



*Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.*



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

## China y México: Participación en el mercado estadounidense

CARLOS GÓMEZ CHIÑAS<sup>1</sup>  
JUAN GÓNZALEZ GARCÍA<sup>2</sup>

### Resumen

El objetivo de este trabajo es realizar una descripción de las principales características del comercio exterior chino, principalmente la forma en la que se ha ido posicionando en los mercados internacionales, su impacto sobre la economía mexicana y analizar como los efectos favorables del TLCAN han sido contrarrestados por la competencia de los productos chinos que han ido desplazando no tan paulatinamente a los productos mexicanos. La metodología utilizada es la descriptiva combinada con la inductiva. El análisis se realiza con base en información estadística de fuentes oficiales. Se encuentra integrado por tres secciones. En la primera se revisa la inserción internacional de China mientras que en la segunda se estudia la estructura comercial de China, en tanto que en la tercera se analiza la rivalidad entre China y México en el mercado de los Estados Unidos. Finalmente, se presentan las conclusiones.

**Palabras clave:** Mercado estadounidense, China, México

### Abstract

The aim of this paper is to describe the main characteristics of China's foreign trade, mainly in the form that has gained ground in international markets, its impact on the Mexican economy and analyze how the positive effects of NAFTA have been thwarted competition from Chinese products that have not so gradually displacing Mexican products. The methodology used is the descriptive combined with the inductive. The analysis is based on statistical information from official sources. It's composed of three sections. The first review of China's international integration while the second examines the trade structure of China, while the third looks at the rivalry between China and Mexico in the United States market. Finally, conclusions are presented.

**Keywords:** US Market, China, Mexico.

---

<sup>1</sup> Profesor Investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.

<sup>2</sup> Profesor de la Universidad de Colima

## **Introducción**

China es la economía que ha tenido el crecimiento más rápido en el último cuarto de siglo. Desde que se inició el proceso de reformas económicas, en 1978, a 2005 ha crecido a una tasa real promedio de 9.5% por año, según estadísticas oficiales. La industria ha sido el principal motor de esta expansión: la producción de bienes manufacturados desde 1990 ha crecido 12% por año (Lora, 2005:5).

Por su parte, a partir de 1985, la política comercial mexicana ha venido favoreciendo el comercio con el resto del mundo, y en especial con Canadá y Estados Unidos. En un primer momento el objetivo fundamental fue la racionalización de la protección, esto es, el paso de los permisos previos de importación a los aranceles como principal instrumento de protección con el fin de asegurar que los potenciales exportadores tuvieran acceso a sus insumos a precios internacionales. De esta manera aumentaría la competitividad

de las exportaciones no petroleras principalmente de manufacturas. Posteriormente, con la idea de mandar señales claras sobre la permanencia de la apertura, México se adhiere al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986. No obstante la importancia de la adhesión al GATT, la característica más relevante de la política comercial en las últimas dos décadas y media la constituye la negociación y puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Entre 1982 y 2004 se privatizaron sectores importantes de la economía mexicana, se puso en marcha un decidido programa de desregulación y se crearon algunas de las instituciones indispensables para la operación de una economía de mercado. Aun cuando este proceso no ha estado exento de tropiezos y dificultades, y a pesar de que falta mucho por hacer para alcanzar niveles altos y sostenidos de crecimiento, la transformación de la economía mexicana en esas dos décadas ha sido notable (Zabludovsky, 2005).

No obstante, después de más de dos décadas de la puesta en práctica de la apertura comercial se puede decir que su éxito ha sido parcial y que los efectos iniciales de algunas de esas medidas ya se han agotado. Así, si bien es cierto que las exportaciones han crecido de manera impresionante, también es cierto que las importaciones lo han hecho a un ritmo ligeramente mayor. De manera similar, en este período México fue uno de los países emergentes más atractivos para la inversión extranjera. Sin embargo, esto no se ha reflejado en un mayor crecimiento para la economía en su conjunto y los beneficios se han quedado en el grupo relativamente estrecho de las grandes empresas exportadoras, en su mayoría de capital extranjero.

Como resultado del TLCAN, las exportaciones a Estados Unidos experimentaron un crecimiento sin precedentes, lo que llevó a que México fuera el segundo mayor exportador al

mercado estadounidense. De manera simultánea, los sucesivos gobiernos mexicanos se han empeñado en firmar más de una decena de acuerdos comerciales que han servido más para diversificar y aumentar las importaciones que para diversificar las exportaciones.

Por otra parte, los efectos favorables que se dieron con la firma del NAFTA han tendido a diluirse y México ha perdido competitividad en el mercado estadounidense y ha sido desplazado por China como segundo mayor exportador al mercado estadounidense. Es claro, entonces, que se requiere un replanteamiento de la política comercial de México y más que pensar en firmar acuerdos de libre comercio adicionales hay que formular estrategias para diversificar exportaciones, pasando a líneas de producción con mayor valor agregado pensando más en recuperar el lugar perdido en el mercado estadounidense y menos en conquistar el mercado europeo, esto no significa que no se considere un objetivo importante la diversificación de mercados, sino que ésta, dada la amplia red de acuerdos comerciales de México, será el resultado de la diversificación de exportaciones. Para lograr lo anterior, se requieren de políticas comercial e industrial selectivas.

La economía china ha crecido a pasos agigantados y es actualmente un actor importante del comercio mundial. Para América Latina, el crecimiento chino constituye a la vez una amenaza y una oportