*	*	*	*	*	64	*	*	*	*	*	*
76	*	*	*	*	*	*	03	*	*	*	*	*	*
75	*	*	*	*	*	*	62	*	*	*	*	*	*
33	*	*	*	*	*	*	00	*	*	*	*	*	*
84	*	*	*	*	*	*	57	*	*	*	*	*	*
71	*	*	*	*	*	*	85	*	*	*	*	*	*
93	*	*	*	*	*	*	79	*	*	*	*	*	*
74	*	*	*	*	*	*	83	*	*	*	*	*	*
87	*	*	*	*	*	*	63	*	*	*	*	*	*
82	*	*	*	*	*	*	93	*	*	*	*	*	*
05	*	*	*	*	*	*	52	*	*	*	*	*	*
89	*	*	*	*	*	*	54	*	*	*	*	*	*
69	*	*	*	*	*	*	04	*	*	*	*	*	*
65	*	*	*	*	*	*	29	*	*	*	*	*	*
98	*	*	*	*	*	*	55	*	*	*	*	*	*
11	*	*	*	*	*	*	58	*	*	*	*	*	*
66	*	*	*	*	*	*	59	*	*	*	*	*	*
67	*	*	*	*	*	*	73	*	*	*	*	*	*
68	*	*	*	*	*	*	26	*	*	*	*	*	*
81	*	*	*	*	*	*	09	*	*	*	*	*	*
88	*	*	*	*	*	*	07	*	*	*	*	*	*
Competencia fuerte dentro de los diez primeros sectores:													
Mx-Ch			5		Ch-Mx		5						
Mx-Cr			6		Ch-Cr		7						
Mx-Tw			6		Ch-Tw		8						
Mx-HK			5		Ch-HK		7						
Mx-Sg			8		Ch-Sg		6						

FUENTE: Cuadros 6.9, 6.10 y 6.11 del anexo.

MX: México; CH: China; CR: Corea; TW: Taiwán; HK: Hong Kong; SG: Singapur

NOTA: Se determina la competencia de acuerdo al valor de las exportaciones, el peso en las exportaciones totales, el peso en las exportaciones hacia Estados Unidos, sus tasas de crecimiento y su participación en las importaciones de EU.

Al analizar, los once tipos de exportaciones en las que compiten, se tiene que, por ejemplo; en vehículos y sus partes (principal exportación mexicana hacia EU) 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 más de lo que hizo 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 EU y China, en el marco de la OMC, se establecen medidas especiales de salvaguarda a la industria automotriz norteamericana en relación con la posible excesiva entrada de exportaciones dentro del sector que estará vigente por doce años; con lo que, indirectamente, se protegió el mercado

mexicano automotriz dentro de aquella nación, por lo cual esta tendencia puede contenerse al menos por esos años.

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

Así mismo, en equipo de telecomunicaciones, México exportó hacia EU 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 a México, China establecerá principios regulatorios en pro de la competencia que permita una mayor participación de la IED dentro de este sector y, que por lo tanto, podrían provocar un mayor flujo de exportaciones desde ese país hacia EU.

**Cuadro 6.15**  
**Principales bienes importados por Estados Unidos desde México y China** (miles de millones de dólares)

		Clasificación SITC 2 dígitos						
		CHINA			MEXICO			
		1999	2000	2001		1999	2000	2001
1	Máquinas de oficina y automáticas	8.26	11	9.71	Vehículos y sus partes	19.97	26	24.2
2	Equipo de telecomunicaciones	7.5	9.93	9.38	Maquinaria. y aparatos eléctricos y electrónicos	15.32	17.9	15.23
3	Calzado	8.43	9.19	9.15	Equipo de telecomunicaciones	12.05	16.2	17.75
4	Maquinaria. y aparatos eléctricos y electrónicos	7.06	9.12	8.46	Máquinas de oficina y automáticas	7.2	9.07	9.53
5	Prendas de vestir	7.36	9.19	8.36	Petróleo y sus productos	7.2	12.7	9.52
6	Muebles y sus partes	3.26	4.48	4.54	Prendas de vestir	7.84	8.73	7.63
7	Manufacturas de metales	2.89	3.66	3.8	Maquinaria. y equipo para la generación de energía eléctrica	4.35	4.79	4.1
8	Maquinaria para la industria general	1.84	2.1	2.25	Maquinaria para la industria en general	3.8	4.44	3.95
9	Edificios prefabricados	2.07	2.55	2.22	Equipos profesionales y científicos	3.08	3.66	3.61
10	Bienes para viaje	1.97	2.21	2.04	Muebles y sus partes	2.89	3.2	2.98
11	Manufacturas de minerales no metálicos	.08	2.06	2	Frutas y verduras	2.66	2.58	2.61
12	Equipo fotográfico	1.61	2.08	1.82	Manufacturas de metales	2.14	2.57	2.38
13	Productos de textiles	.09	1.82	1.71	Productos de textiles	1.32	1.55	1.39
14	Vehículos y sus partes	.92	1.8	1.32	Bebidas	.98	1.29	1.3
15	Equipos profesionales y científicos	.84	1.04	1.1	Manufacturas de minerales no metálicos	1.25	1.38	1.29
Total		54	72	68	Total	92	116	107

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

En el mismo año, en máquinas y equipo de oficina y computadoras (principales exportaciones chinas hacia EU) se observa que las exportaciones de ambos países son similares en términos absolutos. México exportó 9.53 mmd y China 9.71 mmd, o sea 2% menores las mexicanas, es decir, es en este sector donde se da la competencia más aguda. Sin embargo, respecto a 1999, las exportaciones mexicanas sólo eran el 87% de las chinas, lo que quiere decir que es México el que 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, alcanzando los 8.4 mmd y 7.6 mmd para cada país; pero respecto a 1999 la exportaciones mexicanas fueron 6% más grandes a las del país asiático. Esto muestra el hecho que ahora China es más importante para EU en la proveeduría de vestido. Esta mayor participación



china se debe al crecimiento de 13.6% de las exportaciones hacia EU, mientras que las exportaciones mexicanas cayeron 2.6%.

En muebles, las exportaciones de China alcanzaron los 4.5 mmd al tiempo que las de México sólo 2.9 mmd, es decir, en este sector nuestro país exporta hacia EU el 65.6% de lo que hace China; mientras en 1999 exportó el 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 EU), 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 EU.

Continuando en 2001, vemos que las exportaciones de maquinaria para la industria en general, provenientes de China crecieron 22.2% a diferencia del 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 señala 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 EU, 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 a favor del americano. Lo que significa que las exportaciones chinas pasaron de representar el .06% de las exportaciones mexicanas en 1999 a ser 56% mayores a las mismas, otra vez, debido al estancamiento en el crecimiento 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 EU fueron 14.5 veces más grandes a las chinas o, de manera inversa, las exportaciones chinas significaban sólo el .06% de las mexicanas, pero para 2001 esta situación cambiaría siendo las exportaciones chinas 23% mayores a las mexicanas.

Por último, en equipo profesional y científico, México exportó en 2001, 2.5 mmd más que China, es decir, 3.6 mmd para el primero y 1.1 mmd para el segundo (228% mayores las exportaciones mexicanas 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 EU; 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 exportó 73.2 mmd y China 45.1mmd, lo que muestra una alta concentración en las exportaciones mexicanas mayor a la china. Además, en términos absolutos, México exportó más que China en cinco de los once grupos de bienes en los que compiten directamente. Dentro de estas once exportaciones, nuestro país exporta 86.9 mmd y China 52.6 mmd, es decir, 65% más que las exportaciones chinas, mostrando una gran ventaja para el primero bajo dichos términos. En los cinco grupos de bienes exportados en los cuales los niveles de exportación son mayores en México, el total es de 61.7 mmd para éste y de 22.5 mmd para China, mostrando, de nueva cuenta, que las principales exportaciones mexicanas son 1.7 veces las Chinas, lo que refleja que México tiene todavía mayor participación, respecto a China, en las importaciones totales de EU.

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

Para determinar si existe competencia por satisfacer la demanda de importaciones del mercado norteamericano entre México y China, se puede analizar el Cuadro 6.16, donde se muestran los principales 20 productos exportados por México a Estados Unidos de acuerdo a la clasificación SITC de dos dígitos y a su cuota de mercado. Se muestra, además, la participación de mercado que tienen China y los tigres en esos mismos productos dentro del mercado estadounidense. De esta manera, se tiene que 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 once productos que contaban con una participación de al menos 10% del mercado norteamericano. Además, en el transcurso de esos dos años, doce productos ganaron cuota de mercado, dos quedaron en igual posición y sólo uno perdió mercado.

**Cuadro 6.16**  
**Importaciones de Estados Unidos y participaciones de las exportaciones por industria de cada país, 1999-2001**

SITC 2-dígitos	Participaciones de mercado												
	EU			MX		CH		CR		TW		HK	
	99	01	%	99	01	99	01	99	01	99	01	99	01
TOTAL (mmd)	1,024	1,216	100	10.7	11.2	8.0	8.2						
MANUFACTURAS (mmd)	882.7	1,013	83.3	10.9	11.5	9.1	9.6						
NO MANUFACTURAS (mmd)	142	203	16.7	9.5	9.6	1.2	1.2						
05 Frutas y verduras	9.3	9.3	.8	28.7	29.5	-	-	-	-	-	-	-	-
11 Bebidas	7.4	8.1	.7	13.3	16.3	-	-	-	-	-	-	-	-
33 Petróleo	65.9	117.2	9.6	10.9	11.2	-	-	.5	.5	.0	.0	-	-
65 Textiles	13.6	15.2	1.2	9.7	10.4	12.1	12.0	6.2	6.1	5.6	4.9	1.6	1.5
66 Manufacturas de minerales no metálicos	22.5	25.7	2.1	-	-	7.4	8.0	.6	.5	.8	.7	1.7	1.7
69 Manufacturas de metales	19.6	22.0	1.8	10.9	11.8	15.3	16.7	3.9	3.7	12.7	12.1	.8	.8
71 Maquinaria y equipo para la generación de energía eléctrica	31.5	33.8	2.8	13.8	14.3	-	-	1.1	1.3	.5	.5	.1	.1
74 Maquinaria y equipo para la industria en general	31.5	34.7	2.9	12.1	12.9	6.6	6.0	2.5	3.0	4.5	4.2	.2	.2
75 Máquinas de oficina y computadoras	84.4	92.2	7.6	8.5	9.9	10.4	11.9	6.5	8.5	11.4	11.5	.4	.4
76 Equipo de telecomunicaciones	50.9	70.5	5.8	23.6	23.0	15.4	14.1	5.7	6.8	4.4	4.2	.3	.4
77 Maq y aparatos eléctricos y electrónicos	88.6	108.8	8.9	17.3	16.5	8.7	8.4	9.1	8.6	7.3	7.9	1.9	1.6
78 Vehículos y sus partes	146.2	161.7	13.3	13.7	16.2	1.3	1.1	2.3	3.3	.8	.8	.0	.0
81 Edificios prefabricados	4.3	5.1	.4	-	-	48.1	50.0	-	-	6.0	4.6	1.5	1.8
82 Muebles y sus partes	16.2	18.9	1.6	17.8	17.1	20.4	23.6	-	-	6.2	5.5	.5	.4
83 Artículos para viaje	4.2	4.4	.4	-	-	48.3	49.9	4.1	3.2	3.6	3.1	1.5	1.4
84 Prendas de vestir	56.4	64.3	5.3	13.9	13.7	13.4	13.2	4.0	3.8	3.7	3.4	7.7	7.1
85 Calzado	14.1	14.9	1.2	-	-	60.0	61.9	1.2	.9	-	-	.4	.5
87 Equipo profesional	17.6	22.0	1.8	17.5	16.7	-	-	.7	.7	1.9	1.9	.4	.4
88 Equipo fotográfico	12.6	14.6	1.2	-	-	13.5	14.3	1.5	1.2	2.9	2.4	4.1	2.9
89 Manufacturas diversas	51.3	56.7	4.7	4.5	4.5	34.2	34.3	2.4	2.3	4.4	4.5	2.8	2.9

FUENTE: Elaboración propia con datos de USITC.

En 1999, exactamente la mitad de los bienes exportados por México que tenían una participación del mercado norteamericano de al menos 10% (Cuadro 6.17) eran intensivos en trabajo y el resto de ellos intensivos en capital de tecnología media, lo que señala que no había una clara especialización de la economía mexicana. Para 2001, el 54% de los productos eran intensivos en trabajo y 46% en capital, mostrando una ligera tendencia hacia la especialización en productos de baja tecnología que requieren en abundancia la 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.

**Cuadro 6.17**  
**Ganancias y pérdidas de participación del mercado estadounidense, por industria, 1999-2001**  
**Con al menos 10 por ciento de participación de mercado**

<i>China</i>			<i>Corea</i>			<i>Taiwán</i>			<i>Hong Kong</i>			<i>Singapur</i>		<i>México</i>		
+	-	=	+	-	=	+	-	=	+	-	=	+	-	+	-	=
66	76	65	33	65	87	75	33	71	66	65	74	33	71	05	76	89
69		74	71	66		77	65	87	76	69	75	66	75	11	77	
75			74	69		78	66		78	71		68	76	33	82	
77			75	77		89	69		81	77		74	78	65	84	
78			76	83			74		85	82		77	84	69	87	
81			78	84			76		89	83		89	87	71		
82				85			81			84			88	74		
83				88			82			87				75		
84				82			83			88				78		
85							84									
88							88									
89																

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.  
 (+): ganancia; (-): pérdida y (=): sin cambio.

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

Dentro de este tipo de productos, México y China compiten fuertemente en cinco productos (65, 69, 76, 82 y 84), es decir, en estos productos ambos 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, 4/5 son intensivos en trabajo y sólo 1/5 intensivos en capital (76) –Cuadro 6.18.

**Cuadro 6.18**  
**Industrias con al menos 10 por ciento del mercado norteamericano, 2001**  
 (Participación Porcentual)

Industria	China	México	NICS Asiáticos
05	-	29.5	-
11	-	16.3	-
33	-	11.2	.9
65	12.0	10.4	12.5
66	8.0	-	3.0
69	16.7	11.8	16.8
71	-	14.3	2.1
74	6.0	12.9	7.9
75	11.9	9.9	31.3
76	14.1	23.0	12.5
77	8.1	16.5	21.6
78	1.1	16.2	4.2
81	50.0	-	6.4
82	23.6	17.1	5.9
83	49.9	-	7.7
84	13.2	13.7	14.9
85	61.9	-	1.4
87	-	16.7	5.4
88	14.3	-	6.9
89	34.3	4.5	10.1

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

Por otro lado, compiten con intensidad media en cinco productos (74, 75, 77, 78 y 89), es decir, en estos productos un país tiene más del 10% de cuota de mercado al tiempo que la participación de las exportaciones del otro país es menor al 10%. En tres de ellos (74, 77 y 78) México es superior. El 80% de los productos de este tipo son intensivos en capital con tecnología media y sólo uno (89) es intensivo 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 norteamericano 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 del 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 productos, México participa en EU con 4.5% en manufacturas diversas, 17.1% en muebles y sus partes. México tiene mayoría relativa en frutas y verduras con 29.5% y equipo de telecomunicaciones con 23%, es este último China satisface el 14% de la demanda.

En cuanto a la competencia entre China y los NICS asiáticos, vemos que los últimos sólo colocan dos productos en Estados Unidos con una participación superior al 10% de ese mercado (75 y 69). Uno pertenece al sector intensivo en capital y el otro al intensivo en trabajo. Globalmente, los tigres no muestran ninguna tendencia evidente hacia la especialización en lo relativo a las exportaciones hacia EU. Asimismo, de manera individual, los tigres registraron más pérdidas que ganancias; así, por ejemplo, Corea perdió mercado en 9 productos, Taiwán en 11, Hong Kong en 9 y Singapur en 7, y ganaron cuota de mercado en 6 para Corea, 4 Taiwán, 6 Singapur y, Hong Kong permaneció sin cambio en cinco productos. Las industrias en las que los tigres tuvieron una pérdida neta de mercado son: 65, 69, 83, 84, 88, 75, 66, 85, 81, 82 y 87, es decir, en el 60% de los casos vieron caer su participación en Estados Unidos. Los NICS, en dos años, vieron reducida su participación de mercado en 10 productos, mientras ganaban cuota en ocho. Compitiendo en esos años con siete productos con una participación de 10% o más. China y los tigres compiten fuertemente entre sí 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 76 y 89 China es superior a éstos. El 67% de los productos en que compiten con gran intensidad son intensivos en trabajo y sólo 33% intensivos en capital. Los datos sugieren una ligera ventaja de los NICS sobre China en lo que se refiere a la exportación de productos intensivos en capital de tecnología media.

Analizando la posible competencia entre México y los tigres por el mercado norteamericano, vemos que compiten fuertemente 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 tigres exportan más hacia EU y sólo en 76 es México el que tiene mayor cuota de mercado que aquellos. México y los tigres compiten 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 NICS en siete productos (33, 71, 74, 78, 82 y 87), de los cuales cuatro son intensivos en capital y dos en mano de obra, los tigres son superiores a nuestro país en dos (75 y 89). Las cifras sugieren que México tiene una ventaja sobre esos países asiáticos en cuanto a las exportaciones de productos intensivos en capital de tecnología media destinados al mercado norteamericano.

Comparando simultáneamente las cuotas de mercado de los tres países o grupo de países, se aprecia que todos 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, los tigres son superiores (65, 69 y 84) a los otros dos países y en 76 México es superior a China y tigres. Lo anterior indica la fortaleza, de manera conjunta, de los tigres sobre la competencia; aunque si consideramos a cada país de forma individual, esta situación se revierte, siendo México y China superiores en dos productos.



Mostrándose la fortaleza de estos dos países en el mercado norteamericano y la debilidad de Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur.

En el Cuadro 6.19 se muestran los cambios en las cuotas de mercado de las exportaciones de México, China y tigres dentro del mercado de Estados Unidos. Existen 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 sucede con 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, lo que coincide con la hipótesis planteada. Sin embargo, los tigres ganaron participación en detrimento de China en equipo de telecomunicaciones. Asimismo, China en prendas de vestir y accesorios 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 los tigres en ese mismo sector, reflejando un desplazamiento chino de los productos de esas naciones.

**Cuadro 6.19**  
**Relaciones de las ganancias/pérdidas de participación de mercado entre los países, por industria, 2001**

	<i>NICS Asiáticos</i>	<i>China</i>	<i>México</i>	<i>Relaciones</i>
05	-	-	.8	
11	-	-	3.0	
33	.1	-	.3	
65	-9	0	.7	↓ TA ≈ ↑ MX
66	.1	1.0	-	
69	-7.7	1.7	.9	
71	-2	-	.5	
74	.2	0	.8	
75	-4	1.9	1.4	
76	.9	-9	-6	↓ CH ≈ ↑ TA
77	.5	.4	-8	↓ MX ≈ ↑ TA + ↑ CH
78	1.0	.1	2.5	
81	-1.1	2.0	-	↓ TA ≈ ↑ CH
82	-8	3.6	-7	↓ TA + ↓ MX ≈ ↑ CH
83	-1.5	1.9	-	↓ TA ≈ ↑ CH
84	-1.1	.2	-2	↓ MX ≈ ↑ CH
85	-2	1.9	-	
87	-4	-	-8	
88	-2.0	1.3	-	
89	.2	.3	0	
<b>Porcentaje de industrias: ( % )</b>				
Δ ≥ 1%	5.6	53.3	20.0	
0% < Δ < 1%	38.8	26.7	40.0	
Δ = 0%	0	13.3	6.7	
0% > Δ > -1%	27.8	6.7	33.3	
Δ < -1%	27.8	0	0	

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

Δ: Incremento.

#### 6.4.1 Relaciones Interesantes entre las Exportaciones: ¿Competencia o Complementación?

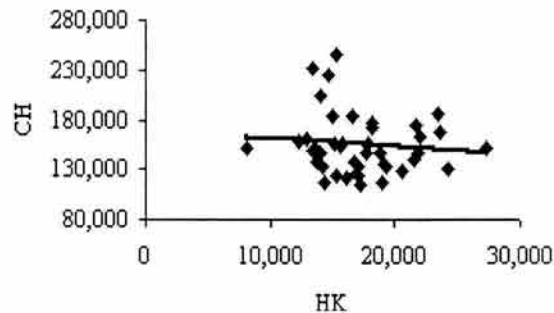
Considerando los productos de cada industria dentro de los primeros 30 productos exportados por estos países a Estados Unidos, se aprecia que el desempeño exportador de cualquier país estará determinado –correlacionado– en parte, por el de otro país. Así, el aumento de las exportaciones mexicanas de cierto tipo dependerá parcialmente del aumento o disminución de las exportaciones de ese mismo producto de, por ejemplo, China.

### 6.4.1.1 Bienes Manufacturados (6)

Recordando el análisis de la sección 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 norteamericano y, por lo tanto, no compiten por él. Asimismo, las exportaciones chinas y de Hong Kong y Singapur están correlacionadas negativamente, lo que significa que, de enero de 1999 a julio de 2002, cuando crecieron las exportaciones chinas las de los otros dos países disminuyeron, permitiendo que los productos chinos ganar participación en ese mercado. Pero en general, al incluir las exportaciones de Taiwán y Corea en el análisis, la correlación se vuelve positiva, indicando que son economías complementarias con los últimos y, de hecho, no ganan mercado. La relación que mantiene México con los tigres es positiva, excepto con Hong Kong y Singapur lo que lo colocaría en igual posición que China, es decir, se establecería una complementación con Taiwán y Corea y una relación de competencia con Hong Kong y Singapur por el mercado norteamericano, que posiblemente haya sido la razón que le permitió ganar participación en ese destino.

#### Gráfica 6.2

**Dispersión de las exportaciones de Textiles de China a Estados Unidos respecto a las exportaciones de Hong Kong y Singapur a EU.**

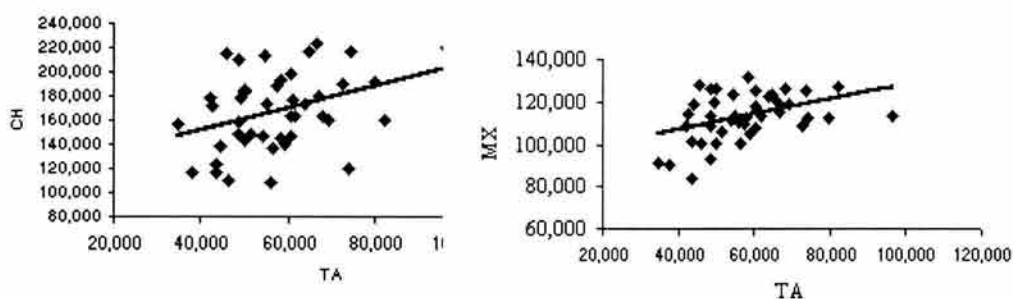


FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

Las exportaciones mexicanas hacia EU de manufacturas de minerales no metálicos (66) muestran una correlación positiva con todos los tigres y China, es decir, en este renglón son economías complementarias. Asimismo, las exportaciones de China crecieron a medida en que lo hicieron las exportaciones de Hong Kong, Taiwán y Corea, pero crecieron y ganaron mercado en Estados Unidos al decrecer las exportaciones de Singapur, señalando complementación con los tres primeros y competencia 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 estos es positiva, por lo que no compiten por satisfacer la demanda norteamericana y, por lo tanto, no se 'roban' cuota de mercado. Las exportaciones de China están relacionadas positivamente con las de todos los tigres, aunque con Hong Kong y Taiwán tiende a convertirse en negativa, y, dado que los niveles de exportación chinos son mayores que la de los NICS, significa que las exportaciones del primer país empiezan a desplazar a las de los últimos. Situación similar se presenta para México, que empieza a ganarle mercado a Hong Kong, Singapur y Taiwán, estableciéndose sólo complementación con Corea. Lo antes mencionado se comprueba con la pérdida de mercado de los tigres asiáticos simultánea a la ganancia de México y China (Anexo).

**Gráfica 6.3**

**Dispersión de las exportaciones de Manufacturas de minerales no metálicos de China y México a Estados Unidos respecto a las exportaciones de los Tigres a EU.**



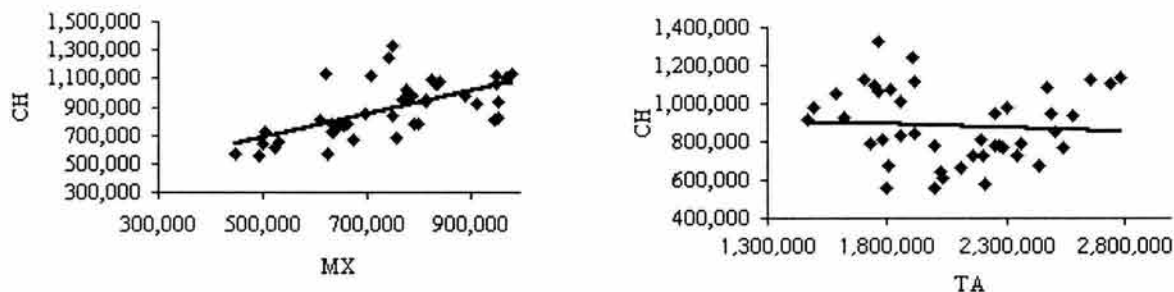
FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

### 6.3.1.2 Maquinaria y Equipo de Transporte (7)

La relación entre las ventas a EU de México y China de máquinas de oficina y computadoras (75) en el periodo enero de 1999 a julio de 2002 es positiva, o 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, esto significa que las exportaciones de México y las chinas crecen al disminuir las de los NICS, y esto es precisamente lo que sucede, en especial, desplazando a las de Singapur.

**Gráfica 6.4**

**Dispersión de las exportaciones de Computadoras de China a Estados Unidos respecto a las exportaciones de México y Tigres a EU.**



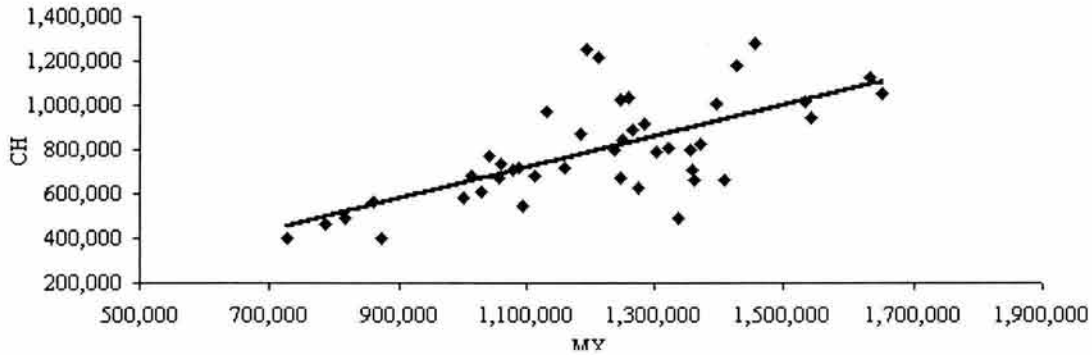
FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

En cuanto a las exportaciones de equipo de telecomunicaciones (76), las dispersiones sugieren una relación positiva entre México y China, convirtiéndose entonces en economías complementarias o que no compiten, puesto que tienen un segmento del mercado arraigado. Asimismo, la relación de las exportaciones de México y China con los tigres es positiva, por lo que, análogamente a la situación anterior, se concluye que son no competitivas o 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 aquellas crecen cuando las exportaciones de Hong Kong disminuyen y esto, en parte, les permite ganar participación de mercado.

**Gráfica 6.5**

**Dispersión de las exportaciones de Equipo de telecomunicaciones de China a Estados Unidos respecto a las exportaciones de México a EU.**

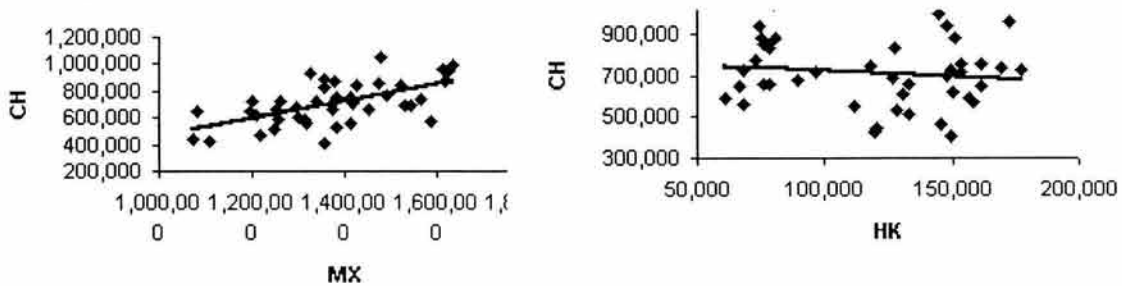


FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

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 EU, no compitiendo en este periodo. Asimismo, las exportaciones de China crecieron cuando lo hicieron las de los NICS en conjunto, aunque la relación es débil ya que existe 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, diciéndose que son complementarias. Por último, cuando las exportaciones de México de vehículos y sus partes (78) crecieron, 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 NICS, es decir, son no competitivas; excepto con las exportaciones de Singapur, que les permite desplazar a estas exportaciones, y, de esta manera, ganar participación dentro de dicho mercado.

**Gráfica 6.6**

**Dispersión de las exportaciones de Máquinas y aparatos eléctricos y electrónicos de China a Estados Unidos respecto a las exportaciones de México y Hong Kong a EU.**



FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

### 6.4.1.3 Artículos Varios Manufacturados (8)

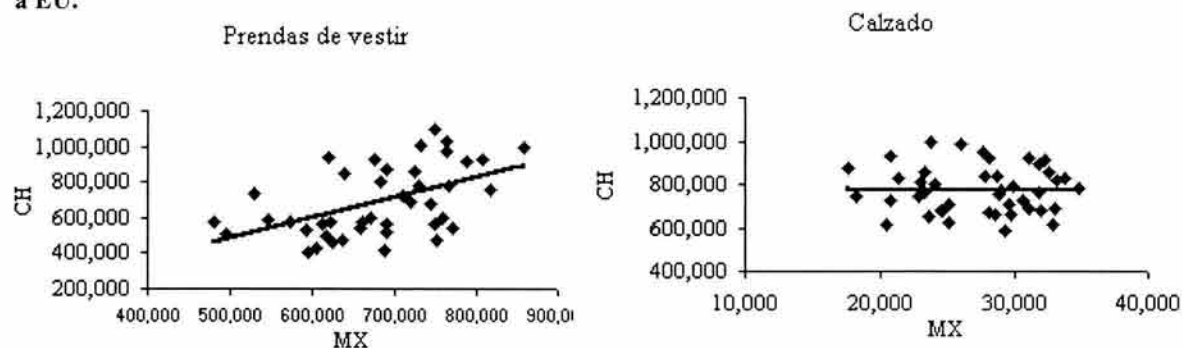
En el periodo analizado, cuando las exportaciones mexicanas de muebles y sus partes (82) crecieron, las chinas también lo hicieron, implicando que son economías complementarias o al menos no competitivas. Sin embargo, existe una correlación negativa entre las exportaciones chinas



y la de los tigres asiáticos, estableciéndose como economías competitivas, permitiendo que el primer país desplace a los productos de los NICS del mercado norteamericano y así incrementar su cuota. Lo mismo aplica a las exportaciones mexicanas que también están correlacionadas negativamente con las de los tigres en conjunto. Las exportaciones mexicanas y chinas de prendas de vestir y accesorios (84) al igual que las exportaciones de equipos profesionales y científicos (87), tienen una dispersión positiva, reflejando que son economías no competitivas dentro del mercado de EU. México y China, en estos dos tipos de productos, están relacionados de manera positiva con las exportaciones de los NICS asiáticos sugiriendo 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 6.7**

**Dispersión de las exportaciones de China a Estados Unidos respecto a las exportaciones de México a EU.**



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 EU crece simultáneamente al calzado fabricado en los llamados tigres asiáticos. Estableciéndose una relación de complementación, aunque débil. Lo mismo se puede decir 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 de dicho mercado.

Por otro lado, en el Cuadro 6.20 se aprecia que, de manera global, de los principales 30 productos exportados por México, clasificados en las industrias, 6, 7 y 8, existe una relación no competitiva entre las exportaciones de México y China, resultado probablemente de que cada país satisface un segmento o nicho específico del mercado norteamericano o que son productos diferenciados. Asimismo, en las tres industrias, las exportaciones de éstos en relación a las de los tigres asiáticos son complementarias por lo que no tienden a 'pelear' por cuota del 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 a los productos de Corea, Taiwán, 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, China estableció 48 relaciones de no competencia y 17 de competencia, sugiriendo que este país tiene más medios de incrementar su participación de mercado, al competir frente a frente en 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 dentro de Estados Unidos que mantenga en los próximos años.

**Cuadro 6.20**  
**Competencia Vs Complementación, por industria, 2001**

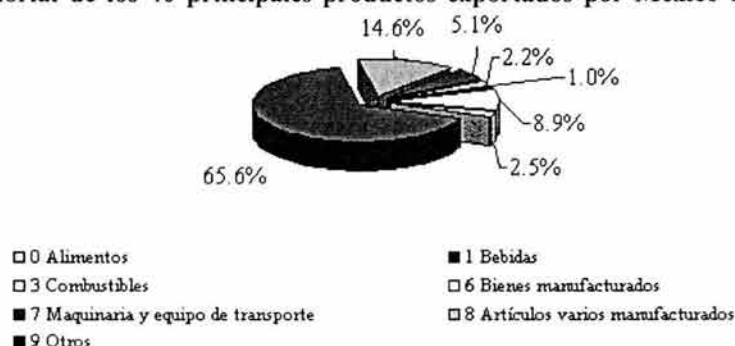
SITC 2 dígitos	Complementación (No Competencia)			Competencia	
65	mx-ch	mx-tw/cr	ch-tw/cr	mx-hk/sg	ch-hk/sg
66	mx-ch	mx-ta	ch-ta	ch-sg	
69	mx-ch	mx-cr	ch-ta	mx-sg/hk/tw	ch-sg
71	mx-ch	mx-ta	ch-ta	mx-hk	ch-hk
74	mx-ch	mx-ta	ch-ta		
75	mx-ch			mx-ta	ch-ta
76	mx-ch	mx-ta	ch-ta		
77	mx-ch	mx-ta	ch-ta	ch-cr/hk	
78	mx-ch	mx-ta	ch-ta	mx-sg	ch-sg
82	mx-ch	mx-hk	ch-hk	mx-ta	ch-ta
84	mx-ch	mx-ta	ch-ta		
85		mx-ta	ch-ta	mx-ch	ch-tw
87	mx-ch	mx-ta	ch-ta	mx-hk	
<i>México</i>		37-TA + 12-CH = 49		15-TA + 1-CH = 16	
<i>China</i>		36-TA + 12-MX = 48		16-TA + 1-MX = 17	

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

## 6.5 Estructura Exportadora de México, China y los ‘Tigres Asiáticos’ por Grupo de Bienes

En el Cuadro 6.21 del Anexo se observa que los 40 principales grupos de productos exportados por México a Estados Unidos suman en 2001, 113 mmd que representan el 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 (Gráfica 6.8). El producto que más exporta México hacia Estados Unidos es automóviles con el 10.9% del total venido al vecino país del norte. Además, en esos años mostró un gran crecimiento cercano al 42%, superior al crecimiento promedio de los 40 principales y del total exportado a EU. 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 el 35.9% del valor total exportado a Estados Unidos.

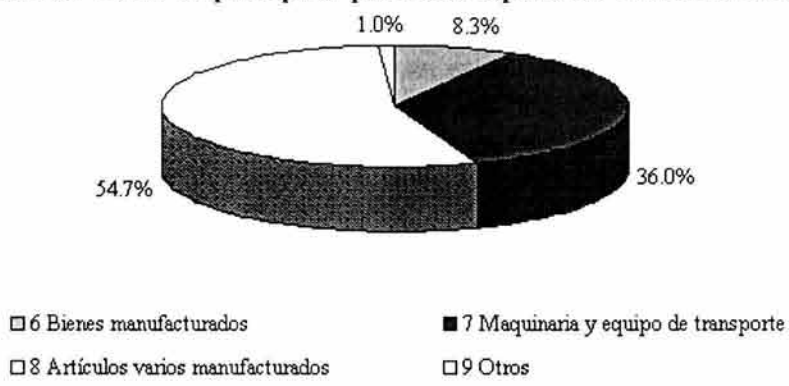
**Gráfica 6.8**  
**Participación sectorial de los 40 principales productos exportados por México a Estados Unidos, 2001.**



FUENTE: Elaboración propia con datos del Census Bureau.

De igual forma, en el Cuadro 6.22 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 el 86.1% del total exportado hacia ese país, a diferencia de 1999 cuando aportaban el 86.5%. En 2001 casi la mitad de lo exportado —47.2%— se originó en el sector 8-artículos varios manufacturados y el 31.1% fue exportado por el sector 7-maquinaria y equipo de transporte por arriba de los otros sectores (Gráfica 6.9). El producto que más exporta China a Estados Unidos es carreolas de bebés, juguetes y artículos deportivos, con 12.4% del total exportado a dicho país. Sin embargo, muestra una tasa de crecimiento poco dinámica al compararla con la tasa de crecimiento promedio de 1999 a 2001, que fue del 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 el 37.3% del valor total exportado a Estados Unidos.

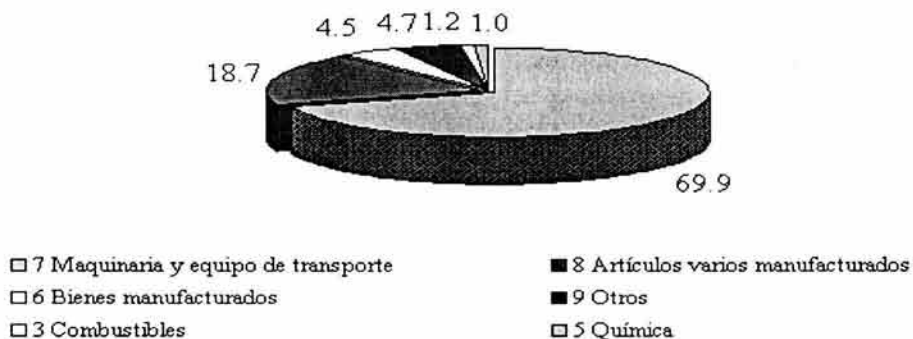
**Gráfica 6.9**  
Participación sectorial de los 40 principales productos exportados a Estados Unidos por China, 2001.



FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

Los principales 40 grupos de productos exportados por los tigres conjuntamente hacia EU suman en 2001, 93 mmd a diferencia de 1999, cuando exportaron 95 mmd, es decir, se presentó un retroceso en el desarrollo exportador de los NICS asiáticos. En 2001, el 68% de las exportaciones de estos países provienen del sector 7-maquinaria y equipo de transporte (Gráfica 6.10). El producto que más exportan los tigres son computadoras con el 15.8% del total enviado a Norteamérica, aunque con una tasa negativa de crecimiento de 14.2%, muy por debajo del crecimiento promedio (Anexo Cuadro 6.23).

**Gráfica 6.10**  
Participación sectorial de los 40 principales productos exportados por los Tigres 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-maquinaria y equipo de transporte; 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. Lo que indica que México tiende a especializarse, dentro de los principales 15 productos, a la exportación de bienes que generan mayor valor agregado en relación a China (Cuadro 6.24). 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 intensivos en trabajo de bajo valor agregado.

**Cuadro 6.24**

**Principales 15 productos exportados por México y China a Estados Unidos** (miles de millones de dólares)

		Clasificación SITC 3 dígitos							
<i>México</i>									
	SITC 3-dígitos	1999	%	2000	%	2001	%	Crec 99-01	
1	781	Automóviles para pasajeros	10.1	9.2	15.8	11.6	14.3	10.9	42.2
2	333	Petróleo y derivados	6.8	6.2	12.0	8.8	9.5	7.2	39.4
3	764	Equipo de telecomunicación	5.7	5.2	9.1	6.7	8.8	6.7	55.4
4	752	Computadoras y sus partes	5.0	4.6	6.4	4.7	7.9	6.0	58.4
5	782	Vehículos de carga	4.3	3.9	4.9	3.6	6.8	5.2	60.3
6	773	Equipo para distribución de electricidad	5.2	4.7	5.6	4.1	5.1	3.9	-1.4
7	761	Aparatos de TV., grabación	4.3	3.9	4.6	3.4	4.7	3.6	10.9
8	784	Partes para tractores, camiones y otros	4.1	3.7	4.6	3.4	4.6	3.5	13.3
9	931	Transacciones especiales	3.6	3.2	4.3	3.2	4.2	3.2	19.3
10	772	Aparatos eléctricos de circuitos eléctricos	3.0	2.7	3.7	2.7	3.3	2.5	13.2
11	821	Muebles y sus partes	2.9	2.6	3.2	2.4	3.2	2.4	11.3
12	845	Prendas de vestir de textiles tejidos o bordados	2.7	2.5	2.9	2.1	2.9	2.2	4.9
13	778	Maquinaria y aparatos eléctricos	2.8	2.5	3.1	2.3	2.8	2.2	2.0
14	713	Pistones para motores	2.5	2.3	2.7	2.0	2.3	1.8	-5.1
15	759	Partes y accesorios para computadoras	2.0	1.9	2.4	1.8	2.3	1.7	10.5
<i>China</i>									
1	894	Carreolas de bebe, juguetes y artículos deportivos	11.6	14.2	12.9	12.9	12.7	12.4	8.9
2	851	Calzado	8.4	10.3	9.2	9.2	9.8	9.5	15.7
3	752	Computadoras y sus partes	4.1	5.0	6.3	6.3	6.0	5.8	44.8
4	821	Muebles y sus partes	3.3	4.0	4.5	4.5	5.0	4.9	53.8
5	764	Equipo de telecomunicación	3.4	4.2	4.6	4.6	4.7	4.6	36.6
6	759	Partes y accesorios para computadoras	3.2	3.9	3.8	3.8	4.1	4.0	26.3
7	763	Reproductores de sonido, grabación e imágenes de TV	1.8	2.1	2.6	2.6	3.1	3.0	74.8
8	775	Equipo doméstico, eléctrico o no	1.8	2.2	2.4	2.4	2.8	2.7	52.6
9	893	Artículos de plástico	2.1	2.6	2.5	2.5	2.7	2.6	25.7
10	848	Otras prendas de vestir	1.6	1.9	2.3	2.3	2.4	2.4	54.2
11	842	Prendas de vestir para dama	2.2	2.6	2.3	2.3	2.4	2.4	11.3
12	845	Prendas de vestir de textiles tejidos o bordados	2.1	2.6	2.3	2.3	2.4	2.3	11.1
13	813	Dispositivos para iluminación	2.1	2.5	2.5	2.5	2.3	2.3	14.0
14	778	Maquinaria y aparatos eléctricos	1.6	1.9	2.0	2.0	2.3	2.2	47.1
15	899	Manufacturas diversas	2.0	2.4	2.1	2.1	2.2	2.1	9.6

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

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 exportó 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 del 68%, se sugiere que el equipo de telecomunicaciones mexicano exportado al mercado norteamericano 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 EU 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 a 1999 cuando eran 20% mayores, lo que indica que México ha venido ganando participación respecto a ese país. En cuanto a las exportaciones de maquinaria y aparatos eléctricos (778) mexicanas, éstas eran 78% más grandes que las chinas en el primer año, pero para 2001 esta proporción se redujo a sólo 23% sugiriendo 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 el 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 a 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 norteamericano, si se comparan directamente. Situación similar se vive en prendas de vestir (845), ya que las exportaciones mexicanas en 1999 eran 29% mayores a las chinas, sin embargo, para 2001, éstas sólo fueron 21% mayores.

Por otro lado, en el Cuadro 6.25 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 EU corresponden a este tipo. También se puede resaltar que dentro de las principales 15 exportaciones a EU, 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.

**Cuadro 6.25**

**Principales 15 productos exportados por los 'tigres asiáticos' a Estados Unidos** (miles de millones de dólares)

	Clasificación SITC 3 dígitos	1999	%	2000	%	2001	%	Crec 99-01
1	752 Computadoras y sus partes	17.1	20.3	18.5	18.8	14.7	17.8	-14.2
2	776 Circuitos integrados	13.6	16.1	16.2	16.5	9.4	11.4	-30.8
3	764 Equipo de telecomunicación	4.6	5.4	6.7	6.8	7.4	8.9	61.0
4	759 Partes y accesorios para computadoras	9.2	10.9	10.0	10.1	6.7	8.1	-27.5
5	781 Automóviles para pasajeros	2.9	3.4	4.8	4.9	6.3	7.7	120.4
6	845 Prendas de vestir de textiles tejidos o bordados	3.3	4.0	3.6	3.7	3.4	4.1	2.2
7	931 Transacciones especiales	2.5	3.0	2.9	2.9	2.8	3.4	12.8
8	842 Prendas de vestir para dama	1.9	2.3	2.0	2.1	1.8	2.2	-4.6
9	772 Aparatos eléctricos de circuitos eléctricos	1.7	2.1	2.3	2.3	1.6	1.9	-10.5
10	841 Prendas de vestir para caballero	1.6	1.9	1.8	1.9	1.5	1.9	-5.1
11	778 Maquinaria y aparatos eléctricos	1.5	1.8	2.9	2.9	1.5	1.9	-6
12	898 Instrumentos musicales	1.1	1.3	1.4	1.4	1.3	1.6	20.8
13	894 Carreolas de bebe, juguetes y artículos deportivos	1.2	1.4	1.3	1.4	1.2	1.4	3.0
14	763 Reproductores de sonido, grabación e imágenes de TV	.8	1.0	1.2	1.2	1.1	1.3	30.8
15	784 Partes para tractores, camiones y otros	.9	1.1	.9	.9	1.0	1.2	7.8

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

Comparando la evolución en el desempeño de las exportaciones de esos mismos ocho productos de China y los tigres, se tiene que en 1999 las exportaciones de los tigres 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 tuvieron un retroceso en el crecimiento; mientras que las computadoras y sus partes chinas mostraron un gran dinamismo (tasa de crecimiento equivalente al 46.3%). Es decir, este tipo de bienes fabricados en China pudieron desplazar a los de los NICS 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 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 1.35 veces mayores a 1.57 veces, esto es, la suma de las exportaciones de Corea, Taiwán, 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 pasaron de 0.8 mmd a 1.1 mmd en esos mismos años. De esta manera, China, en comparación con los tigres, 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 veces.

En 1999, las exportaciones chinas de maquinaria eléctrica y aparatos (778) eran apenas 1.2% mayores a las de los tigres, es decir, 19 mmd mayores, pero más tarde, en 2001, eran 49.8% más grandes (76 mmd más), lo que sugiere 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; 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), China exportó en 2001 2.4 mmd y los tigres 3.4 mmd, siendo las últimas 1.4 veces las primeras, perdiendo espacio en ese mercado, puesto que en 1999 eran 1.6 veces las chinas, exportándose 3.3 mmd por los NICS y 2.1 por China. Asimismo, las ventas chinas a EU 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 tigres decrecieron hasta los 1.8 mmd. Aquí, la pérdida de mercado de los cuatro tigres es clara, probablemente siendo desplazadas 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 Taiwán, 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 éste último respecto a los tigres asiáticos (Cuadro 6.26), 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, en iguales términos, es el primero el que ha ganado más espacio en el mercado norteamericano, 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 exportaciones mexicanas de receptores de radiodifusión (762) que en 1999 eran equivalentes sólo al 70% de las chinas casi iguala el peso en 2001 al ser ahora 94% de las del país asiático.

**Cuadro 6.26****Peso relativo de las exportaciones a Estados Unidos de México y China, 1999-2001**

SITC 3-Dígitos	México	China
764	65 → 88	
752	21 → 33	
778		78 → 23
759		.64 → .56
821		.88 → .64
845		29 → 21

**Peso relativo de las exportaciones a Estados Unidos de China y Tigres, 1999-2001**

	China	Tigres
752	.24 → .66	
764		.74 → .63
759	.34 → .61	
778	1.2 → 50	
763	18 → 91	
845	.64 → .69	
842	11 → 30	
894		899 → 533

Nota: Ganancia porcentual en 2001 respecto a 1999. El primer número significa lo que representan las exportaciones de México respecto a las chinas, en 1999 y el segundo, en 2001.

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

**6.5.1 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 norteamericano. En el Cuadro 6.27 se aprecia que el principal producto exportado por México en 2001, de acuerdo al peso que tiene en el total exportado hacia Estados Unidos y al peso en el total de las exportaciones, es automóviles y otros para transporte de personas (781) con el 11.6 y 9.5%, para cada uno de esos pesos. Mientras que el primer producto exportado por China ese mismo año fue 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 mayor impacto multiplicador en el resto de la economía. La principal exportación mexicana, 781, tiene una cuota en 2001 de 14.2% del mercado norteamericano, 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 diez puntos porcentuales. Análogamente, la cuota de mercado de las exportaciones chinas de 894 lo convierte en 'amo y señor' del mercado con una participación del 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, 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 EU 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 EU ya que estos cinco productos sólo representan 1/7 del total de las exportaciones del país asiático; al tiempo que estos productos representan 1/3 del total exportado por México, lo que se convierte en un foco de alerta para las empresas mexicanas exportadoras. Las cinco exportaciones mexicanas son de mayor valor agregado y tecnología respecto a los cinco productos chinos principales. Además, los cinco primeros bienes exportados por México tienen una cuota de mercado promedio 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 al 10.5% de cuota promedio de las exportaciones mexicanas de esos mismos productos.

Extendiendo el ejercicio anterior a las principales 40 exportaciones<sup>40</sup>, se puede ver que en México tienen un peso de 61.3% en relación a las exportaciones destinadas a EU y de 50% en el total exportado al mundo. Para China, estos pesos son de 62.9 y 25.3%, respectivamente. Reflejando la importancia que tiene para cada país participar en dicho mercado y mostrando 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, las 15 principales exportaciones de México 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 norteamericano de las 15 principales exportaciones de China en 2001 fue de 31% a diferencia del 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 norteamericano prácticamente del doble que la China (99% mayores), mientras que en 1999 éstas eran sólo 65% mayores, indicando 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 participación 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 norteamericana 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 (Cuadro 6.28). México tiene ventaja sobre el país asiático en el 57% de los casos – 24 productos- y China en 18 productos. Así, la estructura exportadora de acuerdo a la clasificación de tres dígitos SITC indica que dentro de los 42 principales bienes exportados compiten en el 52% de éstos, por lo que en este nivel de análisis puede decirse que son economías competitivas, confirmándose al considerar que de los diez primeros productos exportados compiten fuertemente en cinco. Dentro de los bienes en los que compiten fuertemente México es superior en trece, 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 once, 55% y China en nueve, 45%.

<sup>40</sup> Los principales 40 productos exportados por México a Estados Unidos contribuyen con el 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%.



En el sector 7 compiten en el 47% de los casos, siendo México líder en el 70% de los productos que están en competencia frontal. En el sector 8 compiten en el 53% liderando México en el 63% de los productos que tratan de ganar cuota de mercado norteamericano. En el sector 6 es donde se presenta la competencia con mayor intensidad, 75% de los bienes; siendo ahora China quien mantiene ventaja en el 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 solo en el sector 6.

**Cuadro 6.28**

**Competencia exportadora en el mercado estadounidense, por grupo de bienes, 2001**

<i>SITC-3</i>	<i>Competencia</i>	<i>País Superior</i>	<i>SITC-3</i>	<i>Competencia</i>	<i>País Superior</i>
333	No Compiten	México	775	Compiten	China
334	Compiten	México	776	Compiten	México
635	No Compiten	China	778	Compiten	México
658	Compiten	China	781	No Compiten	México
697	Compiten	China	782	No Compiten	México
699	Compiten	México	784	No Compiten	México
713	No Compiten	México	813	Compiten	China
716	No Compiten	México	821	Compiten	China
741	No Compiten	México	831	No Compiten	China
743	Compiten	México	841	Compiten	México
747	No Compiten	México	842	Compiten	China
751	No Compiten	China	844	Compiten	México
752	Compiten	México	845	Compiten	México
759	Compiten	China	848	No Compiten	China
761	No Compiten	México	851	No Compiten	China
762	Compiten	China	872	Compiten	México
763	No Compiten	China	874	Compiten	México
764	Compiten	México	881	No Compiten	China
771	Compiten	México	893	No Compiten	China
772	Compiten	México	894	No Compiten	China
773	No Compiten	México	899	No Compiten	China

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

NOTA: Se determina la competencia de acuerdo al valor de las exportaciones, el peso en las exportaciones totales, el peso en las exportaciones hacia Estados Unidos, sus tasas de crecimiento y su participación en las importaciones de EU.

Análogamente, China compite con Taiwán en 22 productos (de los 42 principales exportados a EU). Este país tiene ventaja en el 80.5% de los casos (33 productos) y Taiwán en 8, representando el 19.5%. Al igual que en la relación con México, China tiene una estructura exportadora que le hace competir con Taiwán en el 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 Taiwán sólo en dos, 9.1%. En cuanto a los bienes en los que no compiten fuertemente, China exporta más en 13 bienes, 68.4% y Taiwán exporta más en 6 productos (31.6%). Evidenciando la gran capacidad y ventaja que mantiene China sobre ese país.

En la relación con Singapur, compite en trece productos. China tiene ventaja en el 92.7% de los casos (38 productos); mientras que Singapur mantiene ventaja sólo en tres (7.3%). La estructura exportadora de Singapur es tal que puede decirse que es una economía complementaria a la china, puesto que sólo compiten en el 32% de los bienes. Dentro de los productos en los que compiten directamente, China tiene ventaja en 12, 92.3% y Singapur en sólo uno, 7.7%. Por otro lado, considerando los bienes en los que no compiten con gran intensidad, China exporta más que Singapur en 20 de ellos, 92.9% y Singapur en 2 productos, 7.1%. Lo que, al igual que con Taiwán, 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 el 50% de los bienes exportados a EU. Sin embargo, China tiene ventaja



en el 95.2% de los casos (20 productos) y sólo es mejor a China en un producto. En los productos en los que no compiten, China exporta más a EU en el 80.9% de los bienes (17) y Corea en el 19.1%, 4 productos. China tiene globalmente ventaja en el 88.1% de los productos; mientras que Corea sólo en el 11.9%. En conclusión, las exportaciones de México a Estados Unidos son las únicas de entre estos países superiores a las chinas, mientras que los tigres se encuentran en situación inferior al gigante asiático.

Lo anterior también se refleja en el Cuadro 6.29, que señala el porcentaje de productos de México y China que participan dentro del mercado norteamericano 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 el 67% de los productos exportados a Estados Unidos tienen una cuota de mercado de 10%, al tiempo que sólo el 59.5% de los productos chinos participan con al menos 10% del mismo mercado. Sin embargo, es China quien tiene mejor posicionamiento de los productos en ese mismo mercado puesto que el 38.1% de los bienes vendidos a EU 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 norteamericano. No obstante, China refleja todavía mayor debilidad en más productos, es decir, son productos seguidores con escasa participación, menor al 1 por ciento; 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.

**Cuadro 6.29**  
**Fortaleza relativa, 2001** (participaciones del mercado estadounidense)

Porcentaje de los 42 principales grupos de bienes exportados a Estados Unidos				
	<i>México</i>		<i>China</i>	
10% o más	67.0		59.5	
20% o más	26.2		38.1	
30% o más	11.9		21.4	
50% o más	7.1		7.1	
Menos del 10%	33.0		40.5	
Menos del 1%	0		9.5	
	<i>México</i>		<i>China</i>	
De los cuales: (%)	Intensivos en Capital	Intensivos en Trabajo	Intensivos en Capital	Intensivos en Trabajo
10% o más	71.4	28.6	40.0	60.0
20% o más	90.9	9.1	31.3	68.7
30% o más	80.0	20.0	22.2	77.8
50% o más	66.7	33.3	0	100
Menos del 10%	28.6	71.4	76.5	23.5
Menos del 1%	0	0	75.0	25.0

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

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 norteamericano de por lo menos 10%, 71.4% estaban basados en capital-tecnología. Al tiempo que para China sólo el 40% de los productos utilizaban intensivamente dicho factor. Los productos mexicanos intensivos en capital se encuentran bien posicionados dentro de ese mercado a diferencia de China que muestra debilidad, ya que ese país asiático tiene ventaja mayoritaria en los bienes intensivos en trabajo.

### 6.5.2 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 de desinversión 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 través del tiempo. Deben buscar posicionarse al mayor número de productos fabricados o ensamblados dentro de su territorio, así como diversificar productos y mercados de exportación para establecer una base competitiva sólida.

De esta manera, la Gráfica 6.11 muestra la 'cartera' de los mayores 21 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 dentro del mercado norteamericano (posición horizontal de la burbuja); y, la tasa de crecimiento promedio del mercado de esos 21 productos. Por arriba de la línea horizontal del crecimiento del mercado se tiene una participación alta y por abajo una participación 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 la gráfica se observa que los productos exportados por las empresas mexicanas tienden a mantener una buena distribución dentro de 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 estos se encuentran; automóviles y otros para pasajeros (781), computadoras y sus partes (752), equipo para la distribución de electricidad (773), aparatos de TV y/o 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 participación baja en mercados que crecen con gran rapidez representando 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 existen 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 telecomunicaciones (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, tres 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 de mercado, colocándolos así, en una posición competitiva.

Por otra parte, evaluando la competencia de China, se tiene 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 de mercado altas. Sólo 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, existen seis productos con alto crecimiento y participación que tienden a ser autosuficientes. De igual forma, sólo mostró retrocesos en la posición dentro de ese mercado en cuatro bienes (782, 713, 764 y 841), con incrementos en ventas sólo en 764. En general, tuvo una tendencia a incrementar el mercado (16 bienes), principalmente manufacturas del cuadrante cuatro, con crecimiento del mercado lento y alta participación del mismo.

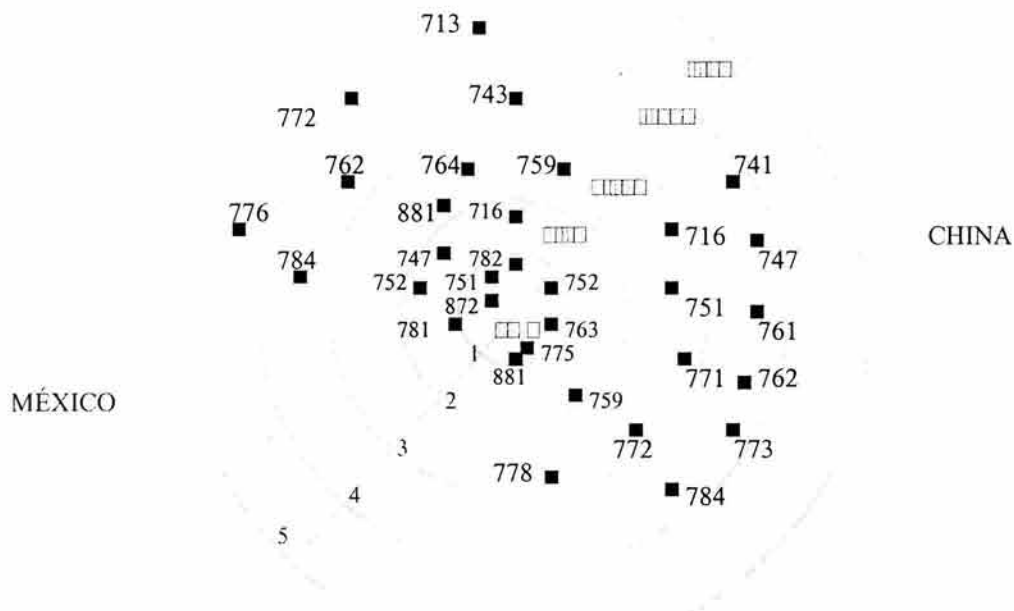
Al analizar un producto individualmente se tiene que, por ejemplo en automóviles y otros para pasajeros (781) México tiene claramente el liderato, respecto a China, y al estar dentro de un mercado poco dinámico, las empresas mexicanas podrían establecer una estrategia ofensiva, es decir, invertir para 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 un mercado 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 norteamericano sin incurrir en grandes costos puesto que este tipo de estrategia requiere de poco capital adicional dentro de mercados poco dinámicos (en trece productos de 21). Aunado a esto, las empresas mexicanas enfrentan prácticamente 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 a la mano de obra buscando un incremento de los índices de productividad y en general el crecimiento del capital humano para mantener o alcanzar el liderato en el mercado a través de 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/o clientes (finales o intermedios) a través de mejoras en los servicios de post-venta y, por último, tratar de establecer alianzas estratégicas con empresas nacionales o norteamericanas, 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.

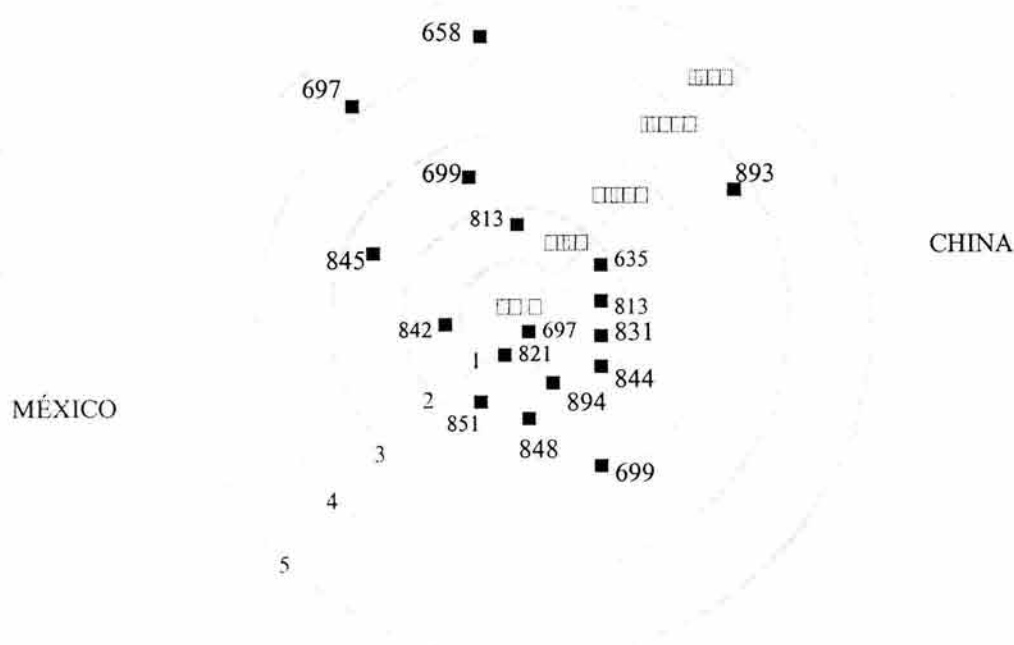
En consecuencia de la matriz de crecimiento y participación equilibrada de México, este país podría mejorar el desempeño de las cuotas de mercado de las exportaciones si el gobierno fomentara de manera aún más agresiva a ciertos sectores estratégicos para el crecimiento de las mismas, como por ejemplo; 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 norteamericano; 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 o 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 excepción de calzado (851), al cual se le debe reducir al mínimo el apoyo puesto que representa sólo una fuga de recursos.

**Gráfica 6.12**  
**Productos de tecnología media exportados a Estados Unidos: Ganadores en 2001**



**Gráfica 6.13**  
**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 norteamericano de 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 exportados con una participación entre 2.5 por ciento y 4.9 %.  
 FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.



Por último, los productos ganadores de tecnología media son 16 para México y 17 para China (Gráfica 6.12). 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 al 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 6.13, 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 once productos localizados en los anillos 1 al 4, dos productos con ganancias superiores al 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.

## 6.6 Ventaja Competitiva Revelada

Tradicionalmente, la ventaja comparativa ‘revelada’ (VCr)<sup>41</sup> 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<sup>42</sup>.

Asimismo, una variante de la ecuación anterior es el uso de importaciones para el cálculo del índice, para identificar que 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.

<sup>41</sup> Ng, Francis y Yeats, Alexander, ‘Production Sharing in East Asia’, The World Bank.

<sup>42</sup> El índice de VCr debe ser usado con cautela puesto que algunos factores domésticos 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.

El razonamiento detrás de este análisis es que sin 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)<sup>43</sup>.

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 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. Existen 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 a través del periodo (CR).

### **6.5.1 Ventaja Competitiva en Producción (Exportaciones)**

El Cuadro 6.30 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 (KT). El cuadro 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 norteamericano con una cuota superior al 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 al 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 el 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 solo 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 el 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 9 industrias 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 dentro del mercado norteamericano (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 dentro de dicho mercado, incluidos, por ejemplo; 74, 75, 76, 77 y 84, industrias en las que mantiene una competencia directa con las exportaciones de origen chino.

<sup>43</sup> Shafaeddin, S.M., *The Impact of China's accession to WTO on the exports of developing countries*, UNCTAD, 2002.

Cuadro 6.30

## Indicadores de los principales productos exportados por México a Estados Unidos, 1997-2001

<i>Ventaja Competitiva</i>										
Intensidad del Factor	SITC	1997	1998	1999	2000	2001	R	Cr	Peso*	Participación <sup>1</sup>
L	699	12.57	13.31	12.92	11.84	11.06	12.34	.88	1.14	17.3
KT	761	8.49	9.15	10.37	9.96	8.32	9.26	.98	3.37	62.5
KT	773	8.13	7.74	7.37	7.24	6.71	7.44	.82	4.12	59.6
KT	776	6.43	6.51	7.45	7.53	8.32	7.25	1.29	1.35	3.7
L	697	5.34	4.77	4.79	2.14	3.7	4.15	.69	.28	10.6
KT	762	3.94	4.68	4.33	4.07	3.63	4.13	.92	1.37	24.7
KT	771	3.35	3.22	3.79	3.69	3.55	3.52	1.06	1.55	24.2
KT	782	3.99	3.76	3.15	3.25	3.32	3.49	.83	3.57	31.3
KT	778	2.49	3.02	2.77	3.03	2.71	2.8	1.09	2.31	17.9
KT	716	2.5	2.43	2.74	2.91	2.68	2.65	1.07	1.4	32.2
KT	813	2.1	2.29	2.58	2.56	2.68	2.44	1.28	.46	13.1
KT	713	2.8	2.44	2.31	2.15	2.05	2.35	.73	1.97	16.7
L	658	1.75	2.09	2.46	2.53	2.29	2.22	1.31	.5	14.0
KT	772	2.16	2.04	2.02	2.02	2.35	2.12	1.09	2.73	23.9
L	841	1.48	1.94	2.08	2.31	2.67	2.1	1.81	1.73	11.4
L	842	1.56	2.04	2.2	2.17	2.41	2.07	1.55	1.49	14.6
L	845	1.68	2.0	2.11	2.2	1.98	1.99	1.18	2.12	56.5
KT	781	2.21	1.89	1.86	1.78	2.11	1.97	.95	11.6	14.2
KT	747	1.37	1.88	1.90	2.17	2.25	1.91	1.64	.92	24.0
KT	764	1.67	1.67	1.84	1.91	2.18	1.86	1.31	6.72	20.3
L	821	1.65	1.87	1.71	1.78	2.23	1.85	1.35	2.36	15.5
KT	775	1.66	1.75	1.86	1.95	1.93	1.83	1.16	.93	18.7
KT	872	1.68	1.77	1.76	1.68	1.96	1.77	1.17	.73	19.8
KT	784	1.38	1.38	1.57	1.63	1.62	1.52	1.17	3.41	15.9
KT	752	1.14	1.26	1.39	1.69	1.82	1.46	1.61	4.72	11.2
L	894	1.75	1.69	1.69	1.19	.91	1.45	.52	.49	3.1
L	893	1.41	1.45	1.36	1.34	1.49	1.41	1.06	.48	7.6
KT	763	1.23	1.3	1.29	1.49	1.12	1.29	.91	.46	5.3
KT	751	1.6	1.36	1.45	1.0	.89	1.26	.56	.2	9.1
KT	741	1.15	1.01	1.16	1.26	1.23	1.16	1.07	.81	23.6
L	635	1.11	1.08	1.16	1.02	1.02	1.08	.92	.16	5.4
KT	759	.74	.99	1.26	1.12	.94	1.01	1.27	1.76	7.0
L	831	.81	1.02	1.01	.88	.82	.91	1.01	.10	2.9
L	848	1.03	1.03	.89	.88	.73	.91	.71	.08	.5
KT	743	.8	.82	.80	.87	.92	.84	1.14	.65	12.6
KT	881	.59	.67	.97	.96	.95	.83	1.6	.25	7.7
KT	874	.68	.76	.88	.86	.88	.81	1.3	1.36	14.3
L	899	.76	.82	.88	.84	.72	.8	.95	.21	5.6
L	851	.52	.62	.56	.48	.43	.52	.82	.26	2.2
Del cual:										
L							33.8			
KT							53.51			
Total de exportaciones (millones de dólares)							139,910.5			

\* Peso en las exportaciones totales

<sup>1</sup> Participación en el mercado estadounidense

R: Ventaja competitiva revelada promedio del periodo 1997-2001

Cr: Razón de R de 2001 a R de 1997

L: Intensivos en trabajo

KT: Intensivo en capital y/o tecnología

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

El Cuadro 6.31 permite determinar que China tiene una amplia ventaja competitiva en la producción de bienes intensivos en trabajo. Los 12 primeros productos exportados a EU cuentan con una participación de mercado superior al 14% -excluyendo 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 parte 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, mostrando 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 el 45% de las exportaciones totales de ese país, señalando 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 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/o 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 el 0.48 de los intensivos en mano de obra.

### Cuadro 6.31

#### Indicadores de los principales productos exportados por China a Estados Unidos, 1997-2001

<i>Ventaja Competitiva</i>										
Intensidad del Factor	SITC	1997	1998	1999	2000	2001	R	Cr	Peso*	Participación <sup>1</sup>
L	699	12.17	12.14	11.74	11.24	9.16	11.29	.75	1.17	13.0
L	831	9.85	10.04	10.03	9.69	9.32	9.79	.95	2.21	46.3
L	848	9.31	8.69	8.3	7.95	8.86	8.62	.95	2.28	10.5
L	894	8.19	8.26	8.5	7.95	8.29	8.24	1.01	12.92	60.1
L	697	7.18	7.64	7.78	8.63	9.13	8.07	1.27	1.2	33.2
L	851	6.63	6.76	6.77	6.91	6.96	6.81	1.05	9.19	58.7
L	658	6.9	6.05	5.58	5.61	6.08	6.04	.88	1.09	22.7
L	841	6.66	6.15	5.16	5.5	5.94	5.88	.89	1.05	5.1
L	842	6.31	5.67	4.84	4.95	5.48	5.45	.87	2.33	16.9
KT	762	5.43	5.7	5.88	5.06	4.96	5.41	.91	2.59	34.4
L	845	5.48	5.27	5.2	5.33	5.56	5.37	1.01	2.26	44.5
L	899	5.79	5.44	5.45	4.88	4.49	5.21	.77	2.07	40.0
KT	813	4.25	4.07	4.06	4.81	5.34	4.5	1.26	2.52	53.4
KT	751	2.94	2.94	2.94	3.02	3.16	3.0	1.07	.85	28.2
KT	771	2.68	2.61	2.95	3.25	3.17	2.93	1.18	1.84	21.2
KT	881	2.44	2.68	2.98	2.76	2.36	2.67	.97	.95	21.6
L	893	2.56	2.69	2.76	2.63	2.71	2.67	1.06	2.48	28.8
L	635	2.72	2.46	2.38	2.56	2.65	2.55	.98	.67	16.9
KT	763	2.13	2.2	2.33	2.59	3.02	2.45	1.42	2.58	21.8
KT	775	1.96	2.08	2.19	2.63	2.99	2.37	1.52	2.38	35.4
KT	716	1.7	1.8	1.78	1.84	2.05	1.83	1.2	.38	6.4
L	821	1.47	1.6	1.67	1.88	2.06	1.74	1.4	4.47	21.7
KT	764	1.46	1.31	1.37	1.5	1.59	1.45	1.09	4.58	10.2
KT	778	1.2	1.25	1.37	1.61	1.67	1.42	1.39	2.04	11.6
KT	752	.99	1.09	1.42	1.46	1.65	1.32	1.67	6.31	11.1
KT	761	1.29	.94	.93	1.08	1.26	1.10	.98	.18	2.5
KT	773	.86	.92	.97	1.11	1.14	1.0	1.33	.81	8.7
KT	759	.77	.80	1.04	1.06	1.15	.96	1.48	3.84	11.3
KT	772	.84	.88	.95	1.04	1.03	.95	1.22	1.22	7.8
KT	743	1.01	.8	.81	.73	.69	.81	.69	.76	10.7
KT	747	.46	.49	.50	.72	.96	.63	2.08	.28	5.3
KT	741	.28	.34	.41	.58	.8	.48	2.83	.26	5.6
KT	776	.31	.32	.4	.52	.53	.42	1.68	.78	1.6
KT	872	.38	.35	.38	.39	.45	.39	1.18	.34	6.7
KT	874	.27	.28	.32	.32	.33	.31	1.23	.45	3.5
KT	713	.14	.13	.12	.17	.18	.15	1.29	.05	.3
KT	784	.11	.11	.13	.17	.21	.15	1.86	.44	1.5
KT	782	.08	.06	.06	.03	.06	.06	.73	0.0	0.0
KT	781	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	.71	0.0	0.0

Del cual:

L	87.73
KT	53.51

Total de exportaciones (millones de dólares) 100,063.1

\* Peso en las exportaciones totales

<sup>1</sup> Participación en el mercado estadounidense

R: Ventaja competitiva revelada promedio del periodo 1997-2001

Cr: Razón de R de 2001 a R de 1997

L: Intensivos en trabajo

KT: Intensivo en capital y/o tecnología

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.



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 fue once, las antes mencionadas más 69, 82 y 85. Aunque en los años considerados, son seis las industrias que muestran una tendencia a perder mercado norteamericano, 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 6.30 y 6.31, 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 mejor posicionados que los chinos, es decir, mantienen una cuota de mercado más alta.
- Lo anterior es en consecuencia de la 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 EU.
- El número de productos que no han alcanzado una ventaja competitiva que les permita aumentar su presencia en el mercado norteamericano es mayor para el caso chino que para el mexicano.
- Para los dos países, la industria de capital y/o tecnología ganó mayor participación que la industria ligera. Sin embargo, el CR de China es mayor al mexicano, sugiriendo 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 EU 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 norteamericanas. 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 a través de empresas públicas que participan en segmentos de bajo valor agregado. Esto quiere decir que este tipo de industrias ganaron ventajas internacionalmente, puesto que a nivel doméstico son líderes; asimismo, al satisfacer esta demanda dentro de 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 norteamericano, 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 encuentra en una etapa de mayor desarrollo, debido a que han creado ventajas competitivas en mercados mundiales y no solo 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 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.

### **6.6.2 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 6.32 permite ver que México sostiene una amplia ventaja competitiva en el ensamble de bienes intensivos en capital. Cinco de los primeros siete bienes son intermedios, señalando su papel como maquilador. 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), tendiendo a sustituir las importaciones de partes y componentes por la producción doméstica de los mismos. Para el resto de los bienes intermedios y de capital, la ventaja ensambladora mexicana de hecho, 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; señalando que la desventaja en la producción de éstos se ha reducido. En conclusión, mientras México continua teniendo una fuerte ventaja competitiva 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.

**Cuadro 6.32**  
**Indicadores de los principales productos importados por México desde Estados Unidos, 1997-2001**

		<i>Ventaja Competitiva</i>						
Intensidad del Factor	SITC	1997	1998	1999	2000	2001	R	Cr
KT	747	10.96	14.48	20.14	22.42	29.99	19.6	2.74
L	699	4.45	4.17	3.7	3.97	4.62	4.18	1.04
KT	773	4.73	4.26	3.69	3.57	3.54	3.96	.75
L	893	4.12	4.16	3.6	3.61	4.18	3.93	1.01
KT	772	3.42	3.19	3.12	3.26	3.4	3.28	.99
KT	784	2.72	2.67	2.27	2.31	3.1	2.62	1.14
KT	778	2.4	2.24	2.23	2.04	2.29	2.24	.96
KT	713	2.57	2.2	1.8	1.94	2.27	2.16	.88
KT	771	2.06	2.16	2.06	2.15	2.23	2.13	1.08
KT	716	1.75	1.92	1.6	2.12	2.4	1.96	1.37
KT	776	1.74	1.63	1.77	1.79	1.76	1.74	1.01
KT	743	1.67	1.57	1.53	1.7	2.01	1.69	1.2
KT	874	1.46	1.4	1.39	1.33	1.37	1.39	.94
KT	741	1.2	1.26	1.35	1.41	1.39	1.32	1.16
KT	764	1.19	1.31	1.31	1.28	1.34	1.29	1.13
KT	762	1.2	1.21	1.14	1.1	1.29	1.19	1.07
KT	763	1.59	1.18	1.22	.88	.77	1.13	.49
L	845	.71	.85	.78	.78	.73	.77	1.02
KT	761	.49	.69	.86	.86	.87	.75	1.78
L	841	.84	.88	.78	.61	.52	.72	.62
L	821	.62	.64	.55	.5	1.25	.71	2.03
KT	751	.81	.83	.72	.53	.62	.7	.77
KT	782	.42	.78	.68	.58	1.03	.7	2.46
L	842	.79	.77	.77	.55	.56	.69	.7
KT	872	.63	.64	.59	.68	.74	.66	1.18
L	899	.59	.65	.61	.56	.71	.63	1.21
KT	775	.52	.54	.54	.61	.75	.59	1.45
KT	881	.49	.58	.66	.53	.51	.56	1.05
KT	813	.61	.65	.49	.42	.51	.54	.83
KT	752	.49	.48	.44	.52	.58	.5	1.17
KT	759	.50	.46	.42	.5	.55	.48	1.11
L	658	.48	.43	.43	.45	.59	.47	1.25
L	894	.47	.52	.49	.43	.46	.47	.99
L	697	.36	.41	.4	.38	.48	.41	1.32
L	848	.39	.41	.43	.35	.39	.4	.99
KT	781	.23	.31	.34	.35	.56	.36	2.44
L	635	.35	.36	.3	.3	.35	.33	.99
L	831	.19	.26	.29	.33	.34	.28	1.84
L	851	.12	.15	.15	.13	.16	.14	1.33
Del cual:								
L		14.14						
KT		53.51						
Total de importaciones (millones de dólares)		111,349.1						

R: Ventaja competitiva revelada promedio del periodo 1997-2001.

Cr: Razón de R de 2001 a R de 1997.

L: Intensivos en trabajo.

KT: Intensivos en capital.

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

Para el caso chino se puede ver en el Cuadro 6.33 que este país 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 el 82% del total de las importaciones.

**Cuadro 6.33**  
**Indicadores de los principales productos importados por China desde Estados Unidos, 1997-2000**

<i>Ventaja Competitiva</i>								
Intensidad del Factor	SITC	1997	1998	1999	2000	2001	R	Cr
KT	716	18.95	18.79	15.92	21.27	24.25	19.84	1.28
KT	764	14.09	12.37	16.3	21.75	21.24	17.15	1.51
KT	776	7.69	9.13	13.06	23.27	26.27	15.88	3.41
KT	881	12.2	12.51	13.43	17.55	18.79	14.9	1.54
KT	772	10.04	11.18	12.44	18.77	21.9	14.86	2.18
KT	771	11.18	10.14	11.83	17.53	18.56	13.85	1.66
KT	741	13.7	11.13	9.87	14.31	15.42	12.89	1.13
KT	778	9.08	9.67	10.01	15.67	17.55	12.4	1.93
KT	874	10.11	8.49	9.44	13.78	15.54	11.47	1.54
KT	759	7.47	8.6	10.1	12.45	14.81	10.69	1.98
KT	743	8.95	8.48	8.53	13.78	13.51	10.65	1.51
KT	773	7.92	7.95	8.13	12.21	12.85	9.81	1.62
L	699	6.22	5.78	5.53	7.65	7.9	6.62	1.27
L	899	6.53	5.74	4.88	6.79	8.08	6.4	1.24
KT	747	4.64	5.05	5.04	8.75	8.49	6.39	1.83
L	893	5.4	5.15	4.88	7.1	7.63	6.03	1.41
KT	751	1.56	1.26	2.38	7.56	9.96	4.54	6.4
KT	713	3.95	3.12	3.07	6.33	6.14	4.52	1.56
KT	752	1.94	1.95	3.15	6.67	7.98	4.34	4.11
KT	872	2.57	2.28	2.22	4.49	5.33	3.38	2.07
KT	784	2.83	2.24	2.27	3.66	5.52	3.3	1.95
KT	761	3.93	2.61	1.83	2.61	.88	2.38	.22
L	851	2.2	2.01	1.81	2.46	2.39	2.18	1.09
KT	775	2.68	1.85	1.61	2.26	2.45	2.17	.92
L	894	3.67	1.74	1.57	1.78	1.46	2.04	.4
KT	782	2.49	1.64	1.71	1.95	2.09	1.98	.84
KT	813	2.35	1.55	1.39	1.72	1.64	1.73	.7
L	635	1.8	1.41	2.09	2.02	1.24	1.71	.69
L	697	1.9	1.24	1.25	1.35	1.45	1.44	.76
L	841	.88	1.08	1.08	1.64	1.69	1.27	1.92
L	848	1.32	1.2	1.0	1.38	1.46	1.27	1.1
L	845	.73	.86	.84	1.29	1.66	1.08	2.25
L	842	.51	.71	.92	1.4	1.41	.99	2.79
KT	763	1.27	.59	.41	1.06	1.09	.89	.86
KT	762	1.19	.53	.48	.76	.63	.72	.53
L	658	.82	.69	.65	.71	.61	.69	.74
L	821	.45	.51	.56	.72	1.01	.65	2.26
KT	781	.52	.37	.48	.61	.94	.59	1.8
L	831	.42	.23	.34	.55	.63	.43	1.49
Del cual:								
L							32.81	
KT							53.51	
Total de importaciones (millones de dólares)							16,185.3	

R: Ventaja competitiva revelada promedio del periodo 1997-2001.

Cr: Razón de R de 2001 a R de 1997.

L: Intensivos en trabajo.

KT: Intensivos en capital.

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

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, verificación 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 dentro de 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 ha mejorado los procesos de producción de estos bienes, 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 se ha incrementado, mostrando 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, lo que se refleja en la reducción de la desventaja en la producción de dichos bienes. Este resultado es consistente 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 y/o tecnología, al mismo tiempo en 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 norteamericano, pelean entre ellos 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 mayor potencial chino para profundizar 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.

### **6.6.3 Madurez Relativa de los Índices de Ventaja Competitiva Revelada**

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. Estos perfiles tienden a evaporarse cuando la capacidad de ese país para llevar a cabo operaciones de ensamble o producción aumente. La evidencia muestra que los países que sólo realizan operaciones de producción de manufacturas tienen perfiles diferentes de VCR de esos bienes en relación a países que tienen operaciones más amplias, es decir, producción y ensamble<sup>44</sup>.

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 6.14 se muestran diferentes perfiles de VCR. Un país que: i) se encuentre en un estado 'temprano' de desarrollo ya sea como productor o ensamblador o ii) 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.

---

<sup>44</sup> Ng, Francis y Yeats, Alexander, 'Production Sharing in East Asia', The World Bank, 1997.

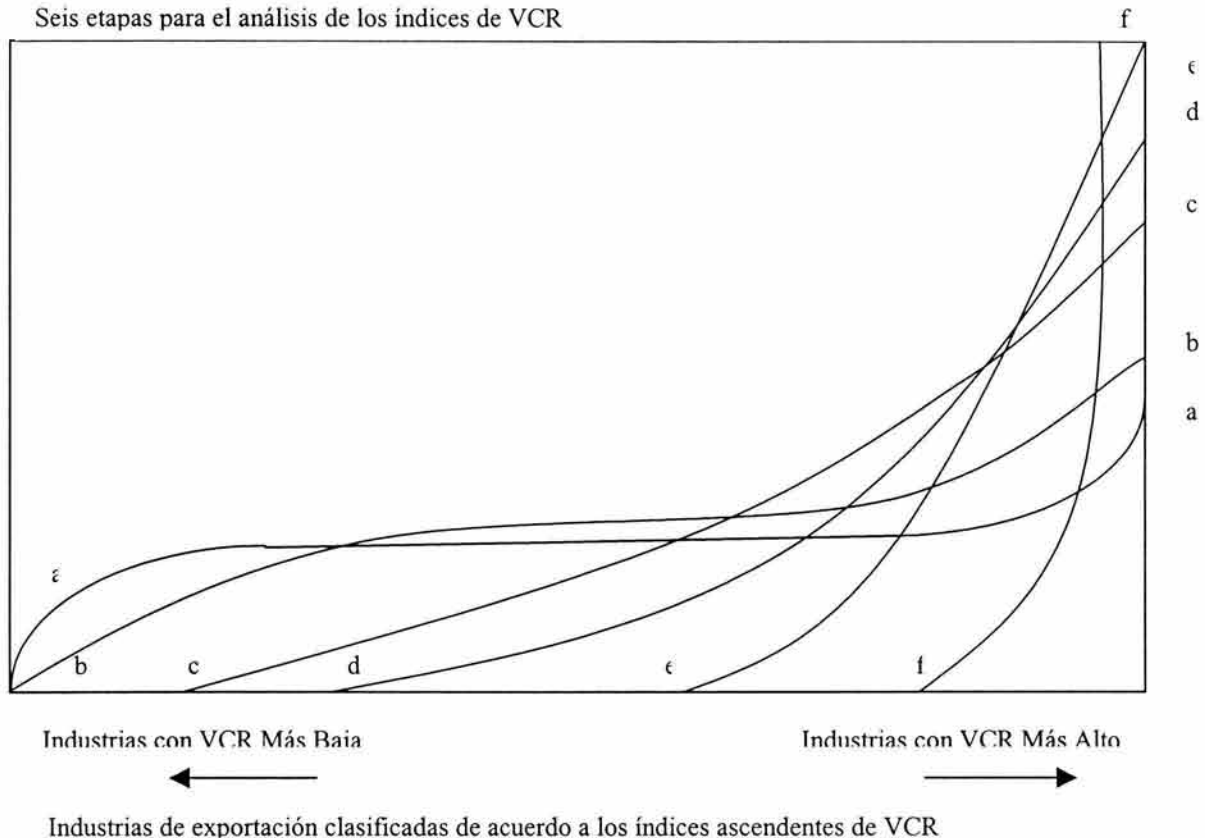


Los países que se ubiquen en esta categoría tendrían un perfil similar a (f) en la gráfica. Simultáneamente a la evolución de las capacidades de producción o ensamble, los índices de VCR para los otros bienes, que antes eran bajos, empezaran a subir gradualmente. Esto quiere decir que el perfil de VCR de 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.

**Gráfica 6.14**

**Distribución de perfiles de ventaja competitiva**

Seis etapas para el análisis de los índices de VCR



Las operaciones mundiales de ensamble tienden a moverse hacia países con costos laborales más bajos, especialmente hacia países asiáticos; mientras que países como Estados Unidos, Alemania o Japón incrementan su especialización en la manufactura de bienes. De acuerdo a 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 6.34 muestra los índices de VCR de México, China, los tigres asiáticos<sup>45</sup>, Malasia y Japón calculados con las estadísticas de importaciones de 2001 de los principales 40 grupos de bienes dentro del intercambio con Estados Unidos<sup>46</sup>. Los datos indican si un país tiene o no ventaja competitiva en el ensamble 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 NICS, revelando una ventaja competitiva en 20 de las 40 industrias, apartándose de la

<sup>45</sup> Debido a la disponibilidad de datos se excluye a Taiwán y para efectos de comparación se introduce a Malasia, un país con similar grado de desarrollo y comercio internacional.  
<sup>46</sup> 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.

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.

**Cuadro 6.34**

**Ventaja competitiva revelada en ensamble, países seleccionados**

	<i>México</i>			<i>China</i>			<i>Corea</i>			<i>Singapur</i>			<i>Malasia</i>			<i>Japón</i>			<i>Hong Kong</i>		
	1997	2001	Cr	1997	2001	Cr	1997	2001	Cr	1997	2001	Cr	1997	2001	Cr	1997	2001	Cr	1997	2001	Cr
635	.35	.35	.99	1.8	1.24	.69	.58	.24	.41	.34	.29	.85	.1	.16	1.64	1.72	1.49	.86	.84	.98	1.16
658	.48	.59	1.25	.82	.61	.74	.23	.15	.66	.49	.32	.67	.21	.13	.62	1.71	1.73	1.01	1.27	.92	.72
697	.36	.48	1.32	1.9	1.45	.76	.47	.29	.63	.55	.45	.81	.34	.2	.6	.8	.76	.95	1.73	2.36	1.36
699	4.45	4.62	1.04	6.22	7.9	1.27	.60	.55	.91	.81	.72	.89	1.19	1.04	.87	.51	.51	.99	.7	.63	.9
713	2.57	2.27	.88	3.95	6.14	1.56	.79	.6	.76	.59	.45	.76	.82	.55	.67	.16	.25	1.55	.48	.16	.34
716	1.75	2.4	1.37	18.95	24.25	1.28	1.33	1.15	.86	2.56	2.0	.78	2.06	1.76	.85	.8	.84	1.05	1.54	1.99	1.29
741	1.2	1.39	1.16	13.7	15.42	1.13	2.04	1.01	.5	1.33	1.28	.96	1.08	1.37	1.27	.53	.53	1.01	1.18	.78	.66
743	1.67	2.01	1.2	8.95	13.51	1.51	1.56	1.12	.72	.93	.91	.97	1.16	1.0	.86	.6	.59	.99	1.18	.71	.6
747	10.96	29.99	2.74	4.64	8.49	1.83	1.45	1.08	.75	.98	.72	.73	.81	.69	.86	.47	.51	1.09	.4	.36	.9
751	.81	.62	.77	1.56	9.96	6.4	.39	.61	1.56	1.43	1.67	1.17	.37	.33	.89	.62	.71	1.15	1.81	2.49	1.37
752	.49	.58	1.17	1.94	7.98	4.11	.60	.76	1.26	1.86	1.51	.81	.43	.36	.84	1.28	1.47	1.15	.8	.94	1.18
759	.50	.55	1.11	7.47	14.81	1.98	.49	1.03	2.13	3.4	3.29	.97	2.06	1.9	.92	1.03	1.13	1.09	1.39	2.31	1.66
761	.49	.87	1.78	3.93	.88	.22	.16	.32	1.92	1.93	1.23	.63	.06	.25	4.09	1.21	1.27	1.05	3.09	1.08	.35
762	1.2	1.29	1.07	1.19	.63	.53	.25	.33	1.3	1.91	1.37	.72	.38	.26	.68	.71	1.04	1.46	4.15	3.4	.82
763	1.59	.77	.49	1.27	1.09	.86	.34	.52	1.54	1.81	1.42	.79	.18	.12	.65	.79	.92	1.16	3.1	2.44	.79
764	1.19	1.34	1.13	14.09	21.24	1.51	.95	1.0	1.06	1.88	1.13	.6	1.79	1.25	.7	.94	.74	.78	2.4	2.24	.93
771	2.06	2.23	1.08	11.18	18.56	1.66	.82	.96	1.18	2.28	1.87	.82	2.22	2.16	.97	1.04	1.13	1.09	2.55	2.92	1.15
772	3.42	3.4	.99	10.04	21.9	2.18	.98	1.06	1.08	2.26	2.0	.89	2.89	3.25	1.12	.49	.58	1.18	1.14	1.48	1.29
773	4.73	3.54	.75	7.92	12.85	1.62	.47	.59	1.25	1.1	.88	.8	1.22	.78	.64	.7	.88	1.27	1.03	1.11	1.08
775	.52	.75	1.45	2.68	2.45	.92	.38	.33	.86	.52	.4	.77	.31	.3	1.05	.61	.74	1.23	2.13	2.09	.98
776	1.74	1.76	1.01	7.69	26.27	3.41	2.23	2.87	1.29	4.68	5.11	1.09	6.24	6.71	1.08	1.11	1.18	1.06	1.87	2.13	1.14
778	2.4	2.29	.96	9.08	17.55	1.93	.84	1.24	1.48	1.61	1.86	1.15	1.77	2.09	1.19	.72	.88	1.23	1.31	1.51	1.16
781	.23	.56	2.44	.52	.94	1.8	.07	.02	.32	.14	.18	1.29	.5	.29	.57	.68	.41	.6	.26	.14	.53
782	.42	1.03	2.46	2.49	2.09	.84	.19	.05	.26	.41	.43	1.07	1.02	.31	.3	.1	.04	.4	.12	.08	.71
784	2.72	3.1	1.14	2.83	5.52	1.95	.38	.35	.93	.32	.24	.76	.22	.18	.8	.21	.25	1.18	.19	.1	.52
813	.61	.51	.83	2.35	1.64	.7	.26	.23	.87	.82	.52	.63	.38	.26	.67	.54	.47	.85	2.66	2.67	1.01
821	.62	1.25	2.03	.45	1.01	2.26	.27	.16	.59	.45	.36	.81	.17	.14	.81	1.17	1.05	.89	.63	.68	1.07
831	.19	.34	1.84	.42	.63	1.49	.25	.32	1.29	.78	.54	.69	.11	.15	1.39	2.71	2.75	1.01	6.04	6.01	.99
841	.84	.52	.62	.88	1.69	1.92	.44	.48	1.11	.31	.32	1.02	.04	.06	1.49	1.85	1.77	.96	1.61	1.62	1.0
842	.79	.56	.7	.51	1.41	2.79	.27	.21	.78	.31	.35	1.11	.04	.03	.62	1.76	1.7	.97	2.13	2.32	1.09
845	.71	.73	1.02	.73	1.66	2.25	.21	.24	1.15	.4	.51	1.25	.06	.03	.51	1.88	1.76	.93	2.44	2.66	1.09
848	.39	.39	.99	1.32	1.46	1.1	.57	.2	.34	.33	.22	.66	.00	.01	1.0	1.29	1.34	1.04	2.21	2.29	1.04
851	.12	.16	1.33	2.2	2.39	1.09	.35	.23	.66	.51	.79	1.55	.08	.1	1.3	1.07	1.06	.99	4.05	3.57	.88
872	.63	.74	1.18	2.57	5.33	2.07	.58	.51	.88	.58	.52	.9	.34	.38	1.12	1.58	1.73	1.09	.46	.57	1.24
874	1.46	1.37	.94	10.11	15.54	1.54	2.48	1.85	.75	1.35	1.88	1.4	1.2	1.86	1.54	1.13	1.17	1.04	.53	.65	1.24
881	.49	.51	1.05	12.2	18.79	1.54	2.64	2.5	.95	1.43	1.55	1.08	1.49	1.03	.69	1.22	1.13	.92	2.98	3.71	1.24
894	.47	.46	.99	3.67	1.46	.4	.54	.38	.7	.43	.38	.89	.33	.2	.61	1.22	1.16	.95	3.73	4.3	1.15
899	.59	.71	1.21	6.53	8.08	1.24	.62	.6	.95	.35	.32	.92	.28	.27	1.0	1.48	1.46	.98	2.79	2.48	.89
Número de grupos de productos con VCR mayor a uno			18			34			11			15			12			20			25
Número de grupos de productos que perdieron VCR			11			10			23			27			25			16			17

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

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 quien tiene elevados índices de VCR en ensamble.

El patrón de las importaciones mexicanas a lo largo del periodo es similar al mostrado por Japón. 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 domésticamente. Sin embargo, a diferencia de Japón, sólo logró mejorar las operaciones de producción en once grupos. Al mismo tiempo, las importaciones chinas reflejan una gran VCR en el ensamble de 34 de los principales 40 productos exportados a EU. 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.

**Cuadro 6.35**  
**Ventaja competitiva revelada en producción, países seleccionados**

	México			China			Corea			Singapur			Malasia			Japón			Hong Kong		
	1997	2001	Cr	1997	2001	Cr	1997	2001	Cr	1997	2001	Cr	1997	2001	Cr	1997	2001	Cr	1997	2001	Cr
635	1.11	1.02	.92	2.72	2.65	.98	.19	.08	.43	.3	.12	.4	1.5	1.36	9	.06	.04	.56	.02	.02	.8
658	1.75	2.29	1.31	6.9	6.08	.88	1.1	.99	.9	.21	.15	.71	.14	.11	.77	.07	.08	1.18	.07	.1	1.39
697	5.34	3.7	.69	7.18	9.13	1.27	4.42	3.54	.8	.54	.34	.63	.65	.48	.75	.74	.54	.73	.9	.37	.42
699	12.57	11.06	.88	12.17	9.16	.75	4.76	3.59	.75	4.04	2.3	.57	4.34	2.39	.55	4.77	3.48	.73	1.31	.37	.28
713	2.8	2.05	.73	.14	.18	1.29	.13	.23	1.78	.3	.23	.75	.35	.23	.65	2.73	2.36	.87	.02	.01	.55
716	2.5	2.68	1.07	1.7	2.05	1.2	.49	.83	1.7	2.02	1.65	.82	1.3	1.02	.78	1.73	1.49	.86	.1	.11	1.07
741	1.15	1.23	1.07	.28	.8	2.83	.81	1.67	2.07	.76	.51	.67	1.61	.94	.58	1.8	1.46	.81	.03	.01	.44
743	.8	.92	1.14	1.01	.69	.69	.66	.68	1.04	.83	.61	.73	.45	.43	.94	1.72	1.6	.93	.05	.01	.28
747	1.37	2.25	1.64	.46	.96	2.08	.39	.53	1.37	.39	.32	.82	.12	.17	1.5	1.3	1.23	.95	.01	.0	.2
751	1.6	.89	.56	2.94	3.16	1.07	.71	.95	1.33	1.7	1.61	.94	1.04	1.2	1.15	3.32	3.76	1.13	.67	.39	.57
752	1.14	1.82	1.61	.99	1.65	1.67	1.47	2.01	1.37	7.46	5.26	.7	2.02	2.73	1.35	1.56	1.16	.74	.01	.01	.47
759	.74	.94	1.27	.77	1.15	1.48	.35	2.72	7.88	4.63	3.83	.83	3.8	6.34	1.67	2.35	1.64	.7	.45	.17	.39
761	8.49	8.32	.98	1.29	1.26	.98	4.16	2.22	.53	3.51	1.01	.29	6.51	4.94	.76	1.21	1.67	1.39	.01	.0	.12
762	3.94	3.63	.92	5.43	4.96	.91	1.4	1.37	.98	5.23	3.12	.6	13.39	10.96	.82	1.26	.98	.78	.04	.01	.16
763	1.23	1.12	.91	2.13	3.02	1.42	3.85	2.61	.68	4.09	1.52	.37	10.1	6.37	.63	3.29	5.44	1.65	.0	.0	.3
764	1.67	2.18	1.31	1.46	1.59	1.09	1.6	1.95	1.22	2.32	1.36	.59	2.38	1.96	.82	1.71	1.08	.63	.28	.08	.3
771	3.35	3.55	1.06	2.68	3.17	1.18	1.35	1.06	.79	2.11	1.67	.79	1.66	1.83	1.1	1.39	1.27	.91	.59	.36	.61
772	2.16	2.35	1.09	.84	1.03	1.22	.59	.63	1.05	1.67	1.79	1.07	1.71	1.98	1.16	2.15	2.11	.98	.32	.15	.47
773	8.13	6.71	.82	.86	1.14	1.33	.87	.71	.81	.7	.6	.85	.95	.71	.75	1.01	1.05	1.04	.07	.03	.37
775	1.66	1.93	1.16	1.96	2.99	1.52	2.62	2.58	.99	.76	.73	.96	.59	.47	.8	.37	.27	.73	.18	.08	.47
776	6.43	8.32	1.29	.31	.53	1.68	4.29	3.51	.82	5.08	6.12	1.21	5.79	4.68	.81	2.79	2.17	.78	.38	.3	.8
778	2.49	2.71	1.09	1.2	1.67	1.39	2.26	.66	.29	1.55	1.69	1.09	.63	.94	1.49	2.37	2.91	1.22	.17	.1	.59
781	2.21	2.11	.95	0.0	0.0	.71	1.54	1.49	.97	.03	.01	.35	.05	.02	.38	2.17	2.56	1.18	nd	nd	nd
782	3.99	3.32	.83	.08	.06	.73	.75	.52	.69	.15	.03	.22	.01	.01	1.21	2.31	1.48	.64	.0	.0	.0
784	1.38	1.62	1.17	.11	.21	1.86	.36	.48	1.36	.17	.15	.89	.04	.07	1.5	1.89	1.69	.89	nd	nd	nd
813	2.1	2.68	1.28	4.25	5.34	1.26	.32	.18	.56	.49	.31	.64	.37	.32	.85	.16	.12	.75	.15	.05	.33
821	1.65	2.23	1.35	1.47	2.06	1.4	.18	.15	.81	.18	.08	.45	1.68	1.82	1.09	.1	.11	1.05	.02	.0	.21
831	.81	.82	1.01	9.85	9.32	.95	2.28	1.16	.51	.3	.18	.59	.31	.11	.36	.05	.05	.99	.24	.06	.24
841	1.48	2.67	1.81	6.66	5.94	.89	.9	.93	1.04	.27	.35	1.29	.71	.65	.91	.03	.01	.55	1.71	1.82	1.07
842	1.56	2.41	1.55	6.31	5.48	.87	.9	.9	1.01	.18	.25	1.38	.4	.34	.87	.03	.04	1.3	2.13	2.34	1.1
845	1.68	1.98	1.18	5.48	5.56	1.01	.9	.94	1.04	.5	.68	1.36	.51	.42	.83	.03	.03	1.08	2.03	2.0	.99
848	1.03	.73	.71	9.31	8.86	.95	1.44	1.61	1.12	.2	.15	.74	6.76	5.5	.81	.12	.17	1.45	.46	.24	.53
851	.52	.43	.82	6.63	6.96	1.05	1.34	.82	.61	.2	.19	.92	.2	.17	.84	.03	.02	.58	.01	.01	1.67
872	1.68	1.96	1.17	.38	.45	1.18	.16	.18	1.12	1.05	1.09	1.04	.55	.45	.82	.91	.78	.86	.08	.06	.7
874	.68	.88	1.3	.27	.33	1.23	.23	.21	.91	.69	.84	1.22	.34	.56	1.62	1.79	1.84	1.03	.04	.02	.69
881	.59	.95	1.6	2.44	2.36	.97	.72	.38	.53	1.25	1.15	.92	2.38	2.37	1.00	4.95	4.88	.99	.57	.49	.86
894	1.75	.91	.52	8.19	8.29	1.01	1.26	.74	.59	.7	.27	.39	1.35	.54	.4	1.04	1.37	1.31	nd	nd	nd
899	.76	.72	.95	5.79	4.49	.77	1.5	.97	.64	.48	.56	1.17	.28	.23	.82	.54	.45	.83	nd	nd	nd
Número de grupos de productos con VCR mayor a uno			29			29			15			15			16			23			3
Número de grupos de productos que perdieron VCR			15			14			23			29			26			25			32

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

De manera similar, el Cuadro 6.35 muestra los índices de VCR de 2001 calculados con los datos de las exportaciones de los mismos países (de los principales 40 productos exportados a EU). Los índices muestran si un país tiene ventaja competitiva en la producción de esos bienes. El patrón de comportamiento de las exportaciones fue distinto al esperado. 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. Mientras que 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 EU.

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 (Cuadro 6.36). El país más afectado es 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 norteamericano. El país menos afectado por la ganancia competitiva china es México; sólo 7 pérdidas coinciden con las ganancias chinas. Considerando 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 EU desplazando a los bienes fabricados por los tigres, 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 EU. Mientras que los diamantes de los tigres 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.

**Cuadro 6.36**

**Ganancias de mercado de las exportaciones de China por grupo de bienes, 2001 (SITC 3-dígitos)**

Ganancias	Pérdidas						
	<i>China</i>	<i>Corea</i>	<i>Singapur</i>	<i>Hong Kong</i>	<i>Japón</i>	<i>Malasia</i>	<i>México</i>
697	697	697	697	697	697	697	697
713		713	713	713	713	713	713
716			716	716	716	716	
741			741	741	741	741	
747			747	747	747		
751			751	751			751
752			752	752	752		
759			759	759	759		
763	763	763	763			763	763
764		764	764	764	764	764	
771	771	771	771	771	771		
772			772	772	772		
773	773	773	773			773	773
775	775	775	775	775	775	775	
776	776		776	776	776	776	
778	778		778				
784		784		784			
813	813	813	813	813		813	
821	821	821					
845			845			845	
851	851	851	851	851	851	851	851
872			872	872	872	872	
874	874						
893	893						
894	894	894	894			894	894
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>23</b>	<b>16</b>	<b>14</b>	<b>7</b>

Nota: Se muestran las ganancias de las industrias de China en el mercado estadounidense y las pérdidas de las industrias para el resto de los países.  
FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

Para el caso mexicano (Cuadro 6.37), 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 afectado 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 a la ganancia mexicana, pertenece al sector de artículos varios manufacturados (8). De esta manera, se puede decir que el desempeño de las exportaciones mexicanas hacia EU le ha permitido fortalecer su presencia en dicho mercado, desplazando, al igual que China, a los bienes originarios de los NICS 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 norteamericano para las industrias más avanzadas<sup>47</sup>.

**Cuadro 6.37**  
**Ganancias de mercado de las exportaciones de México por grupo de bienes, 2001 (SITC 3-dígitos)**

Ganancias	Pérdidas						
	<i>México</i>	<i>Corea</i>	<i>Singapur</i>	<i>Hong Kong</i>	<i>Malasia</i>	<i>Japón</i>	<i>China</i>
658	658	658			658		658
716					716	716	
741			741		741	741	
743			743	743	743	743	743
747			747	747		747	
752			752	752		752	
759			759	759		759	
764			764	764	764	764	
771	771		771	771		771	
772				772		772	
775	775		775	775	775	775	
776	776			776	776	776	
778	778			778			
784			784			784	
813	813		813	813	813	813	
821	821		821	821			
831	831		831	831	831	831	831
841					841	841	841
842					842		842
845				845	845		
872				872	872	872	
874	874			874			
881	881		881	881		881	881
893	893			893			
Total	24	11	15	19	13	17	6

Nota: Se muestran las ganancias de las industrias de China en el mercado estadounidense y las pérdidas de las industrias para el resto de los países.  
FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

El Cuadro 6.38 resume las estadísticas de los índices de ventaja competitiva revelada de estos países para 1997 y 2001. Aquí se 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 EU. De esta forma, se tiene por ejemplo, que en 1997, Hong Kong revelaba ventaja competitiva en la producción del 10.3% de los bienes exportados a EU, en contraste con la ventaja en el ensamble del 71.8% de los bienes.

Algunos de los puntos evidentes del cuadro son:

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

<sup>47</sup> De acuerdo al World Competitiveness Yearbook del año 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 EU.
- 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 EU 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 (quién aumentó sus capacidades de producción y ensamble). Esto es, las exportaciones de, digamos, Corea a EU 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 EU.
- México, a pesar de mostrar una gran especialización en la producción de los bienes exportados al vecino del norte, perdió competitividad. Al mismo tiempo, fortaleció la competitividad 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 ha enfocado al establecimiento de ventajas competitivas en industrias con operaciones de producción, aunque el análisis refleja que este país también ha desarrollado ventajas competitivas para las actividades de ensamble.

#### Cuadro 6.38

**Porcentaje de grupos de bienes con ventaja competitiva en la exportación o importación a Estados Unidos.**

	<i>Exportación-Producción</i>		<i>Importación-Ensamble</i>		<i>Clasificación del país*</i>	
	1997	2001	1997	2001	Producción	Ensamble
México	82.1	74.4	43.6	46.2	a	b
China	66.7	74.4	82.1	87.2	b	a
Corea	46.2	38.5	17.9	25.6	c	d
Singapur	38.5	38.5	41.0	38.5	c	d
Hong Kong	10.3	7.7	71.8	66.7	d	c
Malasia	46.2	41.0	35.9	28.2	-	-
Japón	61.5	59.0	48.7	51.3	-	-

\*Las letras muestran la clasificación de la VCR en 2001 en la producción o exportación a Estados Unidos, como se muestra en la Gráfica 7.20. Los países con un perfil "a" o "b" mantienen una amplia y diversificada ventaja competitiva; mientras que los países con una distribución "c" o "d" mantienen pocas ventajas.

Nota: Porcentaje de las 40 principales industrias exportadoras a Estados Unidos.

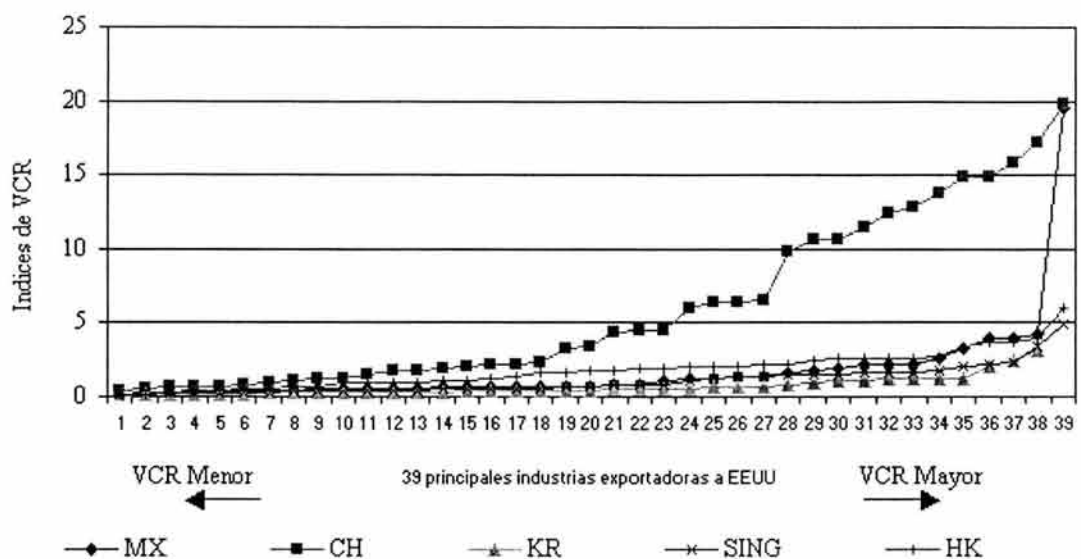
FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

El análisis anterior de los índices de ventaja competitiva revelada, en el contexto del mercado de importaciones de EU, 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 mostrado por 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 reflejan un aparente estado de 'extinción' y, probablemente se encuentran listos para dejar de llevar a cabo el ensamble de bienes destinados al mercado norteamericano 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 6.15 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 a los perfiles importadores, se pueden clasificar a estos países en una distribución 'd' para Corea y Singapur y 'c' para Hong Kong (ver Gráfica 6.14). Dado el nivel de los costos salariales en estos países y el nivel 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.

**Gráfica 6.15**  
**Madurez relativa de los índices de VCR en ensamble de países seleccionados, 1997-2001.**



Asimismo, el perfil de VCR de México tiende a distribuirse más hacia la izquierda, reflejando 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.

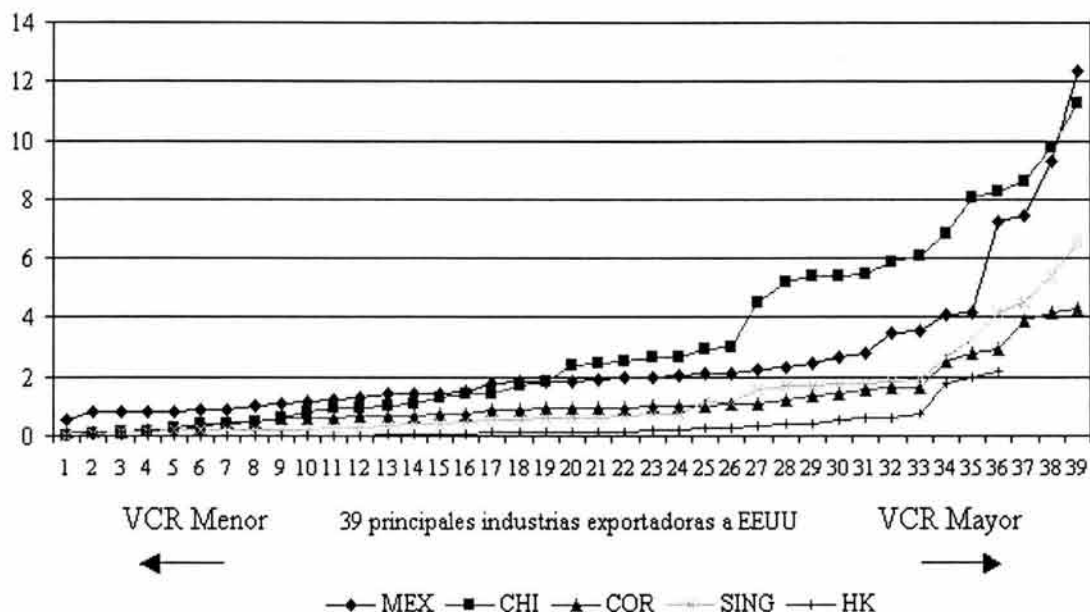
Un análisis similar de los índices de VCR en la producción (exportaciones) durante el mismo periodo se refleja en la Gráfica 6.16. Se aprecia que el perfil de Hong Kong es el más 'corto' (gráfica por debajo de las otras), por lo que se puede clasificar en una distribución 'd' de acuerdo a la Gráfica 6.14. 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.

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

En conclusión, las operaciones de producción de bienes exportados a Estados Unidos por México se encuentran en un estado más 'maduro' que las de los NICS y 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 competir 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.

**Gráfica 6.16**  
**Madurez relativa de los índices de VCR en producción de países seleccionados, 1997-2001.**



#### 6.6.4 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 esta sección, 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 a Estados Unidos.

##### 6.6.4.1 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, EU, la Unión Europea, Japón y los NICS. Las diferencias entre el ingreso de México y el de China con el de sus respectivos socios corresponden, en parte, a las diferencias de la dotación de factores. De acuerdo a 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 participación 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 el 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 EU: nueve sectores en los cuales mostraba los índices de VCRG positivos y más altos contabilizaban el 40% de las exportaciones a dicho mercado (Cuadro 6.39). Las importaciones reflejaron una concentración mayor: nueve sectores con la desventaja competitiva más alta representaban el 52% del total importado.

**Cuadro 6.39**  
**Especialización de industrias exportadoras a Estados Unidos, 1997-2001\***

	<i>Número de Industrias</i>		<i>Porcentaje de Industrias</i>	
	VCR	DCR	VCR	DCR
China	15	24	38.5	61.5
Corea	25	14	64.1	35.9
Hong Kong	0	39	0.0	100.0
Japón	23	16	59.0	41.0
Malasia	20	19	51.3	48.7
México	32	7	82.1	17.9
Singapur	12	27	30.8	69.2

\* Principales 39 industrias exportadoras a Estados Unidos.  
FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

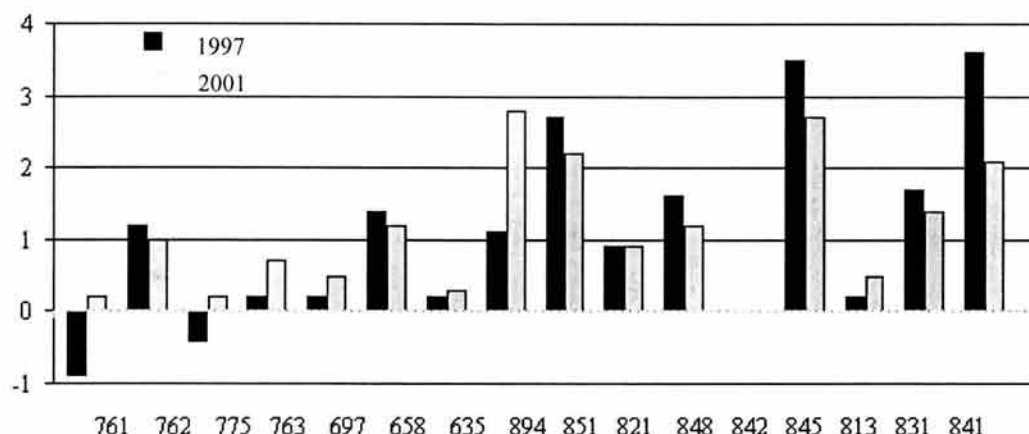
Las Gráficas 6.17 y 6.18 presentan las industrias con ventajas y desventajas para los años de 1997 y 2001. En esos cinco años las fortalezas estructurales chinas dentro de la división internacional de la producción se ubicaron en productos intensivos en trabajo; calzado, prendas de vestir y manufacturas diversas. Su debilidad principal se registró en bienes intensivos en capital y/o 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.

En el periodo 1997-2001, México mostró ventaja competitiva en el 82.1% de los grupos de bienes exportados a Estados Unidos. Los sectores en los que este país guarda una ventaja competitiva, representan el 47% de las exportaciones hacia EU. 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 el 39.4% de las exportaciones a EU. Al igual que China, las importaciones se concentraron en mayor medida; nueve sectores con la desventaja competitiva más elevada aportaban el 48% del total importado.

Las Gráficas 6.19 y 6.20 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

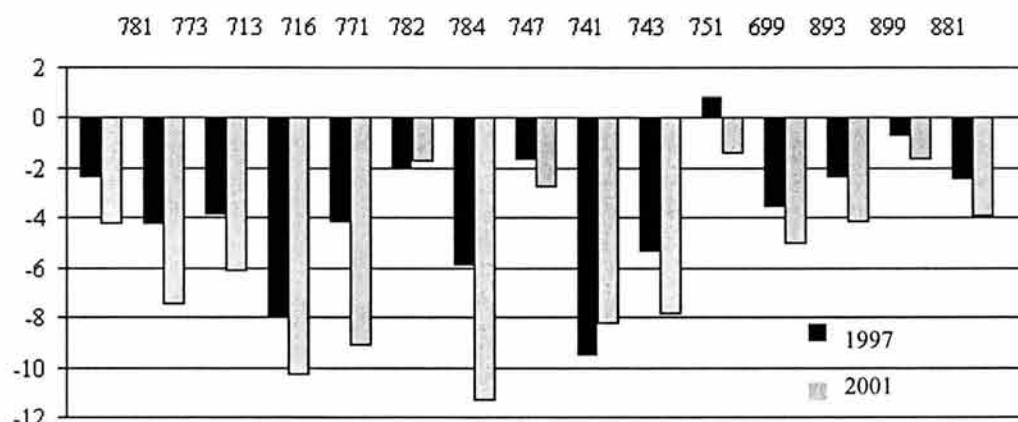
producción se centraron en bienes intensivos en capital; automóviles, computadoras y sus partes, equipo de telecomunicaciones, otros vehículos, receptores de radiodifusión y otros.

**Gráfica 6.17**  
**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 6.18**  
**China: Evolución de las desventajas competitivas, 1997-2001.**



FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

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.

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

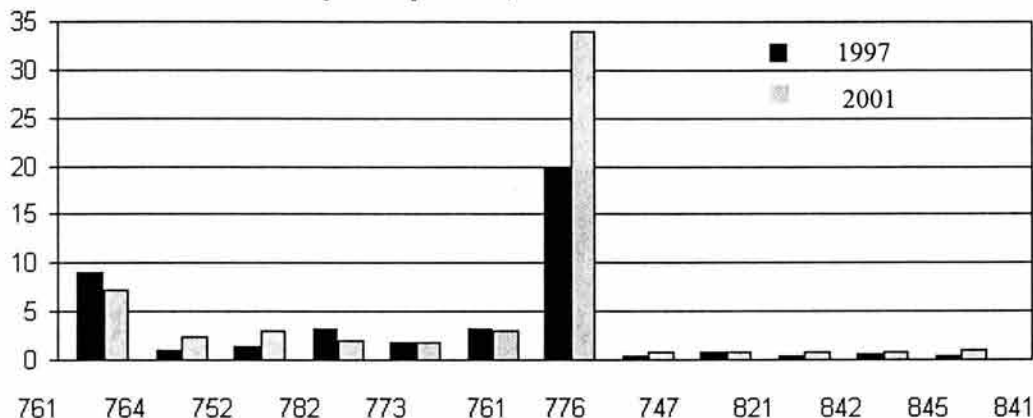
- Incremento en la especialización; se presenta cuando la ventaja o desventaja competitiva revelada para una industria se profundiza entre 1997 y 2001 (aumento en el índice de VCRG).
- Decremento en la especialización; ocurre cuando la ventaja o desventaja competitiva se vuelve menos pronunciada (reducción 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).

**Gráfica 6.19**

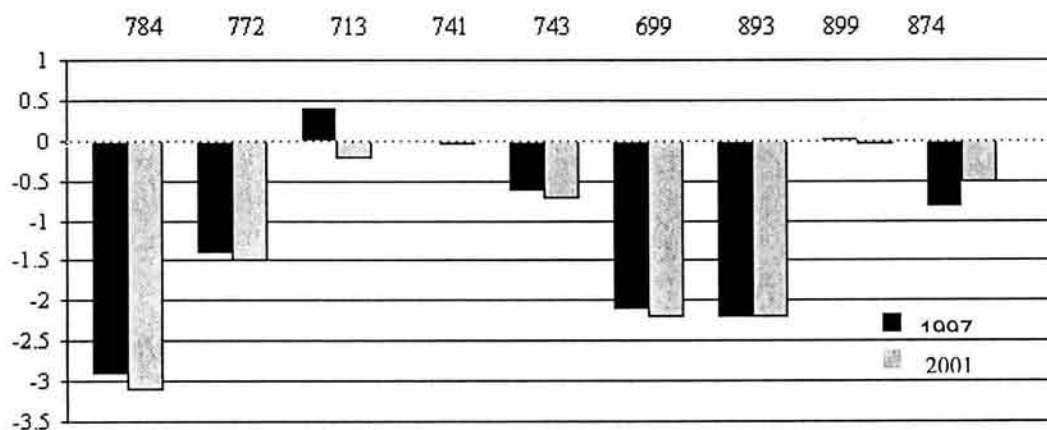
**México: Evolución de las ventajas competitivas, 1997-2001.**



FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

**Gráfica 6.20**

**México: Evolución de las desventajas competitivas, 1997-2001.**



FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

Estos tres casos se muestran en el Cuadro 6.40. 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 el 23% del comercio China-EU. Es interesante considerar los grupos de bienes en los que cambio la especialización, estas modificaciones representan sólo el 3.4% del comercio de China con EU, los cambios de una desventaja a una ventaja competitiva son mucho más importantes que el caso contrario, representando el 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, a través de 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, paso 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.

**Cuadro 6.40**  
**Evolución de la especialización, 1997-2001, en porcentaje del comercio con Estados Unidos en 2001\***

(miles de millones de dólares)	<i>México</i>		<i>China</i>	
	Valor	%	Valor	%
Incremento en la especialización	45.49	33.5	55.18	55.1
Incremento en la ventaja competitiva (VC)	34.04	25.0	24.38	24.4
Incremento en la desventaja competitiva (DC)	11.45	8.4	30.80	30.8
Decremento en la especialización	45.10	33.2	23.27	23.3
Decremento en la ventaja competitiva (VC)	43.26	31.8	23.02	23.0
Decremento en la desventaja competitiva (DC)	1.85	1.4	.26	0.3
Cambio en la especialización	4.68	3.4	3.41	3.4
Cambio de DC a VC	.62	0.5	2.56	2.6
Cambio de VC a DC	4.06	3.0	.85	0.8
Subtotal	95.27	70.1	81.86	81.8
Total exportado a EU	135.91	100.0	100.06	100.0

\* Principales 39 industrias exportadoras a Estados Unidos

Nota: Algunas cifras pueden no coincidir por el redondeo.

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

En el 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-EU. Los grupos de bienes en los que la especialización disminuyó aportaban también el 33% de ese mismo comercio. Mientras que las industrias que cambiaron la especialización, al igual que en China, representaban sólo el 3.4% del comercio México-EU. Aunque, al contrario del país asiático, los cambios de una ventaja competitiva a una desventaja competitiva son mucho más importantes que los casos opuestos, representando el 3.0% de dicho comercio.

Asimismo, de 1997 a 2001, México no logró construir nuevas ventajas competitivas, por lo que no registró 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, perdiendo cuotas de mercado o sólo manteniendo 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. 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 inter-industria respecto al comercio intra-industria. Entre más alto sea el indicador más importancia tiene el consumo intra-industria en el comercio total<sup>48</sup>. El Cuadro 6.41 muestra la evolución del comercio intra-industria entre 1997 y 2001 para México, China, Japón, y tres de los NICS. 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

<sup>48</sup> 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. De esta forma, de acuerdo al 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.

de dependencia y, en consecuencia, determinar en que medida las exportaciones de estos países a EU están vinculadas por la producción industrial de ese país.

#### Cuadro 6.41

##### Evolución de los índices de comercio intra-industria de países seleccionados. 1997-2001\*

	1997	1998	1999	2000	2001
México	.867	.886	.882	.885	.952
Singapur	.914	.921	.876	.910	.925
Corea	.804	.801	.655	.713	.744
Japón	.657	.621	.595	.615	.658
China	.576	.531	.568	.637	.672
Hong Kong	.280	.261	.265	.247	.215

Ordenadas de acuerdo a la importancia del índice de comercio intra-industria, de mayor a menor.

\*Principales 39 industrias exportadoras a EU (sólo incluye industrias de los sectores seis, siete y ocho).

Índice de Grubel-Lloyd:  $b_i = \{ [(X_i + M_i) - (X_i - M_i)] / (X_i + M_i) \} * 100$

$b_i$ : índice de comercio intraindustrial

$(X_i + M_i)$ : comercio total de la industria

$(X_i - M_i)$ : saldo comercial en valor absoluto.

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.

En 1997, México tenía un elevado comercio intra-industria con Estados Unidos, sólo detrás del comercio Singapur-EU. En ese mismo año, excluyendo a Hong Kong, China fue el país con menor integración a la economía norteamericana. Para el año 2001, la actividad comercial de México mostró un alto grado de comercio intra-industria aproximándose a la unidad, que significa que el 95% del comercio manufacturero entre esos países se generó entre las propias empresas. Por lo anterior, se afirma 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 intra-industria en comparación con México, Corea o Singapur; aunque la mayoría del comercio China-EU es de este tipo (67.2%). Se puede concluir entonces que la posición china en el mercado norteamericano 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 norteamericano a través de la atracción de inversión extranjera directa de empresas internacionales que exportan hacia ese mercado.

Al analizar el comercio intra-industria por producto (Cuadro 6.42 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 intra-industria 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. Pero en general, en México el sector de maquinaria y equipo de transporte (7) muestra una integración comercial con EU ligeramente menor a la del sector de artículos varios manufacturados (8).

Cinco grupos de bienes chinos muestran un alto nivel de comercio intra-industria con EU. Todos intensivos en capital-tecnología, por ejemplo, el 99.4% de las exportaciones e importaciones de China de equipo de telecomunicaciones a y desde EU 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. De manera general, el grado de comercio intra-industria de China-Estados Unidos es muy

elevado en el sector de maquinaria y equipo de transporte, mayor incluso a la integración México-EU. El índice de comercio entre las industrias chinas y norteamericanas pertenecientes a este sector es 99.3%; mientras que la actividad comercial de estos mismos bienes entre México y EU 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. Sugiriendo una extrema competencia entre éstos, no sólo por la participación de sus exportaciones en el mercado norteamericano, sino por la atracción de grandes empresas transnacionales con presencia en ese mercado para que produzcan dentro de su respectivo territorio.

La especialización inter-sectorial presenta un grado más profundo en el comercio EU-China que en el comercio EU-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 intra-industria. 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, a través del elevado índice de comercio intra-industria. La fortaleza competitiva de la estrategia de los clusters mexicanos descansa en la habilidad de imitar el diamante de EU, 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.

#### **6.6.4.2 Comercio por Estado de Producción**

El comercio de bienes dentro de una industria pero 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 en diferentes países toman parte en 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 a través de las naciones. Es decir, se produce a gran escala un número limitado de bienes estandarizados y semiensamblados y 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<sup>49</sup>.

En las exportaciones de China por estado de producción (Cuadro 6.43) los bienes finales -bienes de consumo y de capital- establecieron una posición dominante. Su participación en el total de las exportaciones, aunque en una tasa pequeña, aumentó, pasando de representar en 1980, 67.7% a

<sup>49</sup> Lemoine, Françoise y Ünal-Kesenci, Deniz, 'China in the International Segmentation of Production Processes', CEPPII, Francia, 2001.



71.2% en 1997, debido principalmente al gran desarrollo industrial que le permitió incrementar el peso de las exportaciones de equipo dentro de las exportaciones totales de China. Siendo en el último año, 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 cambio considerablemente a través de los años. En los ochenta, bienes de consumo eran por un gran margen el motor de crecimiento de las exportaciones, pero desde entonces muestra una tendencia hacia abajo. Los bienes intermedios aportan en el último año el 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 bienes de capital y, como ya se mencionó, de una cadena de producción (industria ligera –textil-) a otra cadena de producción (industria pesada –eléctricos y electrónicos-).

**Cuadro 6.43**  
**Evolución del comercio internacional por tipo de bien, 1980-2001**

	México			China		
	1980	1990	2001*	1980	1990	1997
	<b>Exportaciones (A)</b>					
Total	100	100	100	100	100	100
Bienes de consumo	10.2	20.6	29.4	64.3	65.2	52.9
Bienes de uso intermedio	88.4	74.1	46.3	32.3	28.4	28.8
Bienes de capital	1.4	5.2	24.4	3.4	6.4	18.3
	<b>Importaciones (B)</b>					
Total	100	100	100	100	100	100
Bienes de consumo	12.7	16.3	11.7	55.4	35.4	29.9
Bienes de uso intermedio	60.6	62.0	74.9	33.5	40.1	43.9
Bienes de capital	26.7	21.7	13.4	11.1	24.5	26.3
	<b>Ventaja o Desventaja Competitiva (A - B)</b>					
Total	0	0	0	0	0	0
Bienes de consumo	-2.5	4.3	17.7	8.9	29.8	23.0
Bienes de uso intermedio	27.8	12.1	-28.6	-1.2	-11.7	-15.1
Bienes de capital	-25.4	-16.5	11.0	-7.7	-18.1	-8.0

\* Cifras preliminares.

Nota: Estados de producción de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU).

FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI y CEPIL.

Por el lado de las importaciones, los bienes productivos (bienes 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 incrementaron 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 aportando el 26.3% del total importado aunque todavía por debajo de los bienes de consumo, señalando la tasa de transferencia tecnológica al interior de 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, pasando de aportar el 11.6% en 1980. 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% reflejando el desarrollo industrial de México en dos décadas. En esos años, las exportaciones de bienes de consumo (29.4% en 2001) eran casi 7 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 el 46.3% de las exportaciones mexicanas al mundo, cayendo casi a la mitad de su participación de 1980. En conclusión, de la misma forma que en China, las exportaciones de bienes finales tienden a cambiar de bienes de consumo a bienes 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, siendo 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 y/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 esta análisis lo afirmado en la sección 6.5.3, donde se expuso que la ventaja mexicana dentro del mercado de EU 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 al interior de la economía mexicana, la extensión de los factores, la diversificación de los productos destinados a EU, respecto al caso chino, han ampliado el alcance de las ventajas competitivas de las industrias en el país latinoamericano, para establecer fortalezas, que incluyen mas tipos de bienes, agrupados en un estado de producción con mayor ventaja competitiva (bienes de capital).

## **6.7 El Papel de las Empresas Transnacionales en el Comercio Exterior de México y China**

Existe evidencia que la inversión extranjera directa guarda una relación positiva en el comercio internacional del país anfitrión: un análisis estadístico con una muestra de 52 países demostró que un incremento del uno por ciento en la IED per cápita en los países en desarrollo conduce a un aumento del 0.45% en las exportaciones de esos países (UNCTAD, 2001).

La IED fomenta el crecimiento del comercio internacional de los países en desarrollo. Hay al menos tres razones que justifican este argumento: i) la inversión de empresas extranjeras realza 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; ii) 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. iii) la IED colabora a construir nueva ventajas competitivas que sean más dinámicas en los países anfitriones, fomentando que la brecha tecnológica entre estos países y los países huéspedes se reduzca, cambiando de la manufactura de los bienes más sencillos a productos de alto valor agregado.

Sin embargo, la inversión expo-orientada puede tener ciertos riesgos al no alcanzar el impacto esperado. Los efectos 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 norteamericano

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 norteamericanas menor a la registrada en México.

Por otro lado, al analizar el impacto 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 transnacionales 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 EU fue 'no orientada al comercio' (Francoise 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 al comercio'<sup>50</sup>.

La evidencia empírica ha mostrado que la IED juega un papel crucial en el desarrollo expo-orientado de los países anfitriones (México y China, por ejemplo). La IED expo-orientada 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 transnacionales que invierten en países en desarrollo no siempre han contribuido a ampliar las capacidades productivas de los países anfitriones; algunas 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 a través de operaciones de ensamble. En México, un porcentaje mayor de las exportaciones de empresas extranjeras incorporan mayor valor agregado, aunque estos productos pasan principalmente por operaciones de ensamble. Esta situación ha reducido la vinculación entre empresas extranjeras en México y empresas domésticas, es decir, ha limitado las cadenas productivas al interior del 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, en 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 ranking mundial de exportadores, puesto que

<sup>50</sup> Existe una clasificación internacional de la IED que hace una distinción de dos tipos: 'IED orientada al comercio', se refiere a la IED que se dirige a las industrias en las que los países mantienen una ventaja competitiva, se espera que este tipo de inversión estimule tanto a las exportaciones como a las 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 doméstica sustituirá a las importaciones.

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 2/3 partes (63%) de las exportaciones totales; mientras que las empresas domésticas 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 transnacionales extranjeras con una participación ligeramente detrás de la reflejada en México, con el 51%. Las empresas domésticas chinas, sobre todo de la industria ligera, mostraron una activa participación.

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 el 69.3% de la ganancia en la participación mundial y en México poco más, el 73%.

De esta forma, desde 1994 las empresas extranjeras se han convertido en el motor de crecimiento del comercio internacional de ambas naciones<sup>51</sup>. 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 el 54% de las importaciones totales ese año y el 80% en 2000.

En resumen, las empresas transnacionales 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, logrando 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 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 solo debajo de EU a 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 el 30% de las ganancias. Otra fuente de IED es la relocalización de la producción de las principales economías de la región (Japón, Taiwán, Corea, Singapur y Malasia). México es el primer destino de IED en la región latinoamericana alcanzando los 25 mmd en 2001, aunque con un desempeño por debajo de su potencial de acuerdo a estudios de la UNCTAD<sup>52</sup>.

<sup>51</sup> El '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 norteamericano, de la Cláusula de Nación Más Favorecida a China en 1994, después de cinco de años en que no se aprobara dicho status.

<sup>52</sup> 'World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness', UNCTAD, 2002.

Por último, los dos países ofrecen ventajas similares a las empresas extranjeras (véase Capítulo 5), 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 reduciendo 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 solo 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 nacional. Por lo que la competitividad de las empresas depende no solo 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 a través de la inversión directa es determinante para medir el grado de internacionalización que cada nación tiene. La Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo y el Comercio (UNCTAD, por sus siglas en inglés) ha desarrollado un índice de transnacionalización que intenta evaluar la transnacionalización de la actividad económica de un país receptor de IED, considerando para ello tanto la producción potencial creada por medio de los flujos al interior de IED y los resultados de dicha inversión. Éste 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;
- Stock 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 de los flujos al interior 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. 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<sup>53</sup>, se observa en el Cuadro 6.44 que en el primer año, los dos países mostraban 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 al interior de la economía china en relación a la formación de capital bruta, lo que significa que el financiamiento del desarrollo de esa nación depende en mayor

---

<sup>53</sup> El World Investment Report de la UNCTAD 2003 reporta datos del índice de transnacionalización para el año 2000 y el World Investment Report 2002 contiene el índice para el año 1999.



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 y/o actualizar las ya 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, teniendo como consecuencia primaria el aumento de las capacidades de producción, permitiendo que 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 al 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, teniendo efectos multiplicadores positivos para el desarrollo como nación. Esto es, el mejor 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 EU.

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 a través de 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 solo 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 existen actualmente más de 363 mil filiales de trasnacionales, es decir, 42 por ciento del total que operan en el mundo; en contraste con México, donde existen 25 mil filiales de empresas extranjeras, esto es, solo 3 por ciento del total.

**Cuadro 6.44**

<b>Índice de Transnacionalización (porcentaje)</b>		
	<b>1999</b>	<b>2000</b>
México	12.1	12.5
China	13.5	14.9
<b>Promedio Países en Desarrollo</b>	<b>18.7</b>	<b>21.8</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del World Investment Report, UNCTAD 2003 y 2002

Al mismo tiempo, las empresas trasnacionales aportan tecnología y nuevos métodos de administración, adoptando estrategias globales, mejorando la calidad de los productos y servicios, y actualizan otros procesos secundarios. Así, en los sectores donde participan las empresa



multinacionales, la rivalidad doméstica se incrementa permitiendo alcanzar la competitividad de las industrias por la mayor fortaleza del diamante nacional.

En el Cuadro 6.45 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 de estas exportaciones en el total exportado por cada país y, las empresas extranjeras más grandes en estos países que exportan este tipo de manufacturas (catalogadas dentro de 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, agrupando a diez empresas, cinco de ellas son de las empresas automotrices más importantes en el mundo; este es el sector con mayor participación de filiales extranjeras contribuyendo con exportaciones aproximadas a los 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 norteamericano).

En la industria electrónica mexicana participaron ocho filiales extranjeras (ubicadas en las principales cien exportadoras), cinco de talla mundial. Convirtiéndose en el segundo sector con mayor participación de empresas de capital extranjero, exportando 15.6 mmd. De igual forma, las matrices instalaron plantas en México para aprovechar la competitividad de dicho sector que alcanzó niveles muy elevados dentro del 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.

Analizando 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 acceder no sólo al mercado norteamericano, sino a otros mercados competitivos, como el de la Unión Europea. En la industria china de las computadoras participan once 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 EU 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 aprovechando 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;

- Las empresas norteamericanas parecen preferir instalar sucursales en México que en China. En el primero, el número de las principales empresas norteamericanas exportadoras es casi el doble de las que se ubican en el segundo.
- Las principales exportaciones mexicanas tiene 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).

- Existe mayor diversificación de la nacionalidad de las empresas exportadoras en China. De las empresas extranjeras consideradas dentro de este análisis, 8 son de EU, 8 de Europa y 11 de Asia.
- Lo anterior le permite a las exportaciones de ese país participar en los mercados internacionales más grandes.
- El elevado número de empresas transnacionales 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; evidenciando 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 tiende a verse reflejada 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 un R mayor a la del gigante asiático en cinco de ellos, al mismo tiempo en que las exportaciones de esos bienes manufacturados en México son mayores a las 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 de R es 1.46 en el primer país y 1.32 en el segundo; mientras que las exportaciones mexicanas a EU 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, se encuentra que 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.

**Cuadro 6.45**  
**Participación de las empresas trasnacionales en las exportaciones, 2001**

	México			Empresas	China			Empresas
	X	%	R		X	%	R	
752 Computadoras y sus partes	6.4	4.7	1.46	IBM México (1) EU Sony México (10) JAP Hewlett-Packard México (32) EU Xerox (28) EU	6.32	6.3	1.32	IBM China (2) EU Seiko Epson (6) JAP Flextronics International (13) SING Sharp (16) JAP Intel (19) EU Sony (22) JAP Acer Suzhou (26) TAW Thomson Multimedia (44) FRA Umax Data System (78) TAW Legend Computer Lic (82) OMA Struers (25) DIN
759 Partes para computadoras	2.26	1.8	1.01		3.84	3.8	.96	
751 Máquinas de oficina*					.85	.85	3.0	
781 Automóviles de pasajeros	15.8	11.6	1.97	Daimler Chrysler México (2) ALE General motors México (3) EU Volkswagen México (4) ALE Ford México (5) EU Nissan México (6) JAP Lear Corporation México (7) EU Visteon México (8) EU Favasa (19) EU United Technologies México (21) EU Carplastic (26) EU				
782 Vehículos automotores de carga	4.85	3.6	3.49					
784 Partes y accesorios para tractores, camiones y otros	4.64	3.4	1.52					
112 Bebidas alcohólicas	1.15		.84	Grupo Modelo (7) EU				
773 Equipo para la distribución de electricidad	5.6	4.1		General Electric México (11) EU Siemens (25) ALE Black & decker México (27) EU Industria John deere (23) AUS	.81	.81	1.0	Tsan Kuen Enterprise (33) TAW Victor Co. Of Japan (53) JAP Shinwa (55) JAP Whirpool (68) EU Solectron (72) EU Makita (73) JAP
772 Aparatos eléctricos para circuitos eléctricos	3.71	2.7			1.22	1.22	.95	
778 Maquinaria y aparatos eléctricos	3.14	2.3			2.04	2.04	1.42	
771 Maquinaria para la generación de energía eléctrica	2.1	1.6			1.84	1.84	2.93	
775 Equipo doméstico, eléctrico o no	1.26	.9			2.38	2.38	2.37	
776 Válvulas y tubos, semiconductores, transistores y circuitos integrados	1.82	1.4			.78	.78	.42	
893 Artículos de plástico					2.48	2.48	2.67	General Electric Company (80) EU
764 Equipo de telecomunicaciones	9.13	6.7	1.86	Sony México (10) JAP Thomson (13) EU LG Electronics México (14) COR Sanyo Manufacturing México (15) JAP Kemet de México (18) EU Samsung México (20) COR SIA Electrónica de Baja California (22) JAP Electrónica Clairon (31) JAP	4.58	4.6	1.45	Samsung Electronics (1) COR Motorola Electronics (4) EU Seagate technology (5) EU Philips Electronics (7) HOL AOC International (8) TAW Sanyo Electric (10) JAP LG Electronics (14) COR Sharp (16) JAP United Electronics Shenshen (17) JAP Hyundai (28) COR NEC Electronics (37) JAP Minebea (38) JAP Fountain Set Holdings (41) HK Thomson Multimedia (44) FRA Matsushita Electronic Industry (51) JAP Toshiba (56) JAP Hitachi (58) JAP Nam Tai electronics (63) UK Mitsui (70) JAP Alpine electronics (79) JAP Fujitsu (84) JAP Nokia (3) FIN Ericsson (32) SUE AT&T (34) EU Siemens (57) ALE
761 Aparatos de TV o de reproducción y/o grabación	4.57	3.4	9.26		2.59	2.6	5.41	
762 Receptores de radiodifusión	1.86	1.4	4.13		2.59	2.6	2.45	
773 Equipo para la distribución de electricidad	5.6	4.1		General Electric México (11) EU Siemens (25) ALE Black & decker México (27) EU Industria John deere (23) AUS	.81	.81	1.0	Tsan Kuen Enterprise (33) TAW Victor Co. Of Japan (53) JAP Shinwa (55) JAP Whirpool (68) EU Solectron (72) EU Makita (73) JAP
772 Aparatos eléctricos para circuitos eléctricos	3.71	2.7			1.22	1.22	.95	

778 Maquinaria y aparatos eléctricos	3.14	2.3		2.04	2.04	1.42	
771 Maquinaria para la generación de energía eléctrica	2.1	1.6		1.84	1.84	2.93	
775 Equipo doméstico, eléctrico o no	1.26	.9		2.38	2.38	2.37	
776 Válvulas y tubos, semiconductores, transistores y circuitos integrados	1.82	1.4		.78	.78	.42	
848 Otras prendas de vestir				2.28	2.28	8.62	
842 Prendas de vestir para dama de textiles tejidos				2.34	2.34	5.45	Fountain Set holdings (40) HK Matsuoka (49) JAP
845 prendas de vestir de textiles tejidos o bordados				2.26	2.26	5.37	Golden Field International Holdings (62) HK
841 Prendas de vestir para caballero de textiles tejidos				1.05	1.05	5.88	

Nota: se muestran los principales grupos de bienes exportados, así como las empresas extranjeras catalogadas entre las primeras 100 con mayores índices de exportación.

Los números entre paréntesis representan la posición exportadora de cada empresa.

X: Exportaciones.

%: Participación del mercado estadounidense.

R: Ventaja Competitiva Revelada.

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau y la UNCTAD.

## 7. Exportaciones Mexicanas Versus Exportaciones Chinas: Un Modelo Explicativo

¿Cuál es la relación entre los productos exportados por México y China dentro del mercado norteamericano? De acuerdo a 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 norteamericano 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 a la clasificación SITC en diferentes niveles. De esta manera, se plantea un modelo econométrico con el fin de evaluar el impacto de las exportaciones de México, Hong Kong, Corea, Taiwán 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 a tres distintos niveles. El primero pretende mostrar la vinculación del total exportado por estos países a EU. El segundo nivel intenta señalar la relación de las exportaciones 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<sup>54</sup>.

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:

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \beta_4 X_{4i} + \beta_5 X_{5i} + \beta_6 X_{6i}$$

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 ( $EX_{hk}$ ).

<sup>54</sup> El análisis se elabora con las industrias con 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. Véase el Capítulo 7.



- $X_{4i}$  : es el logaritmo natural de las exportaciones de Taiwán 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 al análisis del capítulo anterior, se esperaría que las variables relacionadas con el crecimiento de las exportaciones chinas a EU guardaran la siguiente relación:

$EX_{mx}$  : relación positiva, es decir, cuando las empresas mexicanas incrementan sus ventas en Estados Unidos, posiblemente 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 Taiwán, 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 EU. Pero existen otras variables que tienen una marcada influencia en el desempeño exportador de cada país no consideradas en este modelo econométrico, entre estas se encuentran; la IED, el mercado doméstico, presencia de empresas transnacionales (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, originando que se busque satisfacer sólo un segmento específico del mercado<sup>55</sup>.

## 7.1 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 a ese mismo mercado<sup>56</sup>. 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 7.1 muestra la relación de las exportaciones totales de China con las exportaciones totales del resto de los países 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. Interesantemente, la evolución exportadora de China está sumamente vinculada con el aumento en las ventas de productos mexicanos en EU. Esto quiere decir que son economías complementarias, satisfaciendo de manera conjunta dicho mercado.

En general, existe la idea que los productos de estos países compiten dentro de ese mercado, pero el resultado contradice esta tendencia, debido a que compiten en un número limitado de productos por lo que el efecto global es no competitivo. Las exportaciones de ambos países se centran en los mismos bienes 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

<sup>55</sup> Por ejemplo, a un nivel desagregado, los productos de calzado industrial de empresas mexicanas pueden exportarse a las empresas norteamericanas 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.

<sup>56</sup> Para facilitar el análisis, a partir de ahora, las exportaciones de cada país a Estados Unidos se conocerán simplemente como exportaciones.

exportaciones de China corresponden en mayor magnitud a computadoras 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.

**Cuadro 7.1**

**Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de China, 1996-2002**

	C	MX	HK	TW	SING	COR	
	.4356	.7337	.5328	.0946	-.5503	.0887	Coeficientes DE t
	(.4112)	(.1301)	(.0785)	(.1837)	(.0887)	(.1407)	
	(1.0593)	(5.6391)*	(6.7857)*	(.5148)	(-6.2727)*	(.6304)	
	R <sup>2</sup> = .7636	F = 52.0	n = 82				

Nota: \* y \*\* representan el nivel de significancia al 5 y 10% respectivamente.

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 norteamericana 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 estadounidense de manera combinada puesto que una parte importante de sus exportaciones son totalmente diferentes. México exporta frutas y verduras y petróleo, por citar algunos, mientras que china exporta juguetes y plásticos, entre otros; segmentos del mercado muy distintos, provocando que de manera agregada sean economías complementarias.

El coeficiente de  $EX_{sg}$  es negativo y estadísticamente significativo, indicando la competencia entre las manufacturas de estos países. Esto es, manteniendo todos los demás factores constantes, una reducción del uno por ciento en el crecimiento de las exportaciones totales de Singapur provoca que el crecimiento de las exportaciones totales chinas aumente en 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 a sólo 1.3%. Contrario a lo esperado, las  $EX_{hk}$  tienen una relación positiva con las exportaciones de China, sugiriendo la idea que entre mayor sea el crecimiento exportador de Hong Kong más crecerán las ventas chinas a EU, derivado quizás de la integración industrial de esas dos economías.

Las exportaciones de Taiwán y Corea tienen signos positivos pero no son estadísticamente significativas. Indicando que al considerar a todas las industrias que exportan a Estados Unidos, no existen fuertes lazos de producción entre estos países. Esto no quiere decir que no existan 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 EU.

Así, en casi siete años de estudio, se observa que a nivel agregado México y China dentro del mercado norteamericano, son economías complementarias. Pero para conocer esta relación con mayor exactitud, se estudian las exportaciones a nivel sectorial (1 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)<sup>57</sup>.

<sup>57</sup> 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.

Los resultados de esta prueba tienden a reforzar a los anteriores. En el sector 6 (Cuadro 7.2), las manufacturas de México y China de metales, textiles, hierro y acero; metales no ferrosos, papel y caucho; entre otras, tienen una alta complementación dentro del mercado de EU, es decir, cuando las exportaciones mexicanas de estos bienes crecen en uno por ciento, las chinas crecen 0.99%.

A pesar que por el valor de lo 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.

**Cuadro 7.2**

**Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de China, por sector, 1996-2002, por sector**

Sector	C	MX	HK	TW	SING	COR	
6 Bienes manufacturados	-1.5707 (.4587) (-3.4240)* R <sup>2</sup> = .5709	.9910 (.1742) (5.6881)* F = 22.0	-.0350 (.0746) (-.4694) n = 82	.5655 (.1854) (3.0495)*	-.1012 (.0645) (-1.6752)**	.1168 (.1730) (.6752)	Coefficientes DE t
7 Maquinaria y equipo de transporte	.0859 (.2247) (.3821) R <sup>2</sup> = .5831	.6852 (.1250) (5.4807)* F = 23.1	-.0096 (.0971) (-.0063) n = 82	.3241 (.1784) (1.8172)**	-.4394 (.1126) (-3.9007)*	.2872 (.1246) (2.3046)*	Coefficientes DE t
8 Artículos varios manufacturados	-.0303 (.2542) (-.1195) R <sup>2</sup> = .7620	.5640 (.0965) (5.8440)* F = 47.4	.5716 (.0895) (6.2884)* n = 82	.4614 (.1735) (2.6593)*	-.0999 (.0900) (-1.1100)	-.3153 (.1315) (-2.3973)*	Coefficientes DE t

Nota: \* y \*\* representan el nivel de significancia al 5 y 10% respectivamente

Al igual que antes, las exportaciones de Singapur están negativamente relacionadas, siendo desplazadas de ese mercado por los productos chinos. Lo que se puede apreciar por el hecho que las principales exportaciones de Singapur pertenecientes a este sector sólo representan el 0.5% del total exportado a EU. Asimismo, las exportaciones de los otros tigres parecen tener poco impacto 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, evidenciando 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 norteamericana 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 por ciento de 1999 a 2001). El crecimiento de las exportaciones de México es el principal determinante del aumento en el crecimiento de las exportaciones chinas. Revisando el tipo de manufacturas exportadas a 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, expresando que las exportaciones de Singapur y China del sector compiten por el mercado estadounidense. Una reducción del uno por ciento en el crecimiento de las exportaciones del primero representa que las exportaciones chinas crezcan más, en 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 Taiwán 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 Taiwán crezcan para poder ganar importancia dentro del mercado norteamericano. 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 del 1% en el crecimiento de las exportaciones de China a EU, la tasa de crecimiento de las exportaciones coreanas cae 0.32%. Indicando 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 Taiwán no fueron afectadas por el crecimiento chino de estos productos. Al contrario, considerando todos los grupos de bienes pertenecientes a la categoría de artículos varios manufacturados, cuando la tasa de crecimiento de las exportaciones de China aumenta en 1%, estas economías observan un crecimiento mayor en sus exportaciones de al menos 0.5 por ciento, señalando la complementación dentro del mercado estadounidense.

**Cuadro 7.3**  
**Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de China, por industria (SITC-7), 1996-2002.**

Industria	C	MX	HK	TW	SING	COR	
77 Máquinas y aparatos eléctricos y electrónicos	2.2691 (.5541) (4.0949)* R <sup>2</sup> = .46	.4836 (.1708) (2.8315)* F = 6.4	.0365 (.1471) (.2485) n = 43	-.0814 (.1738) (-1.7854)**	-.0533 (.1104) (-1.8425)**	-.1417 (.2216) (-.6397)	Coefficientes DE t
74 Maquinaria para industria en general	-10.9253 (4.4617) (-2.4486)* R <sup>2</sup> = .60	.5999 (.3939) (1.7227)** F = 11.2	-.2661 (.1346) (-1.9777)** n = 43	1.0439 (.3705) (2.8181)*	.0697 (.2799) (.2491)	.4273 (.1279) (3.3399)*	Coefficientes DE t
76 Equipo de telecomunicación	1.9108 (1.8076) (1.0571) R <sup>2</sup> = .66	.4220 (.2614) (1.6143) F = 13.7	.2661 (.1297) (2.0516)* n = 43	-.1501 (.1725) (-1.8703)**	.0730 (.1185) (.6156)	.2766 (.1159) (2.3854)**	Coefficientes DE t
75 Computadoras y sus partes	2.8845 (1.5267) (1.8894)** R <sup>2</sup> = .76	.5082 (.1035) (4.9123)* F = 22.7	.3740 (.0585) (6.3984)* n = 43	.3191 (.1745) (1.8286)**	-.3810 (.1414) (-2.6941)*	-.0068 (.0914) (-1.8707)**	Coefficientes DE t
78 Vehículos y sus partes	-12.9967 (2.7726) (-4.6876)* R <sup>2</sup> = .66	1.1257 (.3109) (3.6205)* F = 13.8	.0646 (.0552) (1.1695) n = 43	1.1298 (.2423) (4.6613)*	.0399 (.1006) (.3937)	.2863 (.1496) (1.9136)**	Coefficientes DE t
71 Maquinaria para generar energía eléctrica	4.6537 (2.2198) (2.0965)* R <sup>2</sup> = .68	-.2756 (.1776) (-1.5515) F = 15.8	.0604 (.0538) (1.1224) n = 43	.5855 (.1718) (3.4089)*	.0514 (.0764) (.6731)	.2872 (.0573) (5.0096)*	Coefficientes DE t

Nota: \* y \*\* representan el nivel de significancia al 5 y 10% respectivamente

Para examinar los posibles nexos entre los bienes de las principales industrias de México y China dentro de Estados Unidos, se muestran los resultados de las regresiones de seis de las más importantes del sector de maquinaria y equipo de transporte (Cuadro 7.3). Este sector refleja conjuntamente una posible complementación 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 en uno por ciento, 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 computadoras, sin embargo, los resultados reflejan lo opuesto, es decir, existe complementación.

En general, de estas seis industrias analizadas, las de Taiwán 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 Taiwán tienden a ser desplazados del mercado estadounidense, aunque a una tasa relativamente pequeña. Este razonamiento 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 NICS 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, señalando así, 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, siendo de esta manera, el país menos afectado por la gran fortaleza del sector externo de China.

De igual forma, en el Cuadro 7.4 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, indicando que por cada aumento en el crecimiento de las exportaciones de las prendas de vestir de China a EU del 1%, el crecimiento 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 actualmente limitadas por el Acuerdo de Textiles y Vestido de la OMC y que vence 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, Taiwán y Corea tienden a complementar a las exportaciones de origen chino.

La industria del mueble de México y China es altamente complementaria en EU. Un aumento del crecimiento de China en 1% se refleja en un aumento adicional de las exportaciones mexicanas en .94%. Derivado, en parte, por la gran demanda de dicho mercado y sobre todo a que son muebles de diferentes características o modelos. Asimismo, durante el periodo, los muebles de Taiwán, Corea y Singapur tienden a 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 que el calzado mexicano haya perdido participación en el mercado norteamericano se puede explicar por la relación negativa que mantiene con los productos chinos. La sustitución del calzado mexicano por el chino es de alrededor el 20%, mayor incluso al desplazamiento sobre Singapur y Taiwán. Mientras que el calzado de Hong Kong y Corea fortalecen su presencia en EU cuando la tasa de crecimiento de las exportaciones chinas aumenta.



**Cuadro 7.4****Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de China, por industria, 1996-2002.**

Industria	C	MX	HK	TW	SING	COR	
84 Prendas de vestir	2.4884 (.9422) (2.6412)* R <sup>2</sup> = .85	-.2236 (.1622) (-1.8402)** F = 40.4	-.1794 (.0982) (-1.8269)** n = 43	.5683 (.1382) (4.1139)*	.0376 (.0855) (.4399)	.5009 (.1659) (3.0195)*	Coefficientes DE t
82 Muebles y sus partes	.7899 (4.3786) (.1804) R <sup>2</sup> = .5	.9374 (.2399) (3.9058)* F = 7.42	.5006 (.1938) (2.5836)* n = 82	-.2969 (.2427) (-1.7235)**	-.0263 (.0581) (-.4531)	-.0678 (.2796) (-1.7823)**	Coefficientes DE t
85 Calzado	5.5823 (.6100) (9.1511)* R <sup>2</sup> = .3823	-.1945 (.1206) (-1.7124)** F = 4.1	.1561 (.0551) (2.8337)* n = 43	-.0027 (.0813) (-.0330)	-.0067 (.0076) (-1.8845)**	.1496 (.0464) (3.2263)*	Coefficientes DE t

Nota: \* y \*\* representan el nivel de significancia al 5 y 10% respectivamente

En resumen, a 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 maquinaria y equipo de transporte, como uno de los más dinámicos y con mayor índice de tecnología, el análisis sugiere una relación positiva. Considerando los resultados del capítulo anterior (sección 7.5.) 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, creando 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. Recordando 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 empresas y 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 a 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 Taiwán 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 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 exportaciones de los NICS 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 China se debe a que ha desplazado a las de Singapur y a que las exportaciones de Hong Kong, Taiwán y Corea crecen a una tasa menor a las de México.

## Recuadro 1. Diferencia en la estructura exportadora de México y China.

Para respaldar el argumento de que una proporción elevada de las exportaciones de México y China se concentran en productos dentro de la misma categoría, pero que a nivel más desagregado estos bienes son distintos; esto es, que no son sustitutos en el mercado estadounidense, se presentan los siguientes ejemplos.

En 2001, el 25% de las exportaciones de México a Estados Unidos se clasificaron en máquinas y aparatos eléctricos y sus partes; aparatos de sonido, de reproducción de imágenes de TV y grabación; partes y accesorios (85)<sup>1</sup>. En ese mismo año, el 19% de las exportaciones totales de China a EU fueron originarias de esa misma categoría. Esta categoría fue para ambos la principal fuente de exportaciones, lo que a primera vista parecería una clara competencia.

Sin embargo, dentro de este grupo de bienes, pero en una clasificación de cuatro dígitos, se aprecia que las principales categorías exportadoras de México son diferentes a las de China. Por ejemplo, México exporta 5 mmd de cable y otros conductores, cables de fibra óptica, etc.; mientras que China sólo exporta .7 mmd, una amplia brecha exportadora. Lo mismo sucede en las exportaciones de aparatos de TV y aparatos de videograbación, donde el valor de las exportaciones de cada producto es 4.7 y .2 mmd, en ese orden. En contraste con las exportaciones chinas de estos mismos bienes que alcanzan los .3 y 1.7 mmd, mostrando que los dos países exportan los mismos bienes pero en cantidades muy distintas, especializándose en la exportación de diferentes bienes, por lo que se dice son complementarias.

Asimismo, existen bienes que por el valor de lo exportado en una clasificación de cuatro dígitos semejan una posible competencia. Entre estos se encuentran; aparatos de recepción de radiotelefonía y similares, aparatos de transmisión de radiotelefonía y similares y, transformadores eléctricos. Sin embargo, a un nivel más desagregado, de seis dígitos, se observa que, por ejemplo, dentro de aparatos de recepción de radiotelefonía, el principal producto exportado por China son los receptores de radioemisiones capaces de operar sin fuente de poder externa, combinados con aparatos de sonido o reproductores, con un valor de 740 millones de dólares, a diferencia de México que de estos productos exportó sólo 70 millones de dólares.

Además, el principal producto de esta categoría exportado por México son los receptores de radioemisiones para automóviles, combinados con aparatos de sonido o reproductores sin capacidad para operar sin fuente de poder externa, con 1.8 mmd cuando China exportó ese mismo año sólo .3 mmd, reflejando de esta manera una complementariedad en el mercado estadounidense. Además, dentro de este tipo de productos, pero en una clasificación de ocho dígitos, se observa que de las dos categorías existentes, México exportó .9 mmd de combinaciones de reproductores de radiocintas no operables sin fuente de poder externa, para automóviles y .8 mmd de receptores de radioemisiones no operables sin fuente de poder externa para automóviles, combinados con aparatos de reproducción o grabación. Mientras que el país asiático vendió en EU .2 mmd del último producto y 70 millones de dólares del primero. Mostrando claramente que estos bienes son complementarios.

Existen muchos ejemplos en cada sector que permiten apreciar que de acuerdo a la clasificación de 6, 8 o 10 dígitos los bienes exportados a Estados Unidos por México y China no son sustitutos, que en realidad tienden a complementar la oferta para el mercado norteamericano.

Exportaciones de México y China a Estados Unidos, de acuerdo a la clasificación de dos, cuatro, seis y ocho dígitos.

HTS	2001	México		China		
		%	mmd	%	mmd	
2-Dígitos	85	25.4	33.4	19.0	19.7	Competencia?
4-Dígitos	8544	15.2	5.1	3.7	.7	No Compite
	8528	14.2	4.7	1.3	.3	No Compite
	8521	.5	.2	8.4	1.7	No Compite
	8527	6.1	2.0	10.9	2.2	Compite?
	8525	14.8	4.9	7.0	1.4	Compite?
	8504	5.3	1.8	7.6	1.5	Compite?
6-Dígitos	852713	.003	.071	34.3	.738	No Compite
	852721	86.1	1.8	14.5	.31	No Compite
8-Dígitos	85272110	54.7	.96	22.4	.069	No Compite
	85272140	45.3	.79	77.6	.24	No Compite

Nota: Se determina si existe competencia o no, según el valor de las exportaciones y el peso que tengan éstas en las exportaciones totales o subtotales.

Las participaciones reflejan el peso en el total de la categoría de que se trate, por ejemplo, la participación de 8527 de China es del 10.9% del total de 85, la participación de 852721 de México es del 86% en el total de 8527, y así sucesivamente.

FUENTE: Elaboración propia con datos del USITC.

## 8. Conclusiones y Propuestas

Este trabajo trató de analizar la fortaleza competitiva de México y China dentro del mercado estadounidense, para sus principales productos exportados; con el objetivo de encontrar una medida de vulnerabilidad 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 impacto para las empresas y gobierno mexicano, y que debe ser considerado para mejorar inmediatamente las políticas nacionales de competitividad es, que si bien las manufacturas mexicanas no han perdido terreno frente a China, es probable que 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, dejando en segundo término el comercio exterior de los países emergentes de Asia, Europa del Este y América Latina. Asimismo, a lo largo de los noventa fueron los países del sudeste asiático quienes mostraron mayor dinamismo, tanto de las exportaciones como de las importaciones, emergiendo como una zona de producción 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 dentro de la economía, tanto en México como China, la presencia de estos capitales foráneos se convirtió en el elemento con mayor peso en el proceso de industrialización expo-orientado 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 de 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 a nivel mundial, amenazando con convertirse en el principal país para hospedar IED, incluso por arriba de EU.

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 solo 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 mayor 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 la satisfacción de la demanda doméstica 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 comercial entre ese país y EU crecerá notablemente, aunque en detrimento de las industrias intensivas en mano de obra de economías que actualmente comercia con el mercado norteamericano, 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 a la reducción de aranceles se aplicará a segmentos de mercado en los que actualmente representa el 40% del total de las exportaciones y puesto que este comercio se ha beneficiado de exenciones arancelarias por un largo tiempo, el impacto del recorte de aranceles para los bienes chinos será solo marginal. Por lo anterior, la única fuente de acceso 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 entre estos. 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 disfrutan 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 norteamericanas parece otorgarle la ventaja actual y de mediano plazo para acceder 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.

A parte, las economías del sudeste asiático como Hong Kong, Taiwán, Singapur y, en menor medida Corea, perdieron importancia desde 1985 como fuente de importaciones de Estados Unidos siendo aparentemente sustituidos por los productos fabricados en China.

Para 2001 las principales exportaciones chinas a EU 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 y petróleo y derivados. El principal producto exportado por México fue automóviles y otros; mientras que para China fue carreolas, juguetes y artículos deportivos.

En términos absolutos, las exportaciones mexicanas han ganado participación del 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 NICS asiáticos.

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

De igual forma, en las principales 30 industrias de exportación mexicanas existe 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 norteamericano 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 existir una relación inversa, tanto México como China han desplazado a los productos de Corea, Taiwán, 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 máquinas 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 compiten fuertemente, es el primero quien ha ganado más espacio en el mercado norteamericano.



Un aspecto de alerta para el sector exportador mexicano, y particularmente para las PYMES, 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, reflejando 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 el 86% de las exportaciones a Estados Unidos, se observa que compite con China en el 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 solo en el sector bienes manufacturados. En este nivel, China tiene una estructura exportadora que le hace competir con Taiwán y Singapur.

No obstante el impresionante desarrollo exportador chino, se aprecia que de manera global dentro del mercado de EU, 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 notables tasas de crecimiento de las ventas externas de productos de bajo 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 EU de productos de alto contenido tecnológico. Lo que marca una diferencia fundamental entre estas economías, esto es, 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 ‘chacharas’.

Si bien el diamante nacional de México, en el contexto del mercado norteamericano, ha sido más exitoso que el chino durante el periodo considerado, puesto que abarca más industrias; mejor posicionadas; y, con 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 solo en los regionales, amenazando 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 teniendo 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 en 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. Él 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 EU le ha permitido fortalecer su presencia en dicho mercado, desplazando, al igual que China, a los bienes originarios de los NICS 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 EU desplazando a 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 que la ventaja competitiva en la producción de bienes exportados a EU por Corea, Singapur, Malasia y Japón disminuyó, lo que se debió al fenómeno de la relocalización de este tipo de industrias hacia China (quién 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 NICS 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, a través del elevado índice de comercio intra-industria. En los últimos años la posición china en el mercado norteamericano 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 norteamericano a través de 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 China está positivamente vinculada con el aumento en las ventas de productos

mexicanos en EU. Esto quiere decir que a nivel agregado, son economías complementarias, satisfaciendo 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 sector de bienes manufacturados. Asimismo, en el sector de maquinaria y equipo de transporte se sugiere una relación positiva. Dado 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 expo-orientada 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, muestra que, en todos los niveles, los bienes de China tienden a desplazar del mercado estadounidense a los de Singapur. En contraste, los productos a nivel agregado y sectorial enviadas a Estados Unidos por China, Corea, Hong Kong y Taiwán 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 Taiwán; 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 NICS asiáticos y no a los mexicanos. Aunque por grupo de bienes, la competencia entre México y China se hace más evidente, sin que exista todavía un ganador claro; en ciertas industrias China es el ganador 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, 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. 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, perdiendo cuotas de mercado o sólo manteniendo 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 exportaciones de los NICS 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, Taiwán 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 por colocar este tipo de exportaciones en el mercado norteamericano. Sin embargo, de acuerdo al 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 ha 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 transnacionales 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 EU. 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 a todos los niveles.



Ante esta seria amenaza de las manufacturas chinas sobre las mexicanas dentro del mercado de Estados Unidos y para poder actualizar el diamante nacional, que es la base de las ventajas competitivas 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 solo 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 a través de reformas en diferentes sectores. Verdaderamente, 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 económico, 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 diferentes políticas para 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 son una ventaja 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 debe 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, para incrementar y hacer eficiente la inversión nacional en el mediano y largo plazos, también debe implementar actividades de investigación y desarrollo o que incorporen mayor valor agregado hasta desarrollar gradualmente tecnología propia y/o productos nuevos o diferenciados.

6. Es apremiante identificar y contactar a 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 a través 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 la profundización de la integración con industrias de Estados Unidos.

8. Promover una real transferencia, asimilación y difusión de tecnología al interior del mercado doméstico 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. Implementar un enfoque estratégico en empresas más que en industrias; eligiendo 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 a través de estas empresas. La segunda opción 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 y/o subcontratación.

Finalmente, la estrategia a seguir por nuestro país es desarrollar mecanismos que permitan hacer frente a un país que en menos de diez 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 a través de 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 a través 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.

## 9. Bibliografía

### A

- Adhikani, Ramesh and Yang, Yongzheng, "What Will WTO Membership Mean for China and Its Trading Partners?", International Monetary Fund, 2001.
- Alejandro Cornejo, Romer, "México y China. Entre la Buena Voluntad y la Competencia", Foro Internacional, El Colegio de México, vol. XLI, no. 4, México, 2001.
- Alexandroff, Alan, Hejazi, Walid and Waverman, Leonard, "China's Possible Response to Mexico's NAFTA Challenge", Centre for International Studies, University of Toronto, Ontario, Canada, 2002.
- Anderson, Kym, "On the Complexities of China's WTO Accession", University of Adelaide, Australia, 2001.
- Anguiano, Eugenio, "Las Relaciones de México con la Gran China", Mercado de Valores, Febrero 2001, no. 2, año 61, México, 2001.
- Arce, Randall y Gitli, Eduardo, "El Ingreso de China a la OMC y su Impacto Sobre los Países de la Cuenca del Caribe", Revista de la CEPAL, no. 74, 2001.
- Arroyo, Rosario, "La Reconversión de China y su Impacto en el Escenario Global", Globalización-Regionalización, México, 1999.

### B

- Boillot, Jean and Michelin, Nicolas, "The South China Triangle and Taiwan: From a Maquiladoras Zone to an Integrated Economy?", China Perspectives, no. 30, 2000.
- Breslin, Shaun, "Made in China: The World of Chinese Trade", Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation, University of Warwick, United Kingdom, 1998.
- Bustelo, Pablo y Martínez, Ángel, "Desarrollo Económico e Integración Comercial en Asia Oriental", Agencia Española de Cooperación Internacional, Madrid, España, 1996.
- Bustelo, Pablo, "El Área Económica China: ¿Una Nueva Potencia Industrial?", Cuadernos de Estudios Empresariales, no. 3, Madrid, España, 1993.
- Bronfenbrenner, Kate, "Impact of US-China Trade Relations on Workers, Wages and Employment; Pilot Study Report", US Trade Deficit Review Commission, United States, 2001.

### C

- Changlin, Gao, "The Industrialization of China's New and High Technology", National Research Center for Science and Technology Development, Ministry of Science and Technology, World Economy & China, no. 1, China, 2001.
- Chen Chunlai, "The Evolution of China's FDI Policies", China International Economic Consultants, China, 1997.
- Cheng, Leonard, "China's Economic Benefits from its WTO Membership", Department of Economics, Hong Kong University of Science and Technology, Hong Kong, 1999.
- Chunlai, Chen, "Foreign Direct Investment and Trade: An Empirical Investigation of the Evidence From China", University of Adelaide, Australia, 1997.
- Chunlai, Chen, "The Evolution and Main Features of China's Foreign Direct Investment Policies", University of Adelaide, Australia, 1997.
- Chunlai, Chen, "The Location Determinants of Foreign Direct Investment in developing Countries", University of Adelaide, Australia, 1997.
- Chunlai, Chen, "Provincial Characteristics and Foreign Direct Investment Location Decision Within China", University of Adelaide, Australia, 1997.
- Clavijo, Fernando, "Reformas Económicas en México 1982-1999", CEPAL, El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, México, 1992.
- Clyde, Gary and Rosen, Daniel, "American Access to China's Market: The Congressional Vote on PNTR", Institute for International Economics, United States, 1998.

- Crane, G. T., "The Political Economy of China's Special Economic Zones", Armonk, N. Y., M. E. Sharpe, 1990.
- D**
- Davies, Howard and Ellis, Paul, "Porter's Competitive Advantage of Nations: Time for the Final Judgment?", The Hong Kong Polytechnic University, Hong Kong, 2000.
- F**
- Faux, Jeff, "Why US Manufacturing Needs a Strategic Pause in Trade Policy", Economic Policy Institute, United States, 2001.
  - Feenstra, Robert and Hai, Wen and Woo, Wing, "The US-China Bilateral Trade Balance: Its Size and Determinants", National Bureau of Economic Bureau and China Centre for Economic Research, United States, 1998.
  - Findlay, Christopher and Watson, Andrew, "Economic Growth and Trade Dependency in China", Centre for Asian Studies, The University of Adelaide, Australia, 1996.
  - Frost, Ellen, "China, the WTO, and Globalization: What Happens Next?", Institute for International Economics, United States, 2001.
  - Fukasaku, Kiichiro and Wu, Mingyuan, "China as Leading Pacific Economy", Globalisation and Regionalisation, OCDE, 1993.
- G**
- Gipouloux, Francois, "Integration or Desintegration?; The Spatial Effects of Foreign Direct Investment in China", China Perspectives, no. 17, 1998.
  - González, G., Juan, "La República Popular de China a Finales del Siglo XX, Logros y Desafíos hacia el Siglo XXI", Problemas del desarrollo; Revista Latinoamericana de Economía, no. 124, vol. 32, 2001.
  - Goodhart, C. And XU, C., "The Rise of China as an Economic Power", Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, United Kingdom, 1996.
  - Graham, Edward and Wada, Erika, "Foreign Direct Investment in China: Effects on Growth and Economic Performance", Institute for International Economics, United States, 2001.
  - Gruben, William, "Did NAFTA Really Cause Mexico's High Maquiladora Growth?", Centre for Latin American Economics, United States of America, 2001.
  - Gutiérrez, Hernán, "Las Relaciones Económicas de América Latina con China: Fundamentos y Perspectivas", Integración y Comercio, año 4, BID, 2000.
- H**
- Hormats, Robert, "China, the United States and the WTO; Beginning the Journey" Council on Foreign Relations, United States, 2000.
  - Hu, Zuli, "Why is China Growing So Fast?", International Monetary Found, 1997.
- I**
- Ianchovichina, Elena and Martin, Will, "Trade Liberalization in China's Accession to the WTO", The World Bank, 2001.
  - "The World Competitiveness Yearbook 2002", Institute for Management Studies, 2002.
  - International Trade Administration, "China's Openness to Foreign Investment", US Department of Commerce, United States, 2001.
- K**
- Ke Sha, Guo, "The strategic Adjustment of China's: Industry Structure in the Next Five Years", Institute of Industrial Economics, Chinese Academy of Social Sciences, China, 2000.
  - Kueh, Y. Y., "Foreign Investment and Economic Change in China", The China Quarterly, no. 131, China, 1992.
  - Kui Wai, Li, "The Two Decades of Chinese Economic Reform Compared", APEC Study Centre, City University of Hong Kong, Hong Kong, 1999.
- L**

- Lejour, Arjan, "China and the WTO; the Impact on China and the World Economy", The Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, The Netherlands, 2000.
  - Lemoine, Françoise and Deniz Ünal-Kesenci, "China in the International Segmentation of Production Processes" CEPII, Francia, 2001.
  - Lemoine, Françoise, "FDI and the Opening Up of China's Economy", CEPII, Francia, 2000.
  - Li Shantong and Zhai Fan, "China's WTO Accession and Implications for its Regional Economies", CEPII, Francia, 2001.
  - Li Tie Ying, "Economy in East Asia and China in the Era of Globalization", Chinese Academy of Social Sciences, China, 1999.
  - Liu, Xiaohui, "Determinants of Export Performance and the Effect of the WTO Entry on Labour Intensive Exports: Evidence From China's Manufacturing Industry", Department of Marketing, Strategy and International Business, Luton Business School, United Kingdom, 2001.
  - Lu, Zhouxiang and Lingyan, Zhu, "China and the WTO's Procurement Agreement", University of Adelaide, Australia, 1999.
- M**
- Mastel, Greg, "US-China Trade: Smooth Sailing or Choopy Waters?", Institute for International Economics, United States, 2000.
- N**
- Nolan, Peter and Zhang, Jin, "The Challenge of Globalization for Large Chinese Firms", Judge Institute of Management Studies, University of Cambridge, United Kingdom, 2001.
  - Noland, Marcus, "China and the International Economic System", Institute for International Economics, United States, 1995.
  - Noland, Marcus, "US-China Economic Relations", Institute for International Economics, United States, 1995.
  - Ng, Francis and Yeats, Alexander, "Production Sharing in East Asia: Who Does What for Whom and Why?", The World Bank, 1997.
- P**
- Pierre, Jean and Choukroune, Leila, "China's Accession to the WTO: A Historic Turning Point?", China Perspectives, no. 40, 2002.
  - Porter Michael, "La Ventaja Competitiva de las naciones", Editorial Vergara, México, 1990.
- R**
- Rosen, Daniel, "China and the World Trade Organization: An Economic Balance Sheet", Institute for International Economics, United States, 1999.
- S**
- Shafaeddin, S. M., "The Impact of China's Accession to WTO on the Exports of Developing Countries", UNCTAD, 2002.
  - Song Hong, "The Impact of China's WTO Accession on Industrial Development", Institute of World Economics and Politics, Chinese Academy of Social Sciences, China, 2002.
  - Steinberg, Richard, "Institutional Implications of WTO Accession for China", University of California, United States, 1997.
  - Stiglitz, Joseph, "Second Generation Strategies for Reform for China", Beijing University, China, 1998.
- U**
- "World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness", UNCTAD, 2002.
  - USITC, "Assessment of the Economic effects of China's Accession to the WTO on the US", Washington, US, 2000.
- V**

- Villareal, Rene y Ramos, Rocío, “La Apertura de México y la Paradoja de la Competitividad: Hacia un Modelo de Competitividad Sistemática”, Comercio Exterior, México, 2001.

## W

- Wallace, Bill, “The European Union, the People’s Republic of China and the WTO”, Glasgow University, United Kingdom, 2000.
- Woo Lee Kye, “China’s Accession to the WTO: Effects and Social Challenges?”, China Perspectives, no. 33, 2001.
- World Trade Organization, “China’s Entry Into the WTO: What it Means for US Industry?”, 1999.
- World Trade Organization, “Cómo Afecta a la OMC la Participación de China?”, 2000.

## Z

- Zhiyun, Chen, “Como Valoran las Reformas Económicas los Países Latinoamericanos”, Institute of Latin American Studies, Chinese Academy of Social Sciences, China, 1997.

## INTERNET

[www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)

[www.shcp.gob.mx](http://www.shcp.gob.mx)

[www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx)

[www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

[www.bancomext.gob.mx](http://www.bancomext.gob.mx)

[www.census.gov](http://www.census.gov)

[www.unstats.un.org](http://www.unstats.un.org)

[www.usitc.gov](http://www.usitc.gov)

[www.ocde.org](http://www.ocde.org)

[www.imf.org](http://www.imf.org)

[www.wto.org](http://www.wto.org)

[www.unctad.org](http://www.unctad.org)

[www.apec.org](http://www.apec.org)

[www.cepal.org](http://www.cepal.org)

[www.bea.doc.gov.us](http://www.bea.doc.gov.us)

[www.adelaide.edu.au](http://www.adelaide.edu.au)

[www.cepii.com](http://www.cepii.com)

[www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

[www.iie.com](http://www.iie.com)

[www.ita.doc](http://www.ita.doc)

[www.fedstats.gov](http://www.fedstats.gov)

[www.moftec.org](http://www.moftec.org)

[www.china.org.cn](http://www.china.org.cn)

[www.chinabusinessreview.com](http://www.chinabusinessreview.com)

[www.jef.org.jp](http://www.jef.org.jp)

[www.chinabusinesswithusa.com](http://www.chinabusinesswithusa.com)

[www.chinalegalchange.com](http://www.chinalegalchange.com)

[www.nafta.com](http://www.nafta.com)

[www.colmex.mx](http://www.colmex.mx)

[www.nbr.org](http://www.nbr.org)

[www.usatrade.gov](http://www.usatrade.gov)

[www.jetro.org.jp](http://www.jetro.org.jp)



## **10.Anexo**

**Cuadro 6.11**  
**Importaciones de Estados Unidos, 40 principales grupos de bienes**  
(participación porcentual en las importaciones mundiales)  
miles de dólares

		1997	1998	1999	2000	2001
1	781 Automóviles y Otros Vehículos Automotores para la Transportación de Personas (No de Transporte Público), Incluyendo Carros de Carreras	28.5	30.7	30.7	33.9	37.1
2	764 Equipo de Telecomunicación y sus Partes; y Aparatos Relacionados	14.9	15.9	15.9	18.1	21.1
3	752 Computadoras y sus Partes; Lectores Ópticos o Magnéticos; y Otros	25.9	25.6	25.6	26.3	27.2
4	782 Vehículos Automotores para la Transportación de Bienes y con Propósitos Especiales	23.0	20.9	20.9	27.3	27.5
5	773 Equipo para la Distribución de Electricidad	18.7	20.2	20.2	21.6	22.2
6	761 Aparatos de TV (Incluyendo Proyectores y Monitores) con o sin Receptores de Radiodifusión o Sonido o Aparatos de Reproducción o Grabación	20.7	29.0	29.0	29.2	29.2
7	784 Partes y Accesorios para Tractores, Motores de Automóviles y Otros Motores, Camiones, Vehículos de Transporte Público y Otros	17.7	18.6	18.6	19.7	20.5
8	772 Aparatos Eléctricos para Encendido o Protección de Circuitos Eléctricos o para Conexión a Circuitos Eléctricos, Excepto Teléfonos	15.2	15.4	15.4	16.0	17.0
9	778 Maquinaria Eléctrica y Aparatos	14.8	16.2	16.2	17.3	17.4
10	713 Pistones para Motores de Combustión Interna y sus Partes	22.3	20.9	20.9	22.7	23.2
11	759 Partes y Accesorios Apropiados sólo para o Principalmente su Uso con Máquinas de Oficina o Computadoras	23.4	24.3	24.3	24.6	22.8
12	762 Receptores de Radiodifusión, Con o Sin Aparatos de Reproducción y Grabación o Reloj	27.0	31.8	31.8	32.7	34.6
13	716 Plantas Eléctricas de Rotación y sus Partes	13.4	14.9	14.9	18.9	19.1
14	771 Maquinaria para la Generación de Energía Eléctrica y sus Partes	19.4	21.3	21.3	22.3	22.9
15	775 Equipo Doméstico Eléctrico y No Eléctrico	13.3	16.0	16.0	17.4	19.1
16	776 Válvulas y Tubos Térmicos, Catódicos o Fotocatódicos; Diodos; Semiconductores y Transistores, Circuitos Integrados, etc; Partes	20.3	18.0	18.0	17.3	16.6
17	747 Válvulas, Percutores, Tapas y Similares para Pipas, Calderas, Tanques, Bombas, etc.	15.6	17.7	17.7	19.3	21.7
18	741 Equipos de Aire Acondicionado y Calefacción y sus Partes	8.4	8.8	8.8	10.3	12.3
19	763 Reproductores de Sonido y de Grabación, Reproductores de Imágenes de TV	32.5	38.0	38.0	40.2	41.1
20	743 Bombas (No para Líquidos), Compresores de Aire o Gas y Ventiladores; Cubiertas de Ventiladores; Aparatos de Centrifugación y Filtrado y sus Partes	14.2	15.0	15.0	16.4	17.4
21	751 Máquinas de Oficina	27.7	30.1	30.1	24.8	22.5
22	333 Petróleo y sus Derivados, Crudos, Aceites, etc.	22.2	23.9	23.9	24.6	25.9
23	699 Manufacturas a Base de Metal	14.2	15.4	15.4	16.1	17.0
24	697 Equipo Doméstico a Base de Metal	21.2	25.4	25.4	28.5	30.4
25	658 Artículos Total o Principalmente de Textiles	19.0	24.8	24.8	26.9	29.2
26	635 Manufacturas de Madera	18.3	25.0	25.0	28.2	29.5
27	821 Muebles y sus Partes, Camas, Colchones y Similares	22.2	27.4	27.4	30.4	32.8
28	845 Prendas de Vestir, de Textiles Tejidos o Bordados	23.1	28.3	28.3	29.7	31.8
29	841 Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior, Camisas para Caballero o Niño, etc. De Textiles Tejidos	25.4	31.1	31.1	32.0	34.6
30	874 Aparatos e Instrumentos de Control, Análisis, Verificación y Medición	13.6	15.9	15.9	16.8	18.1
31	842 Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior, Camisas para Dama o Niña, etc. De Textiles Tejidos	26.4	31.1	31.1	31.4	34.4
32	872 Instrumentos y Dispositivos Médicos, Quirúrgicos, Dentales o Veterinarios	14.2	16.6	16.6	17.6	19.1
33	894 Carreolas de Bebés, Juguetes y Artículos Deportivos	32.0	36.8	36.8	36.9	36.6
34	851 Calzado	26.7	29.8	29.8	30.4	31.5
35	893 Artículos de Plásticos	13.3	14.0	14.0	15.2	16.2
36	848 Otras Prendas de Vestir, Cascos y Sombreros de Todos los Materiales	29.4	32.7	32.7	34.0	37.2
37	813 Dispositivos para Iluminación	21.7	25.3	25.3	29.5	32.8
38	899 Manufacturas Diversas	15.5	18.5	18.5	19.5	20.6
39	831 Trajes de Baño, Neceseres, Maletines para Binoculares y Cámaras, Bolsas, Carteras, etc. De Piel, etc. Equipos de Viaje, etc.	21.5	24.7	24.7	24.5	24.8
40	897 Joyería, Artículos de Orfebrería de Oro y Plata y Otros Artículos de Materiales Preciosos y Semipreciosos	21.9	25.4	25.4	26.7	27.4

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau y la OMC.

**Cuadro 6.13**  
**Principales 30 exportaciones de Singapur a Estados Unidos**  
**Clasificación SITC de 3 dígitos**

Continúa...

SITC En miles de dólares		1999	Part	2000	Part	Crec	2001	Part	Crec
1	75 Máquinas de Oficina y Computadoras	11,301,570	62.14	10,115,294	52.72	-10.50	7,941,196	53.01	-21.49
2	77 Maquinaria y Aparatos Eléctricos y Electrónicos y sus Partes	2,473,146	13.60	3,861,233	20.12	56.13	2,187,829	14.61	-43.34
3	93 Transacciones Especiales y Productos No Clasificados Según su Clase	935,589	5.14	1,156,324	6.03	23.59	1,012,551	6.76	-12.43
4	51 Químicos Orgánicos	530,844	2.92	606,718	3.16	14.29	821,565	5.48	35.41
5	76 Equipo de Telecomunicaciones	602,805	3.31	764,172	3.98	26.77	701,912	4.69	-8.15
6	87 Equipos Profesionales y Científicos	485,256	2.67	518,920	2.70	6.94	534,447	3.57	2.99
7	89 Manufacturas Diversas	319,830	1.76	377,518	1.97	18.04	367,180	2.45	-2.74
8	84 Prendas de Vestir y Accesorios	327,571	1.80	356,473	1.86	8.82	298,813	1.99	-16.18
9	33 Petróleo y Derivados	186,856	1.03	368,155	1.92	97.03	202,777	1.35	-44.92
10	74 Maquinaria y Equipo para la Industria en General y sus Partes	146,741	0.81	167,554	0.87	14.18	153,020	1.02	-8.67
11	79 Equipo de Transporte	91,874	0.51	115,254	0.60	25.45	94,992	0.63	-17.58
12	98 Artículos Diversos con Valor Estimado Menor a 251 US\$	109,633	0.60	116,024	0.60	5.83	93,886	0.63	-19.08
13	71 Maquinaria y Equipo para la Generación de Energía Eléctrica	65,396	0.36	60,074	0.31	-8.14	89,934	0.60	49.71
14	88 Equipo Fotográfico y Ópticos, Relojes	54,498	0.30	56,113	0.29	2.96	58,654	0.39	4.53
15	3 Pescados, Crustáceos, Moluscos y Preparaciones	54,867	0.30	62,492	0.33	13.90	55,761	0.37	-10.77
16	54 Productos Médicos y Farmacéuticos	58,785	0.32	36,661	0.19	-37.64	38,856	0.26	5.99
17	72 Maquinaria Especializada	37,796	0.21	46,134	0.24	22.06	34,671	0.23	-24.85
18	69 Manufacturas de Metales	27,863	0.15	39,258	0.20	40.90	34,557	0.23	-11.97
19	78 Vehículos y sus Partes	68,997	0.38	52,265	0.27	-24.25	33,311	0.22	-36.27
20	59 Materiales Químicos y sus Productos	8,784	0.05	15,260	0.08	73.72	24,449	0.16	60.22
21	73 Maquinaria de Metal	68,997	0.38	69,287	0.36	0.42	19,400	0.13	-72.00
22	62 Manufacturas de Caucho	18,338	0.10	16,562	0.09	-9.68	18,773	0.13	13.35
23	57 Plásticos en Formas Primarias	9,837	0.05	19,190	0.10	95.08	18,238	0.12	-4.96
24	7 Café, Té, Cacao, Especies y Manufacturas	21,665	0.12	24,647	0.13	13.76	15,027	0.10	-39.03
25	66 Manufacturas de Minerales No Metálicos	11,724	0.06	21,392	0.11	82.46	11,550	0.08	-46.01
26	64 Papel y sus Derivados	7,890	0.04	10,346	0.05	31.13	10,834	0.07	4.72
27	68 Metales No Ferrosos	13,769	0.08	15,379	0.08	11.69	10,158	0.07	-33.95
28	58 Plásticos en Formas No Primarias	10,435	0.06	14,738	0.08	41.24	9,907	0.07	-32.78
29	67 Hierro y Acero	4,348	0.02	5,317	0.03	22.29	9,113	0.06	71.39
30	4 Cereales y Preparaciones	7,022	0.04	7,504	0.04	6.86	8,562	0.06	14.10
Subtotal-30		18,062,726	99.3	19,096,258	99.5	5.7	14,911,923	99.6	-21.9
Resto		124,991	0.7	90,226	0.5	-27.8	67,257	0.4	-25.5
Total		18,187,717	100	19,186,484	100	5.5	14,979,180	100	-21.9

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau y la OMC.

**Cuadro 6.13**  
**Principales 30 exportaciones de Corea a Estados Unidos**  
**Clasificación SITC de 3 dígitos**

Continúa...

SITC	En miles de dólares	1999	Part	2000	Part	Crec	2001	Part	Crec
1 78	Vehículos y sus Partes	3,291,733	10.53	5,277,734	13.10	60.33	6,763,044	19.22	28.14
2 76	Equipo de Telecomunicaciones	2,926,879	9.36	4,769,103	11.83	62.94	6,022,688	17.12	26.29
3 77	Maquinaria y Aparatos Eléctricos y Electrónicos y sus Partes	8,102,490	25.92	9,391,841	23.30	15.91	5,239,801	14.89	-44.21
4 75	Máquinas de Oficina y Computadoras	5,522,861	17.67	7,832,354	19.43	41.82	4,658,383	13.24	-40.52
5 84	Prendas de Vestir y Accesorios	2,257,331	7.22	2,462,629	6.11	9.09	2,355,567	6.69	-4.35
6 89	Manufacturas Diversas	1,231,943	3.94	1,297,951	3.22	5.36	1,221,521	3.47	-5.89
7 74	Maquinaria y Equipo para la Industria en General y sus Partes	793,897	2.54	1,037,932	2.58	30.74	975,472	2.77	-6.02
8 65	Textiles de Hilos y Productos Relacionados	847,827	2.71	922,389	2.29	8.79	868,768	2.47	-5.81
9 67	Hierro y Acero	945,381	3.02	1,020,439	2.53	7.94	816,877	2.32	-19.95
10 69	Manufacturas de Metales	763,283	2.44	810,563	2.01	6.19	722,866	2.05	-10.82
11 33	Petróleo y Derivados	298,267	0.95	627,891	1.56	110.51	700,228	1.99	11.52
12 71	Maquinaria y Equipo para la Generación de Energía Eléctrica	331,928	1.06	444,660	1.10	33.96	684,601	1.95	53.96
13 93	Transacciones Especiales y Productos No Clasificados Según su Clase	459,147	1.47	480,263	1.19	4.60	573,169	1.63	19.34
14 62	Manufacturas de Caucho	359,837	1.15	362,014	0.90	0.60	384,291	1.09	6.15
15 72	Maquinaria Especializada	376,070	1.20	423,923	1.05	12.72	305,488	0.87	-27.94
16 51	Químicos Orgánicos	216,794	0.69	259,085	0.64	19.51	278,816	0.79	7.62
17 64	Papel y sus Derivados	224,434	0.72	317,845	0.79	41.62	262,181	0.75	-17.51
18 58	Plásticos en Formas No Primarias	199,644	0.64	213,591	0.53	6.99	205,384	0.58	-3.84
19 79	Equipo de Transporte	137,165	0.44	144,523	0.36	5.36	198,539	0.56	37.38
20 88	Equipo Fotográfico y Ópticos, Relojes	191,010	0.61	179,541	0.45	-6.00	169,179	0.48	-5.77
21 98	Artículos Diversos con Valor Estimado Menor a 251 US\$	139,603	0.45	189,942	0.47	36.06	168,791	0.48	-11.14
22 87	Equipos Profesionales y Científicos	119,417	0.38	153,632	0.38	28.65	152,604	0.43	-0.67
23 57	Plásticos en Formas Primarias	154,937	0.50	152,605	0.38	-1.51	129,042	0.37	-15.44
24 66	Manufacturas de Minerales No Metálicos	136,620	0.44	141,547	0.35	3.61	118,717	0.34	-16.13
25 59	Materiales Químicos y sus Productos	78,322	0.25	100,736	0.25	28.62	116,274	0.33	15.42
26 73	Maquinaria de Metal	148,042	0.47	153,394	0.38	3.62	113,950	0.32	-25.71
27 83	Artículos para Viaje, Maletas y Similares	167,813	0.54	143,617	0.36	-14.42	106,943	0.30	-25.54
28 85	Calzado	162,264	0.52	140,260	0.35	-13.56	103,609	0.29	-26.13
29 68	Metales No Ferrosos	136,760	0.44	179,999	0.45	31.62	94,653	0.27	-47.41
30 26	Fibras de Textiles y sus Residuos	77,682	0.25	88,106	0.22	13.42	80,837	0.23	-8.25
Subtotal-30		30,799,381	98.5	39,720,109	98.6	28.96	34,592,283	98.32	-12.91
Resto		462,614	1.5	580,240	1.4	25.43	592,445	1.68	2.10
Total		31,261,995	100	40,300,349	100	28.91	35,184,728	100	-12.69

Cuadro 6.13

## Principales 30 exportaciones de Hong Kong a Estados Unidos

## Clasificación SITC de 3 dígitos

Continúa...

SITC	En miles de dólares	1999	Part	2000	Part	Crec	2001	Part	Crec
1 84	Prendas de Vestir y Accesorios	4,344,109	41.25	4,587,416	40.06	5.6	4,309,082	44.65	-6.1
2 89	Manufacturas Diversas	1,446,362	13.73	1,643,779	14.35	13.6	1,421,863	14.73	-13.5
3 77	Maquinaria y Aparatos Eléctricos y Electrónicos y sus Partes	1,752,561	16.64	1,787,022	15.60	2.0	1,062,041	11.01	-40.6
4 93	Transacciones Especiales y Productos No Clasificados Según su Clase	530,184	5.03	636,955	5.56	20.1	528,874	5.48	-17.0
5 66	Manufacturas de Minerales No Metálicos	315,041	2.99	436,725	3.81	38.6	369,621	3.83	-15.4
6 75	Máquinas de Oficina y Computadoras	303,641	2.88	346,516	3.03	14.1	277,195	2.87	-20.0
7 88	Equipo Fotográfico y Ópticos, Relojes	514,006	4.88	426,882	3.73	-16.9	245,271	2.54	-42.5
8 76	Equipo de Telecomunicaciones	176,414	1.68	266,916	2.33	51.3	232,291	2.41	-13.0
9 65	Textiles de Hilos y Productos Relacionados	215,978	2.05	229,573	2.00	6.3	207,108	2.15	-9.8
10 69	Manufacturas de Metales	148,711	1.41	169,445	1.48	13.9	171,104	1.77	1.0
11 82	Muebles y sus Partes, Camas, Colchones y Similares	74,778	0.71	84,002	0.73	12.3	98,631	1.02	17.4
12 98	Artículos Diversos con Valor Estimado Menor a 251 US\$	103,056	0.98	117,878	1.03	14.4	95,388	0.99	-19.1
13 85	Calzado	57,751	0.55	68,217	0.60	18.1	82,450	0.85	20.9
14 81	Edificios Prefabricados y Accesorios	64,797	0.62	94,365	0.82	45.6	70,704	0.73	-25.1
15 74	Maquinaria y Equipo para la Industria en General y sus Partes	59,134	0.56	68,794	0.60	16.3	66,428	0.69	-3.4
16 87	Equipos Profesionales y Científicos	72,867	0.69	88,001	0.77	20.8	56,581	0.59	-35.7
17 83	Artículos para Viaje, Maletas y Similares	62,584	0.59	64,477	0.56	3.0	52,804	0.55	-18.1
18 64	Papel y sus Derivados	42,744	0.41	53,633	0.47	25.5	50,253	0.52	-6.3
19 9	Miscellaneous Edible Products And Preparations	45,134	0.43	50,975	0.45	12.9	43,229	0.45	-15.2
20 68	Metales No Ferrosos	18,117	0.17	20,572	0.18	13.6	34,901	0.36	69.7
21 79	Equipo de Transporte	12,970	0.12	10,594	0.09	-18.3	18,548	0.19	75.1
22 78	Vehículos y sus Partes	12,060	0.11	29,915	0.26	148.1	13,617	0.14	-54.5
23 63	Otras Manufacturas de Madera y Corcho distintas a Muebles	12,112	0.12	13,973	0.12	15.4	13,587	0.14	-2.8
24 72	Maquinaria Especializada	10,886	0.10	11,157	0.10	2.5	12,357	0.13	10.8
25 71	Maquinaria y Equipo para la Generación de Energía Eléctrica	20,334	0.19	19,255	0.17	-5.3	11,169	0.12	-42.0
26 29	Materiales de Animales y Vegetales Crudos	10,027	0.10	10,290	0.09	2.6	10,152	0.11	-1.3
27 4	Cereales y Preparaciones	8,745	0.08	9,662	0.08	10.5	8,959	0.09	-7.3
28 3	Pescados, Crustáceos, Moluscos y Preparaciones	11,064	0.11	10,032	0.09	-9.3	8,815	0.09	-12.1
29 55	Aceites Esenciales y Resinas y Materiales para Perfumes, Preparaciones de Limpieza	9,129	0.09	7,653	0.07	-16.2	7,983	0.08	4.3
30 58	Plásticos en Formas No Primarias	6,401	0.06	6,342	0.06	-0.9	6,500	0.07	2.5
	Subtotal-30	10,461,697	99.3	11,371,016	99.3	8.7	9,587,506	99.4	-15.7
	Resto	69,727	0.7	81,139	0.7	16.4	62,218	0.6	-23.3
	Total	10,531,424	100	11,452,155	100	8.7	9,649,724	100	-15.7



Cuadro 6.13

...Conclusión

## Principales 30 exportaciones de Taiwán a Estados Unidos

## Clasificación SITC de 3 dígitos

SITC	En miles de dólares	1999	Part	2000	Part	Crec	2001	Part	Crec
1 75	Máquinas de Oficina y Computadoras	9,646,897	27.41	10,592,382	26.14	9.80	8,747,958	26.20	-17.41
2 77	Maquinaria y Aparatos Eléctricos y Electrónicos y sus Partes	6,463,488	18.36	8,567,944	21.15	32.56	5,937,163	17.78	-30.70
3 89	Manufacturas Diversas	2,258,221	6.42	2,659,857	6.57	17.79	2,473,718	7.41	-7.00
4 76	Equipo de Telecomunicaciones	2,241,149	6.37	2,985,166	7.37	33.20	2,372,148	7.10	-20.54
5 69	Manufacturas de Metales	2,497,832	7.10	2,655,114	6.55	6.30	2,331,168	6.98	-12.20
6 84	Prendas de Vestir y Accesorios	2,076,180	5.90	2,163,245	5.34	4.19	1,909,826	5.72	-11.71
7 74	Maquinaria y Equipo para la Industria en General y sus Partes	1,415,129	4.02	1,474,405	3.64	4.19	1,377,578	4.13	-6.57
8 78	Vehículos y sus Partes	1,177,492	3.35	1,345,614	3.32	14.28	1,127,981	3.38	-16.17
9 82	Muebles y sus Partes, Camas, Colchones y Similares	1,009,349	2.87	1,031,550	2.55	2.20	765,698	2.29	-25.77
10 93	Transacciones Especiales y Productos No Clasificados Según su Clase	581,594	1.65	586,778	1.45	0.89	713,697	2.14	21.63
11 65	Textiles de Hilos y Productos Relacionados	764,825	2.17	741,767	1.83	-3.01	706,128	2.11	-4.80
12 72	Maquinaria Especializada	616,179	1.75	705,756	1.74	14.54	626,114	1.88	-11.28
13 98	Artículos Diversos con Valor Estimado Menor a 251 US\$	424,869	1.21	502,761	1.24	18.33	417,371	1.25	-16.98
14 87	Equipos Profesionales y Científicos	344,331	0.98	437,739	1.08	27.13	377,189	1.13	-13.83
15 67	Hierro y Acero	449,188	1.28	648,665	1.60	44.41	353,459	1.06	-45.51
16 62	Manufacturas de Caucho	304,677	0.87	317,682	0.78	4.27	316,485	0.95	-0.38
17 88	Equipo Fotográfico y Ópticos, Relojes	369,042	1.05	349,949	0.86	-5.17	290,041	0.87	-17.12
18 73	Maquinaria de Metal	305,612	0.87	360,188	0.89	17.86	252,298	0.76	-29.95
19 58	Plásticos en Formas No Primarias	210,806	0.60	257,920	0.64	22.35	230,519	0.69	-10.62
20 79	Equipo de Transporte	118,179	0.34	154,981	0.38	31.14	184,623	0.55	19.13
21 3	Pescados, Crustáceos, Moluscos y Preparaciones	220,032	0.63	179,986	0.44	-18.20	184,167	0.55	2.32
22 71	Maquinaria y Equipo para la Generación de Energía Eléctrica	159,122	0.45	177,974	0.44	11.85	176,688	0.53	-0.72
23 66	Manufacturas de Minerales No Metálicos	182,447	0.52	183,076	0.45	0.34	168,153	0.50	-8.15
24 81	Edificios Prefabricados y Accesorios	261,172	0.74	235,528	0.58	-9.82	157,179	0.47	-33.27
25 83	Artículos para Viaje, Maletas y Similares	149,445	0.42	138,250	0.34	-7.49	130,338	0.39	-5.72
26 51	Químicos Orgánicos	69,743	0.20	85,383	0.21	22.43	112,621	0.34	31.90
27 57	Plásticos en Formas Primarias	107,713	0.31	128,573	0.32	19.37	104,554	0.31	-18.68
28 33	Petróleo y Derivados	13,371	0.04	1,975	0.00	-85.23	100,521	0.30	4989.67
29 63	Otras Manufacturas de Madera y Corcho distintas a Muebles	114,472	0.33	108,968	0.27	-4.81	85,778	0.26	-21.28
30 59	Materiales Químicos y sus Productos	31,912	0.09	95,059	0.23	197.88	81,165	0.24	-14.62
Subtotal-30		34,584,468	98.3	39,874,235	98.4	15.3	32,812,326	98.3	-17.7
Resto		614,027	1.7	639,952	1.6	4.2	578,995	1.7	-9.5
Total		35,198,495	100	40,514,187	100	15.1	33,391,321	100	-17.6

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau y la OMC.

## Cuadro 6.21

## Principales 40 exportaciones de México a Estados Unidos

## Clasificación SITC de 3 dígitos

SITC	Miles de dólares	1999	Part	2000	Part	Crec	2001	Part	Crec
1 781	Automóviles y Otros Vehículos Automotores para la Transportación de Personas (No de Transporte Público), Incluyendo Carros de Carreras	10,065,158	9.17	15,769,665	11.6	56.68	14,310,487	10.89	-9.25
2 333	Petróleo y sus Derivados, Crudos, Aceites, etc.	6,781,318	6.18	11,953,090	8.79	76.26	9,452,413	7.19	-20.92
3 764	Equipo de Telecomunicación y sus Partes, y Aparatos Relacionados	5,665,512	5.16	9,127,602	6.72	61.11	8,802,699	6.7	-3.56
4 752	Computadoras y sus Partes, Lectores Ópticos o Magnéticos, y Otros	4,997,673	4.56	6,413,148	4.72	28.32	7,914,450	6.02	23.41
5 782	Vehículos Automotores para la Transportación de Bienes y con Propósitos Especiales	4,251,316	3.88	4,853,100	3.57	14.16	6,815,767	5.19	40.44
6 773	Equipo para la Distribución de Electricidad	5,189,343	4.73	5,602,181	4.12	7.96	5,114,140	3.89	-8.71
7 761	Aparatos de TV (Incluyendo Proyectores y Monitores) con o sin Receptores de Radiodifusión o Sonido o Aparatos de Reproducción o Grabación	4,266,530	3.89	4,573,468	3.37	7.19	4,731,636	3.6	3.46
8 784	Partes y Accesorios para Tractores, Motores de Automóviles y Otros Motores, Camiones, Vehículos de Transporte Público y Otros	4,096,840	3.73	4,638,936	3.41	13.23	4,643,356	3.53	0.1
9 931	Transacciones Especiales y Productos No Clasificados según su Clase	3,558,173	3.24	4,285,189	3.15	20.43	4,244,546	3.23	-0.95
10 772	Aparatos Eléctricos para Encendido o Protección de Circuitos Eléctricos o para Conexión a Circuitos Eléctricos, Excepto Teléfonos	2,953,352	2.69	3,712,774	2.73	25.71	3,343,501	2.54	-9.95
11 821	Muebles y sus Partes, Camas, Colchones y Similares	2,885,258	2.63	3,201,542	2.36	10.96	3,212,438	2.44	0.34
12 845	Prendas de Vestir, de Textiles Tejidos o Bordados	2,733,100	2.49	2,875,088	2.12	5.2	2,866,693	2.18	-0.29
13 778	Maquinaria Eléctrica y Aparatos	2,777,963	2.53	3,143,879	2.31	13.17	2,833,126	2.16	-9.88
14 713	Pistones para Motores de Combustión Interna y sus Partes	2,470,377	2.25	2,676,316	1.97	8.34	2,344,427	1.78	-12.4
15 759	Partes y Accesorios Apropriados sólo para o Principalmente para su Uso con Máquinas de Oficina o Computadoras	2,042,312	1.86	2,385,971	1.76	16.83	2,256,622	1.72	-5.42
16 841	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior, Camisas para Caballero o Niño, etc. De Textiles Tejidos	2,041,517	1.86	2,349,478	1.73	15.08	2,104,880	1.6	-10.41
17 762	Receptores de Radiodifusión, Con o Sin Aparatos de Reproducción y Grabación o Reloj	1,561,357	1.42	1,859,778	1.37	19.11	1,979,459	1.51	6.44
18 874	Aparatos e Instrumentos de Control, Análisis, Verificación y Medición	1,577,785	1.44	1,845,098	1.36	16.94	1,864,908	1.42	1.07
19 842	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior, Camisas para Dama o Niña, etc. De Textiles Tejidos	1,651,733	1.51	2,028,243	1.49	22.79	1,811,351	1.38	-10.69
20 054	Verduras Frescas, Refrigeradas, Congeladas o conservas	1,488,531	1.36	1,573,140	1.16	5.68	1,781,168	1.36	13.22
21 716	Plantas Eléctricas de Rotación y sus Partes	1,731,800	1.58	1,901,008	1.4	9.77	1,779,716	1.35	-6.38
22 771	Maquinaria para la Generación de Energía Eléctrica y sus Partes	1,797,332	1.64	2,100,003	1.55	16.84	1,753,608	1.33	-16.49
23 775	Equipo Doméstico Eléctrico y No Eléctrico	1,105,433	1.01	1,259,052	0.93	13.9	1,591,563	1.21	26.41
24 699	Manufacturas a Base de Metal	1,291,431	1.18	1,554,881	1.14	20.4	1,560,290	1.19	0.35
25 984	Artículos Diversos con Valor Estimado Menor a 251 US\$	1,203,426	1.1	1,523,920	1.12	26.63	1,492,170	1.14	-2.08
26 776	Válvulas y Tubos Térmicos, Catódicos o Fotocatódicos; Diodos, Semiconductores y Transistores, Circuitos Integrados, etc. Partes	1,350,056	1.23	1,829,460	1.35	35.51	1,428,683	1.09	-21.91
27 112	Bebidas Alcohólicas	868,956	0.79	1,147,055	0.84	32	1,238,123	0.94	7.94
28 872	Instrumentos y Dispositivos Médicos, Quirúrgicos, Dentales o Veterinarios	756,026	0.69	998,421	0.73	32.06	1,176,660	0.9	17.85
29 747	Válvulas, Percutores, Tapas y Similares para Pipas, Calderas, Tanques, Bombas, etc.	1,014,808	0.93	1,248,052	0.92	22.98	1,140,049	0.87	-8.65
30 741	Equipos de Aire Acondicionado y Calefacción y sus Partes	948,051	0.86	1,095,141	0.81	15.51	1,035,136	0.79	-5.48
31 743	Bombas (No para Líquidos), Compresores de Aire o Gas y Ventiladores, Cubiertas de Ventiladores, Aparatos de Centrifugación y Filtrado y sus Partes	763,934	0.7	889,745	0.65	16.47	898,739	0.68	1.01
32 873	Centrifugación y Filtrado y sus Partes	733,687	0.67	780,862	0.57	6.43	815,220	0.62	4.4
33 894	Carreolas de Bebés, Juguetes y Artículos Deportivos	728,142	0.66	668,052	0.49	-8.25	780,390	0.59	16.82
34 334	Aceites de Petróleo y de Otros Minerales (Diferentes del Crudo) y Productos que Contengan 70% o Más de estos	399,378	0.36	756,835	0.56	89.5	710,402	0.54	-6.14
35 893	Artículos de Plásticos	575,022	0.52	656,894	0.48	14.24	708,482	0.54	7.85
36 057	Frutas Frescas o Secas	841,056	0.77	688,659	0.51	-18.12	703,141	0.53	2.1
37 813	Dispositivos para Iluminación	450,576	0.41	618,850	0.46	37.35	699,092	0.53	12.97
38 658	Artículos Total o Principalmente de Textiles	574,988	0.52	677,922	0.5	17.9	660,808	0.5	-2.52
39 682	Cobre	483,413	0.44	596,587	0.44	23.41	609,816	0.46	2.22
40 844	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior para Dama o Niña, Tejidos o Bordados a Máquina	683,397	0.62	660,976	0.49	-3.28	596,276	0.45	-9.79
	Subtotal	91,356,060	83.3	116,520,061	85.7	27.5	113,806,431	86.6	-2.3
	Resto	18,350,431	16.7	19,390,469	14.3	5.7	17,626,517	13.4	-9.1
	Total	109,706,486	100	135,910,534	100	23.9	131,432,957	100	-3.3

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau y la OMC.

**Cuadro 6.22**  
**Principales 40 exportaciones de China a Estados Unidos**  
**Clasificación SITC de 3 dígitos**

SITC	Miles de dólares	1999	Part	2000	Part	Crec	2001	Part	Crec
1 894	Carreolas de Bebes, Juguetes y Artículos Deportivos	11,639,121	14.23	12,924,744	12.92	11.05	12,671,794	12.39	-1.96
2 851	Calzado	8,434,112	10.31	9,194,556	9.19	9.02	9,758,083	9.54	6.13
3 752	Computadoras y sus Partes, Lectores Ópticos o Magnéticos, y Otros	4,116,125	5.03	6,310,484	6.31	53.31	5,960,962	5.83	-5.54
4 821	Muebles y sus Partes, Camas, Colchones y Similares	3,262,152	3.99	4,476,196	4.47	37.22	5,018,354	4.91	12.11
5 764	Equipo de Telecomunicación y sus Partes, y Aparatos Relacionados	3,434,377	4.2	4,579,011	4.58	33.33	4,689,936	4.59	2.42
6 759	Partes y Accesorios Apropiados sólo para o Principalemnete su Uso con Máquinas de Oficina o Computadoras	3,207,898	3.92	3,843,111	3.84	19.8	4,051,829	3.96	5.43
7 763	Reproductores de Sonido y de Grabación, Reproductores de Imágenes de TV	1,753,720	2.14	2,584,529	2.58	47.37	3,065,126	3	18.60
8 775	Equipo Doméstico Eléctrico y No Eléctrico	1,835,965	2.24	2,380,012	2.38	29.63	2,802,282	2.74	17.74
9 893	Artículos de Plásticos	2,111,171	2.58	2,480,743	2.48	17.51	2,652,703	2.59	6.93
10 848	Otras Prendas de Vestir, Cascos y Sombreros de Todos los Materiales	1,580,342	1.93	2,281,046	2.28	44.34	2,436,662	2.38	6.82
11 842	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior, Camisas para Dama o Niña, etc. De Textiles Tejidos	2,158,020	2.64	2,335,476	2.33	8.22	2,402,914	2.35	2.89
12 845	Prendas de Vestir, de Textiles Tejidos o Bordados	2,126,367	2.6	2,263,168	2.26	6.43	2,362,021	2.31	4.37
13 813	Dispositivos para Iluminación	2,052,166	2.51	2,523,653	2.52	22.98	2,339,723	2.29	-7.29
14 778	Maquinaria Eléctrica y Aparatos	1,560,169	1.91	2,040,399	2.04	30.78	2,295,018	2.24	12.48
15 899	Manufacturas Diversas	1,986,215	2.43	2,070,500	2.07	4.24	2,177,267	2.13	5.16
16 831	Trajes de Baño, Neceseres, Maletines para Binoculares y Cámaras, Bolsas, Carteras, etc. De Piel, etc. Equipos de Viaje, etc.	1,971,886	2.41	2,209,921	2.21	12.07	2,171,605	2.12	-1.73
17 762	Receptores de Radiodifusión, Con o Sin Aparatos de Reproducción y Grabación o Reloj	2,188,762	2.68	2,590,611	2.59	18.36	2,105,117	2.06	-18.74
18 771	Maquinaria para la Generación de Energía Eléctrica y sus Partes	1,435,501	1.76	1,839,877	1.84	28.17	1,507,492	1.47	-18.07
19 697	Equipo Doméstico a Base de Metal	875,871	1.07	1,198,745	1.2	36.86	1,398,356	1.37	16.65
20 699	Manufacturas a Base de Metal	971,297	1.19	1,172,639	1.17	20.73	1,331,053	1.3	13.51
21 658	Artículos Total o Principalmente de Textiles	956,852	1.17	1,095,245	1.09	14.46	1,201,296	1.17	9.68
	Aparatos Eléctricos para Encendido o Protección de Circuitos Eléctricos o para Conexión a Circuitos Eléctricos, Excepto								
22 772	Teléfonos	822,156	1.01	1,219,328	1.22	48.31	1,030,168	1.01	-15.51
	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior, Camisas para Caballero o Niño, etc. De Textiles								
23 841	Tejidos	947,008	1.16	1,045,990	1.05	10.45	989,442	0.97	-5.41
	Bombas (No para Líquidos), Compresores de Aire o Gas y Ventiladores; Cubiertas de Ventiladores; Aparatos de								
24 743	Centrifugación y Filtrado y sus Partes	719,495	0.88	759,370	0.76	5.54	882,786	0.86	16.25
25 666	Alfarería	741,010	0.91	850,449	0.85	14.77	831,521	0.81	-2.23
26 984	Artículos Diversos con Valor Estimado Menor a 251 US\$	585,871	0.72	759,361	0.76	29.61	784,200	0.77	3.27
27 897	Joyería, Artículos de Orfebrería de Oro y Plata y Otros Artículos de Materiales Preciosos y Semipreciosos	441,457	0.54	632,869	0.63	43.36	775,902	0.76	22.6
28 881	Aparatos y Equipos Fotográfico	665,197	0.81	950,526	0.95	42.89	773,199	0.76	-18.66
29 751	Máquinas de Oficina	934,559	1.14	846,526	0.85	-9.42	751,003	0.73	-11.28
30 635	Manufacturas de Madera	536,639	0.66	672,889	0.67	25.39	734,846	0.72	9.21
31 773	Equipo para la Distribución de Electricidad	693,007	0.85	813,361	0.81	17.37	731,522	0.72	-10.06
32 785	Motocicletas (Incluyendo Ciclomotores), Motorizados o No y Similares	523,124	0.64	733,641	0.73	40.24	674,722	0.66	-8.03
	Válvulas y Tubos Térmicos, Cátodos o Fotocátodos; Diodos, Semiconductores y Transistores, Circuitos Integrados, etc.								
33 776	Partes	687,809	0.84	778,178	0.78	13.14	668,549	0.65	-14.09
34 885	Relojes	580,088	0.71	642,966	0.64	10.84	607,219	0.59	-5.56
35 642	Papel, Cortado o No, y Artículos de Papel	465,306	0.57	598,409	0.6	28.61	600,440	0.59	0.34
36 663	Manufacturas de Minerales	405,300	0.5	561,910	0.56	38.64	582,231	0.57	3.62
37 874	Aparatos e Instrumentos de Control, Análisis, Verificación y Medición	321,614	0.39	448,456	0.45	39.44	572,569	0.56	27.68
	Partes y Accesorios para Tractores, Motores de Automóviles y Otros Motores, Camiones, Vehículos de Transporte Público y								
38 784	Otros	305,923	0.37	440,151	0.44	43.88	572,083	0.56	29.97
39 884	Artículos Ópticos	357,490	0.44	457,339	0.46	27.93	540,056	0.53	18.09
40 695	Herramientas para su uso Manual o para Máquinas	380,334	0.47	471,177	0.47	23.89	529,741	0.52	12.43
	Subtotal	70,771,476	86.5	86,077,562	86	21.6	88,031,792	86.1	2.3
	Resto	11,014,452	13.5	13,985,399	14	27	14,248,694	13.9	1.9
	Total	81,785,930	100	100,062,958	100	22.3	102,280,484	100	2.2

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau y la OMC.

Cuadro 6.23

Continúa...

## Principales 40 exportaciones de Corea a Estados Unidos

## Clasificación SITC de 3 dígitos

SITC	En miles de dólares	1999	Part	2000	Part	Crec	2001	Part	Crec
1 781	Automóviles y Otros Vehículos Automotores para la Transportación de Personas (No de Transporte Público)	2,878,597	9.21	4,838,531	12.01	68.1	6,343,844	18.03	31.11
2 764	Equipo de Telecomunicación y sus Partes; y Aparatos Relacionados	2,194,780	7.02	3,617,958	8.98	64.8	4,829,823	13.73	33.50
3 776	Válvulas y Tubos Térmicos, Catódicos o Fotocatódicos; Diodos; Semiconductores y Transistores; Circuitos Integrados, etc; Partes	6,680,818	21.37	7,607,554	18.88	13.9	3,561,697	10.12	-53.18
4 752	Computadoras y sus Partes; Lectores Ópticos o Magnéticos; y Otros	3,685,796	11.79	4,884,643	12.12	32.5	3,149,645	8.95	-35.52
5 759	Partes y Accesorios Apropriados sólo para o Principalemnete su Uso con Máquinas de Oficina o Computadoras	1,736,800	5.56	2,841,149	7.05	63.6	1,433,160	4.07	-49.56
6 763	Reproductores de Sonido y de Grabación, Reproductores de Imágenes de TV	485,858	1.55	774,042	1.92	59.3	766,970	2.18	-0.91
7 845	Prendas de Vestir, de Textiles Tejidos o Bordados	696,342	2.23	708,341	1.76	1.7	727,369	2.07	2.69
8 334	Aceites de Petróleo y de Minerales (otros a crudos) y Productos que Contienen 70% o Más de esos Aceites	266,728	0.85	599,941	1.49	124.9	690,722	1.96	15.13
9 931	Transacciones Especiales y Artículos No Clasificados Por Tipo	459,147	1.47	480,263	1.19	4.6	573,169	1.63	19.34
10 775	Equipo Doméstico Eléctrico y No Eléctrico	599,539	1.92	624,441	1.55	4.2	573,065	1.63	-8.23
11 841	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior, Camisas para Caballero o Niño, etc. De Textiles Tejidos	478,750	1.53	563,002	1.40	17.6	506,194	1.44	-10.09
12 842	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior, Camisas para Dama o Niña, etc. De Textiles Tejidos	480,266	1.54	507,849	1.26	5.7	458,914	1.30	-9.64
13 778	Maquinaria Eléctrica y Aparatos	388,236	1.24	510,075	1.27	31.4	397,807	1.13	-22.01
14 784	Partes y Accesorios para Tractores, Motores de Automóviles y Otros Motores, Camiones, Vehículos de Transporte Público y Otros	290,802	0.93	327,166	0.81	12.5	358,637	1.02	9.62
15 898	Instrumentos Musicales y sus Partes y Accesorios; Cintas, Cassttes y Otros Similares	403,183	1.29	386,248	0.96	-4.2	352,032	1.00	-8.86
16 741	Equipo de Calefacción y Refrigeración y sus Partes	246,466	0.79	346,979	0.86	40.8	349,579	0.99	0.75
17 625	Llantas de Caucho, Estructuras de Llantas Intercambiables, Solapa de Llantas y Tubos Internos de Llantas de Todo Tipo	314,086	1.00	312,245	0.77	-0.6	335,503	0.95	7.45
18 655	Telas Tejidas o Bordadas	210,841	0.67	238,938	0.59	13.3	275,439	0.78	15.28
19 673	Productos de Láminas de Hierro o de Aleaciones Distintas al Acero	284,242	0.91	322,287	0.80	13.4	272,852	0.78	-15.34
20 772	Aparatos Eléctricos para Encendido o Protección de Circuitos Eléctricos o para Conexión a Circuitos Eléctricos, Excepto Teléfonos	255,487	0.82	356,494	0.88	39.5	272,305	0.77	-23.62
21 894	Carreolas de Bebes, Juguetes y Artículos Deportivos	203,401	0.65	251,768	0.62	23.8	248,637	0.71	-1.24
22 773	Equipo para la Distribución de Energía Eléctrica	23,126	0.07	89,367	0.22	286.4	248,629	0.71	178.21
23 897	Joyería, Artículos de Orfebrería de Oro y Plata y Otros Artículos de Materiales Preciosos y Semipreciosos	238,682	0.76	264,950	0.66	11.0	244,207	0.69	-7.83
24 846	Accesorios de Ropa, de Telas Tejidas, Tejida o Bordada o No (diferente para bebes)	179,766	0.58	236,640	0.59	31.6	240,046	0.68	1.44
25 679	Tubos de Hierro y Acero, Pipas y Perfiles Huecos para Tubos y Pipas	186,312	0.60	242,107	0.60	29.9	234,794	0.67	-3.02
26 641	Papel y Pulpa	194,551	0.62	283,354	0.70	45.6	229,688	0.65	-18.94
27 714	Motores No Eléctricos (otros distintos a turbinas de vapor, motores de combustión interna y máquinas generadoras de energía eléctrica) y sus Partes	94,353	0.30	124,222	0.31	31.7	223,789	0.64	80.15
28 761	Aparatos de TV (Incluyendo Proyectores y Monitores) con o sin Receptores de Radiodifusión o Sonido o Aparatos de Reproducción o Grabación	161,355	0.52	154,640	0.38	-4.2	221,334	0.63	43.13
29 743	Bombas (No para Líquidos), Compresores de Aire o Gas y Ventiladores; Cubiertas de Ventiladores; Aparatos de Centrifugación y Filtrado y sus Partes	174,820	0.56	218,123	0.54	24.8	206,318	0.59	-5.41
30 762	Receptores de Radiodifusión, Con o Sin Aparatos de Reproducción y Grabación o Reloj	84,886	0.27	222,463	0.55	162.1	204,561	0.58	-8.05
31 711	Generadores de Vapor, Calentadores de Agua y Plantas Auxiliares para Uso Con los Anteriores y sus Partes	35,300	0.11	64,460	0.16	82.6	203,011	0.58	214.94
32 792	Aviones y Equipos Asociados, Naves Espaciales (incluyendo satélites) y Vehículos de Lanzamiento de Naves Espaciales y sus Partes	126,205	0.40	134,070	0.33	6.2	188,540	0.54	40.63
33 848	Otras Prendas de Vestir, Cascos y Sombreros de Todos los Materiales	155,486	0.50	200,050	0.50	28.7	183,538	0.52	-8.25
34 582	Placas, Hojas, Filmes y Franjas de Plástico	183,325	0.59	188,618	0.47	2.9	178,640	0.51	-5.29
35 653	Telas Tejidas de Materiales Textiles Sintéticos	244,047	0.78	234,046	0.58	-4.1	176,690	0.50	-24.51
36 984	Artículos Diversos con Valor Estimado Menor a 251 US\$	139,603	0.45	189,942	0.47	36.1	168,791	0.48	-11.14
37 716	Plantas Eléctricas de Rotación y sus Partes	157,571	0.50	189,456	0.47	20.2	165,923	0.47	-12.42
38 844	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior para Dama o Niña, Tejidos o Bordados a Máquina	193,634	0.62	163,951	0.41	-15.3	152,537	0.43	-6.96
39 744	Equipo Mecánico Manual, y sus Partes	154,188	0.49	215,202	0.53	39.6	149,880	0.43	-30.35
40 697	Equipo Doméstico a Base de Metal	177,822	0.57	186,727	0.46	5.0	141,760	0.40	-24.08
Subtotal-40		26,145,197	83.6	34,702,302	86.1	32.7	30,240,039	85.9	-12.9
Resto		5,116,798	16.4	5,598,047	13.9	9.4	4,944,689	14.1	-11.7
Total		31,261,995	100	40,300,349	100	28.9	35,184,728	100	-12.69

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau y la OMC.

Cuadro 6.23

## Principales 40 exportaciones de Singapur a Estados Unidos

## Clasificación SITC de 3 dígitos

Continúa...

SITC	En miles de dólares	1999	Part	2000	Part	Crec	2001	Part	Crec
1 752	Computadoras y sus Partes. Lectores Ópticos o Magnéticos, y Otros	8,340,429	45.86	6,914,535	36.04	-17.10	5,685,269	37.95	-17.78
2 759	Partes y Accesorios Apropiados sólo para o Principalemente su Uso con Máquinas de Oficina o Computadoras Válvulas y Tubos Térmicos, Catódicos o Fotocatódicos, Diodos, Semiconductores y Transistores, Circuitos	2,876,230	15.81	3,126,436	16.29	8.70	2,192,477	14.64	-29.87
3 776	Integrados, etc. Partes	1,992,490	10.96	3,338,390	17.40	67.55	1,764,433	11.78	-47.15
4 931	Transacciones Especiales y Artículos No Clasificados Por Tipo	935,589	5.14	1,156,324	6.03	23.59	1,012,551	6.76	-12.43
5 515	Compuestos Orgánicos e Inorgánicos, Ácidos Nucléicos y sus Sales	512,833	2.82	556,930	2.90	8.60	790,225	5.28	41.89
6 764	Equipo de Telecomunicación y sus Partes, y Aparatos Relacionados	359,665	1.98	441,772	2.30	22.83	399,332	2.67	-9.61
7 872	Instrumentos y Dispositivos para Propósitos Médicos, Quirúrgicos, Dentales o Veterinarios	222,313	1.22	263,945	1.38	18.73	277,165	1.85	5.01
8 874	Aparatos e Instrumentos de Control, Análisis, Verificación y Medición	240,643	1.32	235,575	1.23	-2.11	242,393	1.62	2.89
9 762	Receptores de Radiodifusión, Con o Sin Aparatos de Reproducción y Grabación o Reloj	160,922	0.88	244,519	1.27	51.95	232,811	1.55	-4.79
10 772	Aparatos Eléctricos para Encendido o Protección de Circuitos Eléctricos o para Conexión a Circuitos Eléctricos, Excepto Teléfonos	278,419	1.53	294,372	1.53	5.73	231,924	1.55	-21.21
	Aceites de Petróleo y de Minerales (otros a crudos) y Productos que Contienen 70% o Más de esos Aceites								
11 334		186,845	1.03	365,077	1.90	95.39	201,467	1.34	-44.82
12 845	Prendas de Vestir, de Textiles Tejidos o Bordados	145,779	0.80	157,391	0.82	7.97	135,363	0.90	-14.00
13 899	Manufacturas Diversas	96,825	0.53	144,523	0.75	49.26	133,113	0.89	-7.89
14 892	Materia Impresa (Printed Matter)	120,676	0.66	121,869	0.64	0.99	125,698	0.84	3.14
15 984	Artículos Diversos con Valor Estimado Menor a 251 US\$	109,633	0.60	116,024	0.60	5.83	93,886	0.63	-19.08
16 778	Maquinaria Eléctrica y Aparatos	82,804	0.46	117,020	0.61	41.32	83,504	0.56	-28.64
17 898	Instrumentos Musicales y sus Partes y Accesorios, Cintas, Cassttes y Otros Similares	71,878	0.40	78,425	0.41	9.11	79,643	0.53	1.55
18 844	Máquina	81,486	0.45	86,729	0.45	6.43	79,042	0.53	-8.86
	Aviones y Equipos Asociados, Naves Espaciales (incluyendo satélites) y Vehículos de Lanzamiento de Naves								
19 792	Espaciales y sus Partes	56,417	0.31	58,707	0.31	4.06	72,880	0.49	24.14
20 763	Reproductores de Sonido y de Grabación, Reproductores de Imágenes de TV	76,723	0.42	72,500	0.38	-5.50	65,415	0.44	-9.77
21 751	Máquinas de Oficina	84,911	0.47	74,324	0.39	-12.47	63,451	0.42	-14.63
22 775	Equipo Doméstico Eléctrico y No Eléctrico	66,778	0.37	52,842	0.28	-20.87	53,438	0.36	1.13
	Motores No Eléctricos (otros distintos a turbinas de vapor, motores de combustión interna y máquinas generadoras de								
23 714	energía eléctrica) y sus Partes	24,780	0.14	32,251	0.17	30.15	49,521	0.33	53.55
24 34	Pescado, Fresco o Congelado (vivo o muerto)	50,474	0.28	57,208	0.30	13.34	49,367	0.33	-13.71
	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior, Camisas para Caballero o Niño, etc. De								
25 841	Textiles Tejidos	40,624	0.22	60,128	0.31	48.01	48,228	0.32	-19.79
26 884	Artículos Ópticos	40,435	0.22	44,333	0.23	9.64	45,091	0.30	1.71
27 746	Rodamientos de Bola o de Rodillo	54,014	0.30	48,302	0.25	-10.58	40,121	0.27	-16.94
28 771	Maquinaria para la Generación de Energía Eléctrica y sus Partes	44,744	0.25	47,112	0.25	5.29	35,167	0.23	-25.35
29 541	Productos Médicos y Farmacéuticos, Diferentes a Medicamentos	52,605	0.29	31,136	0.16	-40.81	34,419	0.23	10.54
	Partes y Accesorios para Tractores, Motores de Automóviles y Otros Motores, Camiones, Vehículos de Transporte								
30 784	Público y Otros	45,309	0.25	41,074	0.21	-9.35	28,892	0.19	-29.66
31 728	Maquinaria y Equipo Especializado para Industrias Particulares y Partes	17,519	0.10	37,302	0.19	112.92	25,875	0.17	-30.63
	Bombas (No para Líquidos), Compresores de Aire o Gas y Ventiladores, Cubiertas de Ventiladores, Aparatos de								
32 743	Centrifugación y Filtrado y sus Partes	23,273	0.13	29,274	0.15	25.79	23,701	0.16	-19.04
33 793	Barcos, Botes, Buques y estructuras Flotantes	35,443	0.19	56,479	0.29	59.35	22,097	0.15	-60.88
	Tapas, Válvulas, Percutores y Aparatos Similares para Pipas, Calentadores, Armazones, Tanques, Etc (incluyendo								
34 747	válvulas de control de temperaturas y presión)	14,870	0.08	18,486	0.10	24.32	22,077	0.15	19.43
	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior para Caballero o Niño, Tejidos o Bordados a								
35 843	Máquina	31,008	0.17	24,265	0.13	-21.75	21,712	0.14	-10.52
36 741	Equipo de Calefacción y Refrigeración y sus Partes	12,993	0.07	18,432	0.10	41.86	21,340	0.14	15.78
37 718	Maquinaria para la Generación de Energía Eléctrica y Partes	3,997	0.02	6,547	0.03	63.80	21,185	0.14	223.58
38 695	Herramientas para su uso Manual o para Máquinas	13,388	0.07	19,317	0.10	44.29	19,076	0.13	-1.25
39 598	Productos Químicos Miscelaneos	7,393	0.04	12,717	0.07	72.01	18,565	0.12	45.99
40 716	Plantas Eléctricas de Rotación y sus Partes	24,027	0.13	18,079	0.09	-24.76	15,435	0.10	-14.62
	Subtotal-40	17,637,184	96.97	18,620,671	97.05	5.58	14,557,349	97.18	-21.82
	Resto	550,533	3.03	565,813	2.95	2.78	421,831	2.82	-25.45
	Total	18,187,717	100	19,186,484	100	5.49	14,979,180	100	-21.93



Cuadro 6.23

## Principales 40 exportaciones de Hong Kong a Estados Unidos

## Clasificación SITC de 3 dígitos

Continúa...

SITC	En miles de dólares	1999	Part	2000	Part	Crec	2001	Part	Crec
1 845	Prendas de Vestir, de Textiles Tejidos o Bordados	1,800,900	17.10	1,970,562	17.21	9.42	1,862,410	19.30	-5.49
2 842	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior, Camisas para Dama o Niña, etc. De Textiles Tejidos	1,178,778	11.19	1,217,577	10.63	3.29	1,151,392	11.93	-5.44
3 841	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior, Camisas para Caballero o Niño, etc. De Textiles Tejidos	779,981	7.41	841,402	7.35	7.87	716,434	7.42	-14.85
4 776	Válvulas y Tubos Térmicos, Catódicos o Fotocatódicos, Diodos, Semiconductores y Transistores, Circuitos Integrados, etc, Partes	1,171,726	11.13	47,831	0.42	-95.92	637,923	6.61	1233.70
5 931	Transacciones Especiales y Artículos No Clasificados Por Tipo	530,184	5.03	636,955	5.56	20.14	528,874	5.48	-16.97
6 897	Joyería, Artículos de Orfebrería de Oro y Plata y Otros Artículos de Materiales Preciosos y Semipreciosos	526,759	5.00	619,287	5.41	17.57	488,639	5.06	-21.10
7 844	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior para Dama o Niña, Tejidos o Bordados a Máquina	357,805	3.40	333,382	2.91	-6.83	370,934	3.84	11.26
8 667	Piedras Preciosas y Semi Preciosas, Trabajadas o No	289,783	2.75	13,109	0.11	-95.48	343,408	3.56	2519.64
9 892	Materia Impresa	309,570	2.94	314,630	2.75	1.63	320,370	3.32	1.82
10 894	Carreolas de Bebes, Juguetes y Artículos Deportivos	273,251	2.59	270,705	2.36	-0.93	230,127	2.38	-14.99
11 764	Equipo de Telecomunicación y sus Partes; y Aparatos Relacionados	126,692	1.20	75,630	0.66	-40.30	160,325	1.66	111.99
12 778	Maquinaria Eléctrica y Aparatos	200,568	1.90	1,179,929	10.30	488.29	133,162	1.38	-88.71
13 884	Artículos Ópticos	160,659	1.53	201,962	1.76	25.71	132,540	1.37	-34.37
14 759	Partes y Accesorios Apropriados sólo para o Principalmente su Uso con Máquinas de Oficina o Computadoras	137,561	1.31	159,713	1.39	16.10	131,315	1.36	-17.78
15 652	Telas de Algodón, Tejidas	147,905	1.40	1,297	0.01	-99.12	128,623	1.33	9816.96
16 893	Artículos de Plásticos	104,029	0.99	132,318	1.16	27.19	127,549	1.32	-3.60
17 772	Aparatos Eléctricos para Encendido o Protección de Circuitos Eléctricos o para Conexión a Circuitos Eléctricos, Excepto Teléfonos	180,409	1.71	127,660	1.11	-29.24	123,538	1.28	-3.23
18 752	Computadoras y sus Partes, Lectores Ópticos o Magnéticos, y Otros	95,113	0.90	44,930	0.39	-52.76	114,250	1.18	154.28
19 899	Manufacturas Diversas	122,569	1.16	122,978	1.07	0.33	112,908	1.17	-8.19
20 848	Otras Prendas de Vestir, Cascos y Sombreros de Todos los Materiales	69,394	0.66	95,397	0.83	37.47	107,039	1.11	12.20
21 898	Instrumentos Musicales y sus Partes y Accesorios, Cintas, Casettes y Otros Similares	80,746	0.77	143,615	1.25	77.86	105,123	1.09	-26.80
22 821	Muebles y sus Partes, Camas, Colchones y Similares	74,778	0.71	84,002	0.73	12.34	98,631	1.02	17.42
23 984	Artículos Diversos con Valor Estimado Menor a 251 US\$	103,056	0.98	117,878	1.03	14.38	95,388	0.99	-19.08
24 771	Maquinaria para la Generación de Energía Eléctrica y sus Partes	111,041	1.05	149,771	1.31	34.88	91,782	0.95	-38.72
25 885	Relojes	242,927	2.31	176,580	1.54	-27.31	84,245	0.87	-52.29
26 851	Calzado	57,751	0.55	68,217	0.60	18.12	82,450	0.85	20.86
27 843	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior para Caballero o Niño, Tejidos o Bordados a Máquina	137,548	1.31	105,442	0.92	-23.34	78,032	0.81	-26.00
28 697	Equipo Doméstico a Base de Metal	75,881	0.72	9,494	0.08	-87.49	77,085	0.80	711.93
29 813	Dispositivos para Iluminación	64,797	0.62	94,108	0.82	45.24	70,002	0.73	-25.62
30 699	Manufacturas a Base de Metal	49,404	0.47	74,833	0.65	51.47	64,071	0.66	-14.38
31 831	Trajés de Baño, Neceseres, Maletines para Binoculares y Cámaras, Bolsas, Carteras, etc. De Piel, etc. Equipos de Viaje, etc	62,584	0.59	64,477	0.56	3.02	52,804	0.55	-18.10
32 775	Equipo Doméstico Eléctrico y No Eléctrico	64,048	0.61	2,596	0.02	-95.95	51,444	0.53	1881.66
33 642	Papel y sus Derivados	41,735	0.40	1,226	0.01	-97.06	48,959	0.51	3893.39
34 111	Bebidas No Alcohólicas	4,107	0.04	50,942	0.44	1140.4	43,208	0.45	-15.18
35 658	Artículos Total o Principalmente de Textiles	23,519	0.22	655	0.01	-97.22	40,757	0.42	6122.44
36 762	Receptores de Radiodifusión, Con o Sin Aparatos de Reproducción y Grabación o Reloj	24,359	0.23	7,952	0.07	-67.35	35,569	0.37	347.30
37 751	Máquinas de Oficina	70,967	0.67	13,459	0.12	-81.03	31,630	0.33	135.01
38 655	Telas Tejidas o Bordadas	31,981	0.30	1,368	0.01	-95.72	30,194	0.31	2107.16
39 763	Reproductores de Sonido y de Grabación, Reproductores de Imágenes de TV	20,535	0.19	33,563	0.29	63.44	28,164	0.29	-16.09
40 881	Aparatos y Equipos Fotográfico	103,317	0.98	46,610	0.41	-54.89	27,084	0.3	-41.9
Subtotal-40		10,008,717	95.0	9,654,042	84.3	-3.5	9,158,382	94.9	-5.1
Subtotal-Resto		522,707	5.0	1,798,113	15.7	244.0	491,342	5.1	-72.7
Total		10,531,424	100	11,452,155	100	8.74	9,649,724	100	-15.74

## Cuadro 6.23

## Principales 40 exportaciones de Taiwán a Estados Unidos

## Clasificación SITC de 3 dígitos

Clasificación SITC de 3 dígitos

SITC	En miles de dólares	1999	Part	2000	Part	Crec	2001	Part	Crec
1 752	Computadoras y sus Partes; Lectores Ópticos o Magnéticos; y Otros	5,016,600	14.25	6,616,236	16.33	31.89	5,747,723	17.21	-13.13
2 776	Válvulas y Tubos Térmicos; Catódicos o Fotocatódicos; Diodos, Semiconductores y Transistores, Circuitos Integrados, etc; Partes	3,756,887	10.67	5,176,286	12.78	37.78	3,452,907	10.34	-33.29
3 759	Partes y Accesorios Apropriados sólo para o Principalemnete su Uso con Máquinas de Oficina o Computadoras	4,468,242	12.69	3,833,173	9.46	-14.21	2,922,629	8.75	-23.75
4 764	Equipo de Telecomunicación y sus Partes; y Aparatos Relacionados	1,911,357	5.43	2,531,433	6.25	32.44	2,003,241	6.00	-20.87
5 772	Aparatos Eléctricos para Encendido o Protección de Circuitos Eléctricos o para Conexión a Circuitos Eléctricos, Excepto Teléfonos	1,029,504	2.92	1,446,836	3.57	40.54	933,354	2.80	-35.49
6 778	Maquinaria Eléctrica y Aparatos	869,769	2.47	1,044,487	2.58	20.09	917,564	2.75	-12.15
7 898	Instrumentos Musicales y sus Partes y Accesorios; Cintas, Cassttes y Otros Similares	555,375	1.58	810,191	2.00	45.88	805,089	2.41	-0.63
8 694	Clavos, Tornillos, Pestos, Remaches y Artículos Similares de Acero, Hierro, Cobre o Aluminio	825,253	2.34	927,732	2.29	12.42	782,864	2.34	-15.62
9 821	Muebles y sus Partes, Camas, Colchones y Similares	1,009,349	2.87	1,031,550	2.55	2.20	765,698	2.29	-25.77
10 894	Carreolas de Bebes, Juguetes y Artículos Deportivos	688,045	1.95	818,455	2.02	18.95	721,146	2.16	-11.89
11 699	Manufacturas a Base de Metal	776,176	2.21	828,594	2.05	6.75	717,724	2.15	-13.38
12 931	Transacciones Especiales y Artículos No Clasificados Por Tipo	581,594	1.65	586,778	1.45	0.89	713,697	2.14	21.63
13 845	Prendas de Vestir, de Textiles Tejidos o Bordados	697,959	1.98	762,884	1.88	9.30	687,956	2.06	-9.82
14 893	Artículos de Plásticos	583,832	1.66	609,696	1.50	4.43	576,011	1.73	-5.52
15 784	Partes y Accesorios para Tractores, Motores de Automóviles y Otros Motores, Camiones, Vehiculos de Transporte Público y Otros	554,328	1.57	544,956	1.35	-1.69	572,233	1.71	5.01
16 695	Herramientas para su uso Manual o para Máquinas	484,512	1.38	491,118	1.21	1.36	472,642	1.42	-3.76
17 728	Maquinaria y Equipo Especializado para Industrias Particulares y Partes	436,491	1.24	529,742	1.31	21.36	442,560	1.33	-16.46
18 785	Motocicletas (incluyendo ciclomotores) y Ciclos, Motorizados o No	530,986	1.51	549,294	1.36	3.45	434,510	1.30	-20.90
19 984	Artículos Diversos con Valor Estimado Menor a 251 US\$	424,869	1.21	502,761	1.24	18.33	417,371	1.25	-16.98
20 771	Maquinaria para la Generación de Energía Eléctrica y sus Partes	525,163	1.49	606,085	1.50	15.41	381,413	1.14	-37.07
21 747	Tapas, Válvulas, Percutores y Aparatos Similares para Pipas, Calentadores, Armazones, Tanques, Etc (incluyendo válvulas de control de temperaturas y presión)	365,969	1.04	416,953	1.03	13.93	381,125	1.14	-8.59
22 743	Bombas (No para Líquidos), Compresores de Aire o Gas y Ventiladores; Cubiertas de Ventiladores; Aparatos de Centrifugación y Filtrado y sus Partes	461,292	1.31	413,198	1.02	-10.43	361,849	1.08	-12.43
23 745	Maquinaria No Eléctrica, Aparatos Mecánicos y herramientas y Partes	279,557	0.79	304,126	0.75	8.79	319,106	0.96	4.93
24 844	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior para Dama o Niña, Tejidos o Bordados a Máquina	348,243	0.99	322,096	0.80	-7.51	282,770	0.85	-12.21
25 841	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior, Camisas para Caballero o Niño, etc. De Textiles Tejidos	329,161	0.94	356,143	0.88	8.20	275,101	0.82	-22.76
26 697	Equipo Doméstico a Base de Metal	307,571	0.87	289,199	0.71	-5.97	243,731	0.73	-15.72
27 842	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior, Camisas para Dama o Niña, etc. De Textiles Tejidos	278,293	0.79	290,414	0.72	4.36	238,778	0.72	-17.78
28 848	Otras Prendas de Vestir, Cascos y Sombreros de Todos los Materiales	212,128	0.60	211,769	0.52	-0.17	210,370	0.63	-0.66
29 658	Artículos Total o Principalmente de Textiles	216,974	0.62	220,304	0.54	1.53	206,094	0.62	-6.45
30 582	Placas, Hojas, Filmes y Franjas de Plástico	180,867	0.51	223,983	0.55	23.84	194,774	0.58	-13.04
31 763	Reproductores de Sonido y de Grabación, Reproductores de Imágenes de TV	222,469	0.63	271,529	0.67	22.05	192,763	0.58	-29.01
32 874	Instrumentos y Aparatos de Medición, control, Verificación y Análisis	169,468	0.48	210,948	0.52	24.48	188,136	0.56	-10.81
33 731	Máquinas de Trabajo para Remover Metal u otros Materiales	227,229	0.65	261,105	0.64	14.91	178,152	0.53	-31.77
34 773	Equipo para la Distribución de Electricidad	219,367	0.62	222,501	0.55	1.43	173,043	0.52	-22.23
35 625	Llantas de Caucho, Estructuras de Llantas Intercambiables, Solapa de Llantas y Tubos Internos de Llantas de Todo Tipo	152,790	0.43	161,008	0.40	5.38	170,861	0.51	6.12
36 813	Dispositivos para Iluminación	259,445	0.74	234,125	0.58	-9.76	156,154	0.47	-33.30
37 793	Barcos, Botes, Buques y estructuras Flotantes	100,929	0.29	129,105	0.32	27.92	153,528	0.46	18.92
38 846	Accesorios de Ropa, de Telas Tejidas, Tejida o Bordada o No (diferente para bebes)	121,548	0.35	135,702	0.33	11.64	148,901	0.45	9.73
39 655	Telas Tejidas o Bordadas	172,920	0.49	150,033	0.37	-13.24	140,965	0.42	-6.04
40 884	Artículos Ópticos	156,850	0.45	163,469	0.40	4.22	139,549	0.42	-14.63
	Subtotal-40	30,509,361	86.7	35,235,997	87.0	15.5	28,824,082	86.3	-18.2
	Resto	4,689,134	13.3	5,278,190	13.0	12.6	4,567,239	13.7	-13.5
	Total	35,198,495	100	40,514,187	100	15.10	33,391,321	100	-17.58

FUENTE: Elaboración propia con datos del US Census Bureau y la OMC.

...Conclusión

**Cuadro 6.27**  
**Participación de las exportaciones en el mercado estadounidense, países seleccionados, 1999-2001**

Continúa...

		Miles de dólares																
		Crec Anual del Mdo	Hong Kong						Taiwán									
			Part		Crec	Peso 1		Peso 2		Part		Crec	Peso 1		Peso 2			
			99	01		99	01	99	01	99	01		99	01	99	01		
1	333	Petróleo y sus Derivados, Crudos, Aceites, etc.	75.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
2	334	Aceites de Petróleo y de Minerales (otros a crudos) y Productos que Contienen 70% o Más de esos Aceites	79.3	0.03	-	-	0.05	-	0.00	-	-	0.08	0.00	-91.17	0.04	0.00	0.01	0.00
3	635	Manufacturas de Madera	7.8	0.32	0.00	-98.67	0.11	0.00	0.01	0.00	2.78	2.43	-5.66	0.29	0.24	0.09	0.08	
4	658	Artículos Total o Principalmente de Textiles	15.5	0.56	0.01	-97.22	0.22	0.01	0.01	0.00	5.19	4.56	1.53	0.62	0.54	0.20	0.17	
5	697	Equipo Doméstico a Base de Metal	14.7	2.41	0.26	-87.49	0.72	0.08	0.04	0.00	9.76	8.00	-5.97	0.87	0.71	0.28	0.23	
6	699	Manufacturas a Base de Metal	12.0	0.62	0.83	51.47	0.47	0.65	0.03	0.04	9.67	9.21	6.75	2.21	2.05	0.71	0.65	
7	713	Pistones para Motores de Combustión Interna y sus Partes	6.6	0.02	0.00	-99.73	0.03	0.00	0.00	0.00	0.29	0.23	-15.90	0.13	0.09	0.04	0.03	
8	716	Plantas Eléctricas de Rotación y sus Partes	5.3	0.28	0.02	-93.23	0.15	0.01	0.01	0.00	1.63	1.60	3.81	0.26	0.23	0.08	0.07	
9	741	Equipos de Aire Acondicionado y Calefacción y sus Partes	18.6	0.05	0.03	-18.18	0.02	0.01	0.00	0.00	1.03	0.99	13.49	0.11	0.11	0.04	0.04	
10	743	Bombas, Compresores de Aire o Gas y Ventiladores; Cubiertas de Ventiladores; Aparatos de Centrifugación y Filtrado y sus Partes	12.5	0.27	0.05	-80.73	0.16	0.03	0.01	0.00	7.33	5.84	-10.43	1.31	1.02	0.42	0.32	
11	747	Valúlas, Percutores, Tapas y Similares para Pipas, Calderas, Tanques, Bombas, etc.	16.3	0.09	0.01	-81.66	0.04	0.01	0.00	0.00	8.19	8.02	13.93	1.04	1.03	0.34	0.32	
12	751	Máquinas de Oficina	-12.8	2.06	0.45	-81.03	0.67	0.12	0.04	0.01	4.70	4.76	-11.78	0.46	0.35	0.15	0.11	
13	752	Computadoras y sus Partes; Lectores Ópticos o Magnéticos; y Otros	13.9	0.19	0.08	-52.76	0.90	0.39	0.05	0.02	10.01	11.59	31.89	14.25	16.33	4.61	5.16	
14	759	Partes y Accesorios Apropriados sólo para o Principalmente su Uso con Máquinas de Oficina o Computadoras	5.1	0.42	0.47	16.10	1.31	1.39	0.08	0.08	13.76	11.23	-14.21	12.69	9.46	4.11	2.99	
15	761	Aparatos de TV con o sin Receptores de Radiodifusión o Sonido o Aparatos de Reproducción o Grabación	16.7	0.08	1.94	2838.55	0.05	1.24	0.00	0.07	0.80	1.78	160.04	0.14	0.32	0.05	0.10	
16	762	Receptores de Radiodifusión, Con o Sin Aparatos de Reproducción y Grabación o Reloj	16.4	0.38	0.11	-67.35	0.23	0.07	0.01	0.00	0.88	0.69	-9.16	0.16	0.13	0.05	0.04	
17	763	Reproductores de Sonido y de Grabación, Reproductores de Imágenes de TV	24.0	0.21	0.28	63.44	0.19	0.29	0.01	0.02	2.33	2.29	22.05	0.63	0.67	0.20	0.21	
18	764	Equipo de Telecomunicación y sus Partes; y Aparatos Relacionados	52.1	0.43	0.17	-40.30	1.20	0.66	0.07	0.04	6.45	5.62	32.44	5.43	6.25	1.76	1.97	
19	771	Maquinaria para la Generación de Energía Eléctrica y sus Partes	20.7	1.54	1.72	34.88	1.05	1.31	0.06	0.07	7.29	6.97	15.41	1.49	1.50	0.48	0.47	
20	772	Aparatos Eléctricos para Encendido o Protección de Circuitos Eléctricos o para Conexión a Circuitos Eléctricos, Excepto Teléfonos	25.1	1.45	0.82	-29.24	1.71	1.11	0.10	0.06	8.28	9.30	40.54	2.92	3.57	0.95	1.13	
21	773	Equipo para la Distribución de Electricidad	12.8	0.29	2.00	687.60	0.23	1.64	0.01	0.09	2.63	2.37	1.43	0.62	0.55	0.20	0.17	
22	775	Equipo Doméstico Eléctrico y No Eléctrico	15.9	1.10	0.04	-95.95	0.61	0.02	0.04	0.00	1.05	1.02	11.86	0.17	0.17	0.06	0.05	
23	776	Valvulas y Tubos Termicos, Catódicos o Fotocatódicos; Diodos, Semiconductores y Transistores, Circuitos Integrados, etc; Partes	27.6	3.01	0.10	-95.92	11.13	0.42	0.67	0.02	9.67	10.44	37.78	10.67	12.78	3.45	4.03	
24	778	Maquinaria Eléctrica y Aparatos	20.2	1.37	6.72	488.29	1.90	10.30	0.12	0.58	5.95	5.95	20.09	2.47	2.58	0.80	0.81	
25	781	Automóviles y Otros Vehículos Automotores para la Transportación de Personas (No de Transporte Público)	12.8	0.00	0.19	-	0.00	1.88	0.00	0.11	0.04	0.08	102.99	0.12	0.21	0.04	0.07	
26	782	Vehículos Automotores para la Transportación de Bienes y con Propósitos Especiales	4.2	-	-	-	-	-	-	-	0.01	0.01	-21.62	0.01	0.00	0.00	0.00	
27	784	Partes y Accesorios para Tractores, Motores de Automóviles y Otros Motores, Camiones, Vehículos de Transporte Público y Otros	9.1	0.02	0.02	-7.69	0.05	0.05	0.00	0.00	2.07	1.87	-1.69	1.57	1.35	0.51	0.42	
28	813	Dispositivos para Iluminación	18.6	1.63	1.99	45.24	0.62	0.82	0.04	0.05	6.52	4.96	-9.76	0.74	0.58	0.24	0.18	
29	821	Muebles y sus Partes, Camas, Colchones y Similares	18.2	0.43	0.41	12.34	0.71	0.73	0.04	0.04	5.79	5.01	2.20	2.87	2.55	0.93	0.80	
30	831	Trajes de Baño, Neceseres, Maletines para Binoculares y Cámaras, Bolsas, Carteras, etc. De Piel, etc. Equipos de Viaje, etc.	7.4	1.41	1.35	3.02	0.59	0.56	0.04	0.03	3.36	2.89	-7.49	0.42	0.34	0.14	0.11	
31	841	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior, Camisas para Caballero o Niño, etc. De Textiles Tejidos	18.2	4.47	4.08	7.87	7.41	7.35	0.45	0.42	1.89	1.73	8.20	0.94	0.88	0.30	0.28	
32	842	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior, Camisas para Dama o Niña, etc. De Textiles Tejidos	12.2	9.54	8.78	3.29	11.19	10.63	0.68	0.60	2.25	2.09	4.36	0.79	0.72	0.26	0.23	
33	844	Abrigos, Capas, Chamarras, Sacos, Pantalones, Vestidos, Ropa Interior para Dama o Niña, Tejidos o Bordados a Máquina	16.0	2.69	2.16	-6.83	3.40	2.91	0.21	0.16	2.62	2.09	-7.51	0.99	0.80	0.32	0.25	
34	845	Prendas de Vestir, de Textiles Tejidos o Bordados	3.1	36.49	38.71	9.42	17.10	17.21	1.03	0.97	14.14	14.99	9.30	1.98	1.88	0.64	0.59	
35	848	Otras Prendas de Vestir, Cascos y Sombreros de Todos los Materiales	16.0	0.37	0.44	37.47	0.66	0.83	0.04	0.05	1.14	0.98	-0.17	0.60	0.52	0.20	0.17	
36	851	Calzado	6.1	0.39	0.44	18.12	0.55	0.60	0.03	0.03	0.75	0.59	-17.16	0.31	0.23	0.10	0.07	
37	872	Instrumentos y Dispositivos para Propósitos Médicos, Quirúrgicos, Dentales o Veterinarios	13.6	0.28	0.25	1.88	0.12	0.11	0.01	0.01	1.66	1.95	33.22	0.21	0.24	0.07	0.08	
38	874	Aparatos e Instrumentos de Control, Análisis, Verificación y Medición	23.0	0.27	0.27	21.35	0.27	0.30	0.02	0.02	1.62	1.64	24.48	0.48	0.52	0.16	0.16	
39	881	Aparatos y Equipos Fotográfico	16.5	2.74	1.06	-54.89	0.98	0.41	0.06	0.02	4.10	3.11	-11.56	0.44	0.34	0.14	0.11	
40	893	Artículos de Plásticos	15.0	1.39	1.54	27.19	0.99	1.16	0.06	0.07	7.79	7.07	4.43	1.66	1.50	0.54	0.48	
41	894	Carreolas de Bebés, Juguetes y Artículos Deportivos	5.8	1.34	1.26	-0.93	2.59	2.36	0.16	0.13	3.39	3.81	18.95	1.95	2.02	0.63	0.64	
42	899	Manufacturas Diversas	10.0	2.60	2.37	0.33	1.16	1.07	0.07	0.06	3.52	2.89	-9.74	0.47	0.37	0.15	0.12	

**Cuadro 6.27**  
**Participación de las exportaciones en el mercado estadounidense, países seleccionados, 1999-2001**

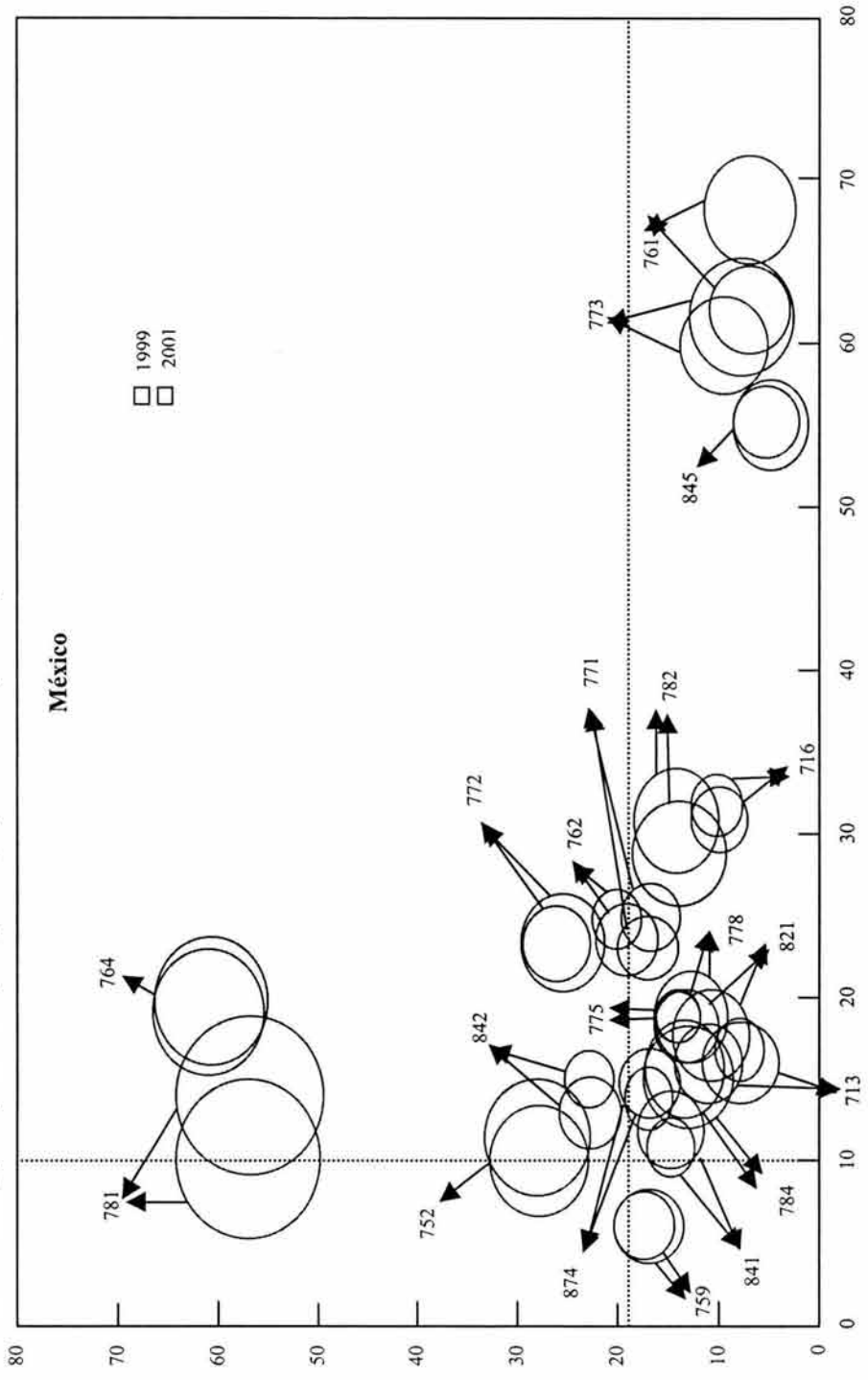
...Conclusión

Singapur							Corea							México							China										
Part		Crec	Peso 1		Peso 2		Part		Crec	Peso 1		Peso 2		Part		Crec	Peso 1		Peso 2		Part		Crec	Peso 1		Peso 2					
99	01	99	01	99	01	99	01	99	01	99	01	99	01	99	01	99	01	99	01	99	01	99	01	99	01	99	01				
0.00	0.00	50833.33	0.00	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	214.29	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	12.69	12.72	76.26	6.18	8.79	4.97	7.18	0.14	0.12	48.85	0.09	0.11	0.04	0.05	333	1
1.21	1.32	95.39	1.03	1.90	0.16	0.26	1.72	2.16	124.93	0.85	1.49	0.19	0.35	2.58	2.73	89.50	0.36	0.56	0.29	0.45	0.28	1.45	845.15	0.05	0.40	0.02	0.16	334	2		
0.03	0.02	-12.73	0.01	0.00	0.00	0.00	0.16	0.10	-33.47	0.02	0.01	0.00	0.00	5.53	5.36	4.43	0.19	0.16	0.15	0.13	14.56	16.94	25.39	0.66	0.67	0.28	0.27	635	3		
0.23	0.07	-66.89	0.05	0.02	0.01	0.00	1.98	1.67	-2.48	0.26	0.20	0.06	0.05	13.75	14.04	17.90	0.52	0.50	0.42	0.41	22.89	22.68	14.46	1.17	1.09	0.49	0.44	658	4		
0.01	0.02	297.47	0.00	0.00	0.00	0.00	5.64	5.17	5.01	0.57	0.46	0.12	0.11	10.51	10.56	15.16	0.30	0.28	0.24	0.23	27.78	33.16	36.86	1.07	1.20	0.45	0.48	697	5		
0.14	0.15	23.56	0.06	0.07	0.01	0.01	1.63	1.60	9.80	0.42	0.36	0.09	0.08	16.08	17.29	20.40	1.18	1.14	0.95	0.93	12.10	13.04	20.73	1.19	1.17	0.50	0.47	699	6		
0.08	0.02	-74.50	0.07	0.02	0.01	0.00	0.14	0.20	50.78	0.07	0.08	0.01	0.02	16.41	16.67	8.34	2.25	1.97	1.81	1.61	0.39	0.34	-6.92	-0.07	0.05	0.03	0.02	713	7		
0.43	0.31	-24.76	0.13	0.09	0.02	0.01	2.81	3.21	20.24	0.50	0.47	0.11	0.11	30.89	32.20	9.77	1.58	1.40	1.27	1.14	5.52	6.44	22.91	0.38	0.38	0.16	0.15	716	8		
0.33	0.40	41.86	0.07	0.10	0.01	0.01	6.31	7.48	40.78	0.79	0.86	0.17	0.20	24.25	23.62	15.51	0.86	0.81	0.70	0.66	5.14	5.56	28.34	0.25	0.26	0.10	0.10	741	9		
0.37	0.41	25.79	0.13	0.15	0.02	0.02	2.78	3.08	24.77	0.56	0.54	0.12	0.13	12.15	12.57	16.47	0.70	0.65	0.56	0.53	11.44	10.73	5.54	0.88	0.76	0.37	0.30	743	10		
0.33	0.36	24.32	0.08	0.10	0.01	0.01	1.98	2.16	26.98	0.28	0.28	0.06	0.07	22.70	24.01	22.98	0.93	0.92	0.74	0.75	4.97	5.31	24.24	0.27	0.28	0.11	0.11	747	11		
2.46	2.47	-12.47	0.47	0.39	0.07	0.05	2.91	3.54	6.28	0.32	0.26	0.07	0.06	4.71	9.05	67.36	0.15	0.20	0.12	0.16	27.09	28.15	-9.42	1.14	0.85	0.48	0.34	751	12		
16.64	12.12	-17.10	45.86	36.04	7.27	5.02	7.35	8.56	32.53	11.79	12.12	2.57	2.84	9.97	11.24	28.32	4.56	4.72	3.66	3.85	8.21	11.06	53.31	5.03	6.31	2.11	2.53	752	13		
8.86	9.16	8.70	15.81	16.29	2.51	2.27	5.35	8.33	63.59	5.56	7.05	1.21	1.65	6.29	6.99	16.83	1.86	1.76	1.50	1.43	9.88	11.26	19.80	3.92	3.84	1.65	1.54	759	14		
0.09	0.07	-2.07	0.03	0.03	0.00	0.00	2.57	2.11	-4.16	0.52	0.38	0.11	0.09	68.00	62.47	7.19	3.89	3.37	3.13	2.75	1.99	2.47	44.42	0.15	0.18	0.06	0.07	761	15		
2.49	3.25	51.95	0.88	1.27	0.14	0.18	1.31	2.95	162.07	0.27	0.55	0.06	0.13	24.11	24.68	19.11	1.42	1.37	1.14	1.12	33.80	34.39	18.36	2.68	2.59	1.12	1.04	762	16		
0.80	0.61	-5.50	0.42	0.38	0.07	0.05	5.08	6.53	59.31	1.55	1.92	0.34	0.45	5.78	5.25	12.60	0.50	0.46	0.40	0.37	18.34	21.81	47.37	2.14	2.58	0.90	1.04	763	17		
1.21	0.98	22.83	1.98	2.30	0.31	0.32	7.41	8.03	64.84	7.02	8.98	1.53	2.10	19.12	20.26	61.11	5.16	6.72	4.15	5.49	11.59	10.16	33.33	4.20	4.58	1.76	1.84	764	18		
0.62	0.54	5.29	0.25	0.25	0.04	0.03	1.67	1.62	17.55	0.38	0.35	0.08	0.08	24.94	24.15	16.84	1.64	1.55	1.32	1.26	19.92	21.16	28.17	1.76	1.84	0.74	0.74	771	19		
2.24	1.89	5.73	1.53	1.53	0.24	0.21	2.05	2.29	39.54	0.82	0.88	0.18	0.21	23.75	23.87	25.71	2.69	2.73	2.17	2.23	6.61	7.84	48.31	1.01	1.22	0.42	0.49	772	20		
0.07	0.08	25.77	0.03	0.04	0.01	0.01	0.28	0.95	286.44	0.07	0.22	0.02	0.05	62.25	59.56	7.96	4.73	4.12	3.80	3.37	8.31	8.65	17.37	0.85	0.81	0.36	0.33	773	21		
1.15	0.79	-20.87	0.37	0.28	0.06	0.04	10.33	9.29	4.15	1.92	1.55	0.42	0.36	19.05	18.72	13.90	1.01	0.93	0.81	0.76	31.63	35.39	29.63	2.24	2.38	0.94	0.96	775	22		
5.13	6.73	67.55	10.96	17.40	1.74	2.42	17.19	15.34	13.87	21.37	18.88	4.65	4.42	3.47	3.69	35.51	1.23	1.35	0.99	1.10	1.77	1.57	13.14	0.84	0.78	0.35	0.31	776	23		
0.57	0.67	41.32	0.46	0.61	0.07	0.08	2.66	2.91	31.38	1.24	1.27	0.27	0.30	19.02	17.91	13.17	2.53	2.31	2.04	1.89	10.68	11.62	30.78	1.91	2.04	0.80	0.82	778	24		
-	0.00	-	-	0.00	-	0.00	2.92	4.35	68.09	9.21	12.01	2.00	2.81	10.21	14.18	56.68	9.17	11.60	7.38	9.48	0.00	0.00	32.73	0.00	0.00	0.00	0.00	781	25		
0.01	0.00	-69.97	0.01	0.00	0.00	0.00	0.25	0.19	-21.79	0.12	0.07	0.03	0.02	28.55	31.26	14.16	3.88	3.57	3.12	2.92	0.01	0.00	-85.56	0.00	0.00	0.00	0.00	782	26		
0.17	0.14	-9.35	0.25	0.21	0.04	0.03	1.09	1.12	12.50	0.93	0.81	0.20	0.19	15.29	15.88	13.23	3.73	3.41	3.00	2.79	1.14	1.51	43.88	0.37	0.44	0.16	0.18	784	27		
0.01	0.02	51.18	0.00	0.00	0.00	0.00	0.70	0.50	-15.93	0.09	0.06	0.02	0.01	11.32	13.10	37.35	0.41	0.46	0.33	0.37	51.54	53.44	22.98	2.51	2.52	1.05	1.01	813	28		
0.03	0.05	123.74	0.03	0.05	0.00	0.01	0.44	0.41	11.06	0.24	0.21	0.05	0.05	16.55	15.54	10.96	2.63	2.36	2.12	1.92	18.71	21.73	37.22	3.99	4.47	1.67	1.80	821	29		
0.03	0.05	82.65	0.01	0.01	0.00	0.00	3.77	3.01	-14.42	0.54	0.36	0.12	0.08	3.71	2.92	-15.34	0.15	0.10	0.12	0.08	44.32	46.25	12.07	2.41	2.21	1.01	0.89	831	30		
0.23	0.29	48.01	0.22	0.31	0.04	0.04	2.75	2.73	17.60	1.53	1.40	0.33	0.33	11.71	11.40	15.08	1.86	1.73	1.50	1.41	5.43	5.08	10.45	1.16	1.05	0.49	0.42	841	31		
0.21	0.19	-2.12	0.14	0.13	0.02	0.02	3.89	3.66	5.74	1.54	1.26	0.33	0.29	13.36	14.63	22.79	1.51	1.49	1.21	1.22	17.46	16.85	8.22	2.64	2.33	1.11	0.94	842	32		
0.61	0.56	6.43	0.45	0.45	0.07	0.06	1.46	1.06	-15.33	0.62	0.41	0.13	0.10	5.14	4.28	-3.28	0.62	0.49	0.50	0.40	1.69	1.26	-13.24	0.27	0.19	0.12	0.08	844	33		
2.95	3.09	7.97	0.80	0.82	0.13	0.11	14.11	13.91	1.72	2.23	1.76	0.48	0.41	55.38	56.48	5.20	2.49	2.12	2.00	1.73	43.08	44.46	6.43	2.60	2.26	1.09	0.91	845	34		
0.01	0.00	-42.81	0.01	0.00	0.00	0.00	0.83	0.92	28.66	0.50	0.50	0.11	0.12	0.57	0.52	6.11	0.10	0.08	0.08	0.07	8.46	10.53	44.34	1.93	2.28	0.81	0.92	848	35		
0.01	0.01	48.42	0.01	0.01	0.00	0.00	1.10	0.90	-13.56	0.52	0.35	0.11	0.08	2.40	2.24	-0.90	0.32	0.26	0.26	0.21	57.14	58.70	9.02	10.31	9.19	4.33	3.69	851	36		
5.01	5.24	18.73	1.22	1.38	0.19	0.19	0.39	0.52	51.65	0.05	0.06	0.01	0.02	17.04	19.82	32.06	0.69	0.73	0.55	0.60	7.23	6.67	4.86	0.39	0.34	0.16	0.13	872	37		
2.30	1.83	-2.11	1.32	1.23	0.21	0.17	0.66	0.67	23.81	0.22	0.21	0.05	0.05	15.06	14.32	16.94	1.44	1.36	1.16	1.11	3.07	3.48	39.44	0.39	0.45	0.16	0.18	874	38		
0.06	0.05	-0.89	0.01	0.01	0.00	0.00	1.46	0.62	-50.02	0.18	0.07	0.04	0.02	6.55	7.71	37.10	0.23	0.25	0.18	0.20	17.61	21.61	42.89	0.81	0.95	0.34	0.38	881	39		
0.22	0.19	-2.85	0.09	0.08	0.01	0.01	1.29	1.34	19.29	0.31	0.29	0.07	0.07	7.67	7.62	14.24	0.52	0.48	0.42	0.39	28.17	28.78	17.51	2.58	2.48	1.08	1.00	893	40		
0.02	0.02	-14.73	0.02	0.02	0.00	0.00	1.00	1.17	23.78	0.65	0.62	0.14	0.15	3.58	3.11	-8.25	0.66	0.49	0.53	0.40	57.28	60.12	11.05	14.23	12.92	5.97	5.19	894	41		
2.06	2.79	49.26	0.53	0.75	0.08	0.10	3.50	2.35	-26.07	0.53	0.30	0.11	0.07	5.61	5.60	9.72	0.24	0.21	0.19	0.17	42.16	39.97	4.24	2.43	2.07	1.02	0.83	899	42		

Peso 1: Exportaciones totales a EU

Gráfica 6.11 (i)  
 Matriz de crecimiento y participación de los principales 20 grupos de bienes exportados por México a Estados Unidos, 1999-2001

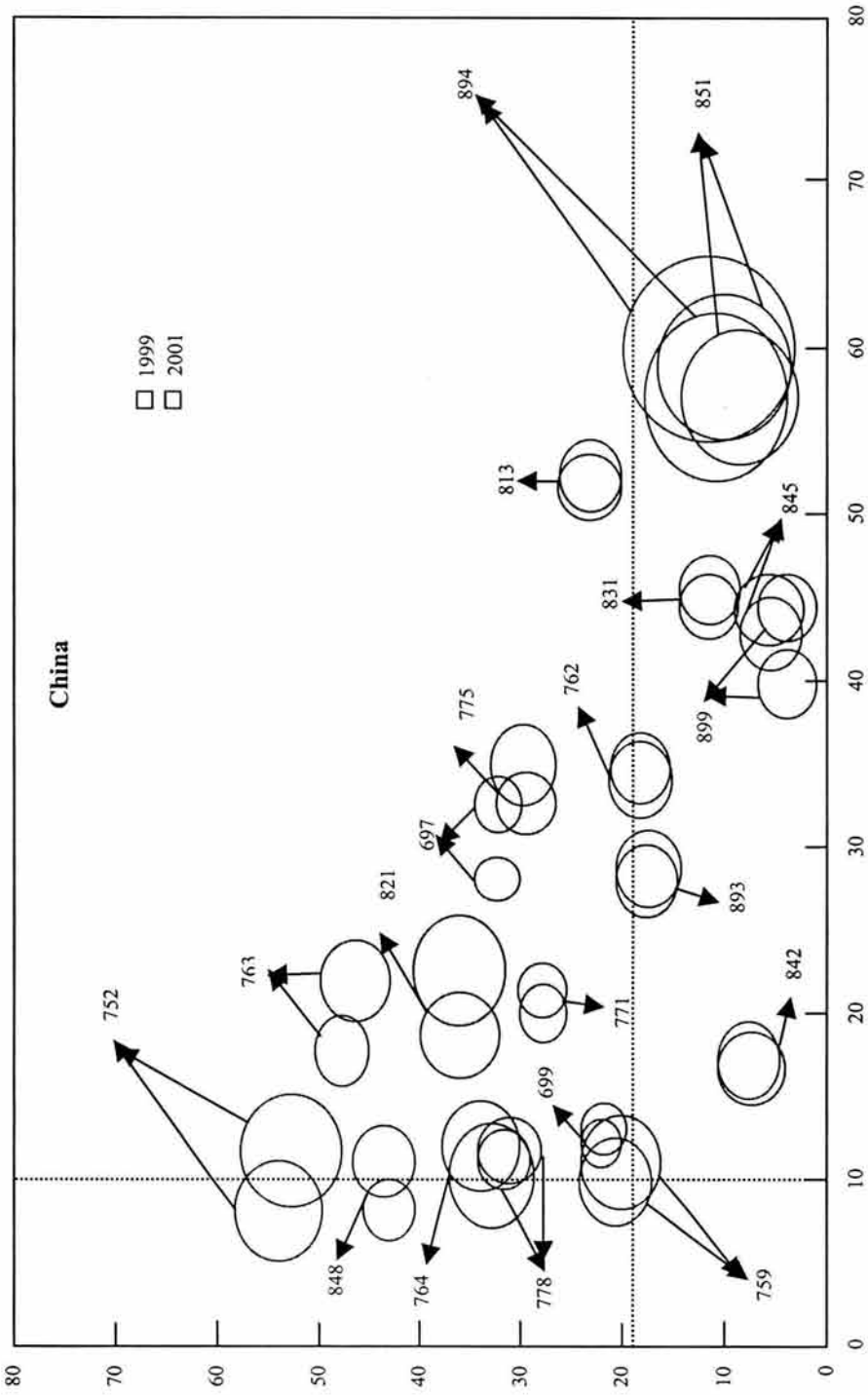
Continúa...



Fuente: Elaboración propia con datos del US Census Bureau.



Gráfica 6.11 (ii) **China**  
 Matriz de crecimiento y participación de los principales 20 grupos de bienes exportados por China a Estados Unidos, 1999-2001  
 ...Conclusión



Nota: Para formar la matriz de crecimiento y participación se considero a la tasa de crecimiento promedio de estos 20 grupos de bienes exportados por México y China a Estados Unidos en 2001; y debido a la gran presencia de ambos dentro del mercado estadounidense y a la posible competencia entre éstos, se estableció el 10% como la 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 datos del US Census Bureau.

Cuadro 6.42

Continúa...

## Evolución de los índices de comercio intra-industria de países seleccionados con Estados Unidos, 1996-2000\*

SITC 3-dígitos	México			China			Hong Kong			Corea			Singapur		
	1996	1998	2000	1996	1998	2000	1996	1998	2000	1996	1998	2000	1996	1998	2000
658 - Artículos total o principalmente de textiles	0.420	0.321	0.471	0.028	0.023	0.016	0.097	0.098	0.175	0.383	0.187	0.263	0.591	0.684	0.617
697 - Equipo doméstico a base de metal	0.270	0.354	0.479	0.136	0.073	0.050	0.333	0.229	0.127	0.446	0.168	0.290	0.566	0.594	0.518
699 - Manufacturas a base de metal	0.551	0.591	0.534	0.628	0.529	0.547	0.363	0.238	0.171	0.945	0.851	0.920	0.768	0.660	0.708
713 - Pistones para motores de combustión interna y sus partes	0.918	0.923	0.911	0.485	0.557	0.587	0.059	0.073	0.094	0.261	0.608	0.591	0.679	0.769	0.691
716 - Plantas eléctricas de rotación y sus partes	0.826	0.828	0.979	0.853	0.997	0.954	0.110	0.100	0.093	0.470	0.771	0.846	0.844	0.812	0.887
741 - Equipos de aire acondicionado y calefacción y sus partes	0.993	0.892	0.938	0.305	0.592	0.876	0.042	0.035	0.031	0.520	0.891	0.682	0.718	0.755	0.615
743 - Bombas, compresores de aire o gas y ventiladores	0.646	0.629	0.590	0.961	0.950	0.830	0.068	0.045	0.035	0.521	0.952	0.792	0.901	0.880	0.817
747 - Válvulas, percutores, tapas y similares para pipas, calderas, tanques, bombas, etc.	0.977	0.941	0.975	0.899	0.958	0.807	0.038	0.016	0.009	0.366	0.635	0.666	0.534	0.545	0.606
751 - Máquinas de oficina	0.732	0.763	0.874	0.136	0.169	0.377	0.444	0.416	0.254	0.848	0.553	0.753	0.985	0.857	0.985
Computadoras y sus partes, lectores ópticos o magnéticos, otros:	0.647	0.577	0.576	0.414	0.410	0.582	0.029	0.017	0.012	0.698	0.368	0.582	0.455	0.419	0.494
759 - Partes y accesorios para máquinas de oficina o computadoras	0.837	0.594	0.808	0.891	0.937	0.991	0.419	0.223	0.127	0.721	0.877	0.539	0.914	0.876	0.934
761 - Aparatos de TV con o sin receptor de radiodifusión, aparatos de sonido o grabación	0.092	0.161	0.188	0.474	0.322	0.088	0.006	0.004	0.002	0.076	0.069	0.215	0.664	0.782	0.965
762 - Receptores de radiodifusión, con o sin aparatos de reproducción y grabación o reloj	0.543	0.578	0.690	0.062	0.023	0.025	0.014	0.003	0.003	0.416	0.363	0.465	0.648	0.528	0.732
763 - Reproductores de sonido y de grabación, reproductores de imágenes de TV	0.807	0.920	0.920	0.154	0.040	0.058	0.002	0.002	0.001	0.213	0.193	0.345	0.707	0.868	1.017
764 - Equipo de telecomunicación y sus partes y aparatos relacionados	0.826	0.886	0.816	0.928	0.901	0.994	0.188	0.129	0.068	0.822	0.564	0.655	0.928	0.899	0.904
771 - Maquinaria para la generación de energía eléctrica y sus partes	0.818	0.846	0.924	0.723	0.663	0.691	0.305	0.178	0.172	0.895	0.851	0.978	0.867	0.843	0.849
772 - Aparatos eléctricos para encendido o protección de circuitos eléctricos o para conexión a circuitos eléctricos, excepto teléfonos	0.791	0.730	0.756	0.835	0.851	0.768	0.401	0.275	0.168	0.690	0.814	0.757	0.832	0.874	0.940
773 - Equipo para la distribución de electricidad	0.738	0.751	0.748	0.943	0.959	0.916	0.109	0.060	0.040	0.790	0.740	0.891	0.739	0.677	0.806
775 - Equipo doméstico eléctrico y no eléctrico	0.467	0.493	0.609	0.278	0.140	0.116	0.138	0.080	0.070	0.289	0.127	0.217	0.836	0.762	0.708
776 - Válvulas y tubos térmicos, catódicos o fotocatódicos; semiconductores y transistores, circuitos integrados, etc	0.503	0.416	0.353	0.479	0.445	0.404	0.287	0.308	0.221	0.797	0.788	0.907	0.969	0.972	0.940
778 - Maquinaria y aparatos eléctricos	0.961	0.957	0.981	0.935	0.865	0.883	0.212	0.157	0.115	0.597	0.914	0.710	0.962	0.984	0.949

Cuadro 6.42

Evolución de los índices de comercio intra-industria de países seleccionados con Estados Unidos, 1996-2000\*

SITC 3-dígitos	México			China			Hong Kong			Corea			Singapur		
	1996	1998	2000	1996	1998	2000	1996	1998	2000	1996	1998	2000	1996	1998	2000
	781 - Automóviles y otros vehículos automotores para la transportación de personas, no de transporte público	0.175	0.324	0.436	0.119	0.086	0.078	0.000	0.000	0.000	0.092	0.004	0.026	0.382	0.413
782 - Vehículos automotores para la transportación de bienes	0.174	0.369	0.494	0.431	0.539	0.547	nd	nd	nd	0.434	0.067	0.159	0.548	0.379	0.152
784 - Partes y accesorios para tractores, motores de automóviles y otros, camiones, vehículos de transporte público y otros	0.696	0.773	0.651	0.516	0.720	0.693	0.001	0.002	0.001	0.909	0.672	0.806	0.694	0.902	0.798
813 - Dispositivos para iluminación, etc	0.524	0.413	0.440	0.151	0.083	0.059	0.081	0.041	0.026	0.917	0.709	0.772	0.627	0.761	0.632
821 - Muebles y sus partes, camas, colchones y similares	0.517	0.522	0.785	0.066	0.066	0.072	0.065	0.034	0.012	0.767	0.744	0.985	0.578	0.440	0.361
831 - Trajes de baño, neceseres, maletines, bolsas, etc. de piel, etc, equipos de viaje, etc.	0.558	0.709	0.879	0.017	0.012	0.017	0.040	0.017	0.010	0.358	0.284	0.612	0.351	0.438	0.334
841 - abrigos, capas, chamarras, sacos, pantalones, vestidos, ropa interior, camisas para caballero o niño, etc. de textiles tejidos	0.745	0.599	0.392	0.033	0.043	0.046	0.940	0.992	0.962	0.756	0.303	0.717	0.865	0.942	0.982
842 - abrigos, capas, chamarras, sacos, pantalones, vestidos, ropa interior, camisas para dama o niña, etc. de textiles tejidos	0.750	0.618	0.485	0.023	0.043	0.046	0.856	0.900	0.863	0.587	0.158	0.423	0.623	0.742	0.734
844 - abrigos, capas, chamarras, sacos, pantalones, vestidos, ropa interior, camisas para dama o niña, etc. tejidos o bordados a máquina	0.767	0.741	0.770	0.010	0.011	0.018	0.925	0.908	0.844	0.273	0.064	0.144	0.928	0.839	0.861
845 - Prendas de vestir, de textiles tejidos o bordados	0.667	0.659	0.684	0.037	0.039	0.054	0.766	0.761	0.714	0.485	0.276	0.463	0.993	0.912	0.961
848 - Otras prendas de vestir, cascos y sombreros de todos los materiales	0.601	0.766	0.852	0.038	0.028	0.030	0.277	0.120	0.146	0.693	0.173	0.248	0.665	0.784	0.711
851 - calzado	0.450	0.535	0.704	0.095	0.067	0.063	0.002	0.001	0.003	0.555	0.330	0.511	0.722	0.745	0.712
872 - Instrumentos y dispositivos para propósitos médicos, quirúrgicos, dentales o veterinarios	0.536	0.535	0.583	0.887	0.739	0.921	0.271	0.190	0.173	0.377	0.687	0.543	0.733	0.602	0.632
874 - Aparatos e instrumentos de control, análisis, verificación y medición	0.635	0.727	0.752	0.361	0.496	0.465	0.113	0.105	0.071	0.146	0.251	0.222	0.645	0.717	0.639
881 - Aparatos y equipo fotográfico	0.936	0.913	0.730	0.784	0.675	0.719	0.270	0.294	0.227	0.356	0.494	0.289	0.864	0.996	0.880
893 - Artículos de plástico	0.484	0.476	0.456	0.429	0.328	0.366	0.220	0.153	0.110	0.691	0.559	0.645	0.905	0.896	0.955
894 - Carreolas de bebés, juguetes y artículos deportivos	0.606	0.717	0.994	0.162	0.064	0.044	0.068	0.046	0.019	0.907	0.546	0.919	0.963	0.808	0.587
899 - Manufacturas diversas	0.963	0.974	0.870	0.279	0.202	0.269	0.235	0.219	0.192	0.738	0.614	0.809	0.967	0.669	0.798
Total-700	0.829	0.860	0.932	0.979	0.942	0.993	0.199	0.163	0.121	0.757	0.650	0.718	0.888	0.853	0.901
Total-800	0.932	0.889	0.939	0.190	0.153	0.180	0.394	0.414	0.375	0.952	0.700	0.975	0.817	0.900	0.825
TOTAL	0.867	0.882	0.952	0.576	0.568	0.672	0.280	0.265	0.215	0.804	0.655	0.744	0.914	0.876	0.925

FUENTE: Elaboración propia con datos de US Census Bureau y la OMC.

\* Principales 39 industrias exportadoras a EEUU

Índice de Grubel-Lloyd:

$$b_i = \{ [(X_i + M_i) - (X_i - M_i)] / (X_i + M_i) \} * 100$$

b<sub>i</sub>: índice de comercio intraindustrial(X<sub>i</sub> + M<sub>i</sub>): comercio total de la industria(X<sub>i</sub> - M<sub>i</sub>): saldo comercial en valor absoluto

**Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de  
China, 1996-2002 (exportaciones totales)**

---

Dependent Variable: CH  
 Method: Least Squares  
 Date: 01/17/03 Time: 14:19  
 Sample: 1 80  
 Included observations: 80

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.43559421	0.41118649	1.05935925	0.29288184
MX	0.73366183	0.13010213	5.6391222	2.95E-07
HK	0.532753	0.07851096	6.78571513	2.46E-09
TW	0.09457824	0.18371515	0.51480915	0.6082207
SING	-0.55030132	0.08773006	-6.27266572	2.16E-08
COR	0.08871473	0.14071167	0.63047176	0.53032823
R-squared	0.77860338	Mean dependent var		3.40563808
Adjusted R-squared	0.76364414	S.D. dependent var		0.14880618
S.E. of regression	0.07234427	Akaike info criterion		-2.34272258
Sum squared resid	0.38729332	Schwarz criterion		-2.16407058
Log likelihood	99.708903	F-statistic		52.0483543
Durbin-Watson stat	1.82137983	Prob(F-statistic)		0

**Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de  
China, 1996-2002 (6-Bienes manufacturados)**

---

Dependent Variable: CH  
 Method: Least Squares  
 Date: 01/17/03 Time: 12:50  
 Sample: 1 80  
 Included observations: 80

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.57066428	0.45873339	-3.42391532	0.00100957
MX	0.99093592	0.17421277	5.68807838	2.42E-07
HK	-0.03501961	0.07460933	-0.46937312	0.64018304
TW	0.56545633	0.18542459	3.04952178	0.00317931
SING	-0.10119842	0.06445348	-1.57010004	0.12065819
COR	0.11682893	0.17302433	0.6752168	0.50164246
R-squared	0.59807737	Mean dependent var		2.91534971
Adjusted R-squared	0.57092043	S.D. dependent var		0.18386962
S.E. of regression	0.12044226	Akaike info criterion		-1.32325415
Sum squared resid	1.07346902	Schwarz criterion		-1.14460215
Log likelihood	58.930166	F-statistic		22.0230073
Durbin-Watson stat	1.58618459	Prob(F-statistic)		1.91E-13



**Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de  
China, 1996-2002 (7-Maquinaria y equipo de transporte)**

---

Dependent Variable: CH  
 Method: Least Squares  
 Date: 01/17/03 Time: 13:23  
 Sample: 1 80  
 Included observations: 80

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.08585527	0.22468337	0.38211669	0.70347
MX	0.68523967	0.12502836	5.48067415	5.60E-07
HK	-0.00061132	0.09714973	-0.00629257	0.99499623
TW	0.32413155	0.17836483	1.81723916	0.07322898
SING	-0.43939947	0.11264513	-3.900741	0.00020929
COR	0.28716146	0.12460389	2.30459468	0.02399663
R-squared	0.6094779	Mean dependent var		1.67517946
Adjusted R-squared	0.58309127	S.D. dependent var		0.12636489
S.E. of regression	0.08159187	Akaike info criterion		-2.10213575
Sum squared resid	0.49263531	Schwarz criterion		-1.92348376
Log likelihood	90.0854302	F-statistic		23.0979828
Durbin-Watson stat	1.92136551	Prob(F-statistic)		6.75E-14

**Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de  
China, 1996-2002 (8-Artículos varios manufacturados)**

---

Dependent Variable: CH  
 Method: Least Squares  
 Date: 01/17/03 Time: 13:57  
 Sample: 1 80  
 Included observations: 80

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.03037848	0.25418238	-0.1195145	0.90519162
MX	0.56395346	0.09650137	5.84399429	1.28E-07
HK	0.57155329	0.08946768	6.38837733	1.33E-08
TW	0.46136877	0.17349378	2.65928135	0.00959365
SING	-0.09992804	0.09003368	-1.10989624	0.27063746
COR	-0.31525779	0.13150576	-2.39729263	0.01904115
R-squared	0.76201147	Mean dependent var		2.46926663
Adjusted R-squared	0.74593116	S.D. dependent var		0.14546743
S.E. of regression	0.07332321	Akaike info criterion		-2.3158407
Sum squared resid	0.39784569	Schwarz criterion		-2.1371887
Log likelihood	98.6336281	F-statistic		47.387871
Durbin-Watson stat	1.69392612	Prob(F-statistic)		0

**Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de  
China, 1996-2002 (77-Máquinas y aparatos eléctricos y  
electrónicos)**

---

Dependent Variable: CH  
 Method: Least Squares  
 Date: 01/14/03 Time: 00:39  
 Sample: 1 41  
 Included observations: 41

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.26905432	0.55411118	4.09494412	0.00023701
MX	0.48364758	0.17081043	2.83148746	0.00763007
HK	0.03654644	0.14706071	0.24851264	0.80519022
TW	-0.08144475	0.17381363	-1.78547516	0.64227873
SING	-0.05329682	0.11044613	-1.84255944	0.63241309
COR	-0.14174716	0.2215598	-0.6397693	0.52648852
R-squared	0.4833851	Mean dependent var		3.11246834
Adjusted R-squared	0.46027108	S.D. dependent var		0.11302299
S.E. of regression	0.10834291	Akaike info criterion		-1.47257208
Sum squared resid	0.4108365	Schwarz criterion		-1.22180544
Log likelihood	36.1877277	F-statistic		6.4305706
Durbin-Watson stat	1.90066678	Prob(F-statistic)		0.15901879

## Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de

### China, 1996-2002 (74-Maquinaría para la industria en general)

Dependent Variable: CH

Method: Least Squares

Date: 01/14/03 Time: 01:30

Sample: 1 43

Included observations: 43

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-10.9252658	4.46176104	-2.44864432	0.01919966
MX	0.59994177	0.39398233	1.72276315	0.13631987
HK	-0.26617761	0.1345828	-1.97779816	0.05543559
TW	1.04398019	0.37045134	2.81813046	0.00770957
SING	0.06973911	0.27991461	0.24914424	0.80462711
COR	0.42730268	0.12793598	3.33997269	0.00192248
R-squared	0.60232754	Mean dependent var		12.1397208
Adjusted R-squared	0.54858802	S.D. dependent var		0.29608492
S.E. of regression	0.19893117	Akaike info criterion		-0.26292824
Sum squared resid	1.46422356	Schwarz criterion		-0.01717939
Log likelihood	11.6529572	F-statistic		11.2082787
Durbin-Watson stat	0.74470073	Prob(F-statistic)		1.27E-06

**Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de  
China, 1996-2002 (76-Equipo de telecomunicaciones)**

---

Dependent Variable: CH  
Method: Least Squares  
Date: 01/13/03 Time: 23:44  
Sample: 1 42  
Included observations: 42

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.91086026	1.80764974	1.05709653	0.2975098
MX	0.42202413	0.26143148	1.614282	0.11519861
HK	0.26610394	0.12970816	2.05155891	0.04754187
TW	-0.15014821	0.17251174	-1.87036515	0.38986774
SING	0.07299295	0.11857453	0.6155871	0.54203959
COR	0.27662531	0.11596728	2.38537388	0.02244734
R-squared	0.65629179	Mean dependent var		10.2925885
Adjusted R-squared	0.60855454	S.D. dependent var		0.22659777
S.E. of regression	0.14177226	Akaike info criterion		-0.93762601
Sum squared resid	0.72357746	Schwarz criterion		-0.6893875
Log likelihood	25.6901463	F-statistic		13.7480015
Durbin-Watson stat	1.69773448	Prob(F-statistic)		1.58E-07



**Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de  
China, 1996-2002 (75-Computadoras)**

---

Dependent Variable: CH  
 Method: Least Squares  
 Date: 01/13/03 Time: 23:22  
 Sample(adjusted): 2 42  
 Included observations: 41

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.8844567	1.52667916	1.88936666	0.06714978
MX	0.50820822	0.10345038	4.91257938	2.09E-05
HK	0.37402965	0.05845686	6.39838717	2.31E-07
TW	0.31905803	0.17447738	1.82864987	0.07598438
SING	-0.38099124	0.14141198	-2.69419348	0.01076267
COR	-0.00677622	0.09139826	-1.87074139	0.94132151
R-squared	0.76443633	Mean dependent var		10.0884902
Adjusted R-squared	0.73078438	S.D. dependent var		0.16704172
S.E. of regression	0.08667126	Akaike info criterion		-1.91893004
Sum squared resid	0.26291673	Schwarz criterion		-1.66816339
Log likelihood	45.3380657	F-statistic		22.7159575
Durbin-Watson stat	1.76894948	Prob(F-statistic)		4.30E-10

## Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de China, 1996-2002 (78-Vehículos)

---

Dependent Variable: CH  
 Method: Least Squares  
 Date: 01/14/03 Time: 10:56  
 Sample: 1 41  
 Included observations: 41

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-12.9968666	2.77260331	-4.68760409	4.11E-05
MX	1.12569333	0.31092277	3.62049171	0.00092111
HK	0.06459635	0.05523234	1.16953864	0.25008989
TW	1.12975184	0.2423676	4.66131544	4.44E-05
SING	0.03996527	0.10055092	0.39746304	0.69343976
COR	0.2862739	0.14959836	1.91361659	0.06387597
R-squared	0.66402323	Mean dependent var		6.82543377
Adjusted R-squared	0.61602655	S.D. dependent var		0.25597194
S.E. of regression	0.15861453	Akaike info criterion		-0.71022084
Sum squared resid	0.88054989	Schwarz criterion		-0.45945419
Log likelihood	20.5595271	F-statistic		13.8347736
Durbin-Watson stat	1.83116911	Prob(F-statistic)		1.77E-07

**Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de  
China, 1996-2002 (71-Maquinaria para la generación de  
energía eléctrica)**

Dependent Variable: CH  
Method: Least Squares  
Date: 01/14/03 Time: 01:33  
Sample: 1 43  
Included observations: 43

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	4.65368831	2.21976487	2.09647804	0.04293542
MX	-0.27558172	0.17762015	-1.55152284	0.12928902
HK	0.06039805	0.05381157	1.12239893	0.26892381
TW	0.58556453	0.1717742	3.40892019	0.00158821
SING	0.05142514	0.07640017	0.6731024	0.50506491
COR	0.28721489	0.05733249	5.00963565	1.37E-05
R-squared	0.68140458	Mean dependent var		10.6632317
Adjusted R-squared	0.63835115	S.D. dependent var		0.19719254
S.E. of regression	0.11858616	Akaike info criterion		-1.29756634
Sum squared resid	0.52031911	Schwarz criterion		-1.05181749
Log likelihood	33.8976763	F-statistic		15.8269504
Durbin-Watson stat	1.83811732	Prob(F-statistic)		2.48E-08

**Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de  
China, 1996-2002 (84-Prendas de vestir)**

---

Dependent Variable: CH  
Method: Least Squares  
Date: 01/14/03 Time: 01:19  
Sample: 1 41  
Included observations: 41

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.48841784	0.94215385	2.64120114	0.01226357
MX	-0.23360824	0.16219412	-1.84030027	0.15866852
HK	-0.17941091	0.09820618	-1.8268801	0.07625608
TW	0.5683288	0.13815894	4.11358679	0.00022448
SING	0.03761349	0.08549281	0.43996083	0.66267047
COR	0.50093124	0.16589638	3.01954285	0.00470307
R-squared	0.85243749	Mean dependent var		5.9932274
Adjusted R-squared	0.83135713	S.D. dependent var		0.20706368
S.E. of regression	0.08503308	Akaike info criterion		-1.95709391
Sum squared resid	0.25307187	Schwarz criterion		-1.70632726
Log likelihood	46.1204251	F-statistic		40.4375241
Durbin-Watson stat	1.36145961	Prob(F-statistic)		1.40E-13

**Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de  
China, 1996-2002 (82-Muebles)**

---

Dependent Variable: CH  
 Method: Least Squares  
 Date: 01/14/03 Time: 02:23  
 Sample: 1 43  
 Included observations: 43

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.78995086	4.37859936	0.18041177	0.85781386
MX	0.93736016	0.23999208	3.90579621	0.00038436
HK	0.50067747	0.19378778	2.58363799	0.01386161
TW	-0.29694426	0.2426975	-1.72351595	0.22886992
SING	-0.02634257	0.05813558	-0.45312297	0.65310641
COR	-0.06775954	0.27956671	-1.78237343	0.80982931
R-squared	0.50055385	Mean dependent var		12.8369715
Adjusted R-squared	0.43306113	S.D. dependent var		0.26206615
S.E. of regression	0.19732361	Akaike info criterion		-0.27915585
Sum squared resid	1.44065447	Schwarz criterion		-0.03340699
Log likelihood	12.0018507	F-statistic		7.41641222
Durbin-Watson stat	0.94611407	Prob(F-statistic)		6.66E-05



**Impacto del desempeño exportador en las exportaciones de  
China, 1996-2002 (85-Calzado)**

---

Dependent Variable: CH  
 Method: Least Squares  
 Date: 01/14/03 Time: 11:40  
 Sample: 1 41  
 Included observations: 41

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	5.58228702	0.61001159	9.15111628	8.19E-11
MX	-0.19452034	0.12064261	-1.71236848	0.11586391
HK	0.15609999	0.05508675	2.83371209	0.00758715
TW	-0.00269039	0.08128884	-0.03309667	0.97378552
SING	-0.00670381	0.00757902	-1.8845227	0.38245036
COR	0.14957495	0.04636164	3.22626525	0.00272041
R-squared	0.38231586	Mean dependent var		5.88173368
Adjusted R-squared	0.33181341	S.D. dependent var		0.11876409
S.E. of regression	0.10064768	Akaike info criterion		-1.61992234
Sum squared resid	0.35454847	Schwarz criterion		-1.3691557
Log likelihood	39.2084081	F-statistic		4.13916661
Durbin-Watson stat	1.88260206	Prob(F-statistic)		0.00465737



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

**Programa de Posgrado en Ciencias de la  
Administración**

**Oficio: PPCA/GA/2004**

**Asunto:** Envío oficio de nombramiento de jurado de Maestría.

**Coordinación**

**Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez**  
**Director General de Administración Escolar**  
**De esta Universidad**  
Presente.

At'n.: Biol. Francisco Javier Incera Ugalde  
Jefe de la Unidad de Administración del Posgrado

Me permito hacer de su conocimiento, que el alumno **Omar Neme Castillo** presentará Examen de Grado dentro del Plan de Maestría en Administración (Negocios Internacionales), toda vez que ha concluido el Plan de Estudios respectivo y su tesis, por lo que el Subcomité de Nombramiento de Jurado del Programa, tuvo a bien designar el siguiente jurado:

M.B.A. Carlos Morales Troncoso	Presidente
M.C.P. Eduardo Eugenio Roldán Acosta	Vocal
M.F. Henry Bricard Abbadie	Secretario
M.R.I. Ignacio Martínez Cortés	Suplente
M. en C. Claudio Alfonso Maubert Viveros	Suplente

Por su atención le doy las gracias y aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

**Atentamente**

"Por mi raza hablará el espíritu"

Ciudad. Universitaria, D.F., 25 de mayo del 2004.

**El Coordinador del Programa**

**Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez**

MCG



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

## Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

**Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez**  
Coordinador del Programa de Posgrado  
P r e s e n t e.

Como miembro del jurado del examen que para obtener el grado de Maestría sustentará el alumno **Omar Neme Castillo** doy mi aprobación para que presente la tesis titulada: **“La competencia entre México y China: la disputa por el mercado de los Estados Unidos”**, para ser discutida en el mencionado examen.

**A t e n t a m e n t e**  
“Por mi raza hablara el espíritu”  
Ciudad Universitaria, D.F., 30 de marzo de 2004



**M.B.A. Carlos Morales Troncoso**



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

## Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

**Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez**  
Coordinador del Programa de Posgrado  
P r e s e n t e.

Como miembro del jurado del examen que para obtener el grado de Maestría sustentará el alumno **Omar Neme Castillo** doy mi aprobación para que presente la tesis titulada: **“La competencia entre México y China: la disputa por el mercado de los Estados Unidos”**, para ser discutida en el mencionado examen.

**A t e n t a m e n t e**

“Por mi raza hablara el espíritu”

Ciudad Universitaria, D.F., 30 de marzo de 2004

**M.C.P. Eduardo Eugenio Roldán Acosta**



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

## Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

**Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez**  
Coordinador del Programa de Posgrado  
P r e s e n t e.

Como miembro del jurado del examen que para obtener el grado de Maestría sustentará el alumno **Omar Neme Castillo** doy mi aprobación para que presente la tesis titulada: **“La competencia entre México y China: la disputa por el mercado de los Estados Unidos”**, para ser discutida en el mencionado examen.

**A t e n t a m e n t e**  
“Por mi raza hablara el espíritu”  
Ciudad Universitaria, D.F., 30 de marzo de 2004

  
**M.F. Henry Bricard Abbadie**





UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

## Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

**Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez**  
Coordinador del Programa de Posgrado  
P r e s e n t e.

Como miembro del jurado del examen que para obtener el grado de Maestría sustentará el alumno **Omar Neme Castillo** doy mi aprobación para que presente la tesis titulada: "**La competencia entre México y China: la disputa por el mercado de los Estados Unidos**", para ser discutida en el mencionado examen.

**A t e n t a m e n t e**  
"Por mi raza hablara el espíritu"  
Ciudad Universitaria, D.F., 30 de marzo de 2004

**M.R.I. Ignacio Martínez Cortés**

Una firma manuscrita en tinta negra, que parece ser la de Ignacio Martínez Cortés, escrita sobre el nombre impreso.



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

## Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

**Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez**  
Coordinador del Programa de Posgrado  
P r e s e n t e.

Como miembro del jurado del examen que para obtener el grado de Maestría sustentará el alumno **Omar Neme Castillo** doy mi aprobación para que presente la tesis titulada: **“La competencia entre México y China: la disputa por el mercado de los Estados Unidos”**, para ser discutida en el mencionado examen.

**A t e n t a m e n t e**

“Por mi raza hablara el espíritu”

Ciudad Universitaria, D.F., 30 de marzo de 2004

**M.A. Claudio Alfonso Maubert Viveros**



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MEXICO

**Programa de Posgrado en Ciencias de la  
Administración  
Oficio: PPCA/GA/2004**

**Asunto:** Autorización del Comité Académico para realizar  
Examen de grado.

**Coordinación**

**Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez**  
**Director General de Administración Escolar**  
**de esta Universidad**  
P r e s e n t e

At'n.: Biol. Francisco Javier Incera Ugalde  
Jefe de la Unidad de Administración del Posgrado

Me permito informar que el Subcomité Académico de Alumnos (Maestría) de este Programa, autorizó una prórroga por seis meses a partir de **mayo** del presente, para que el alumno **Omar Neme Castillo** presente su examen de grado dentro del Plan de Estudios de Maestría en Administración (Negocios Internacionales).

Al alumno **Neme Castillo**, se le venció el límite de tiempo para obtener el grado correspondiente, por lo que mucho agradeceremos le sean autorizados todos los trámites necesarios.

Sin otro particular al respecto, aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

A t e n t a m e n t e  
"Por mi raza hablará el espíritu"  
Ciudad. Universitaria, D.F., 25 de mayo del 2004.  
**El Coordinador del Programa**

**Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez**

c.c.p. Archivo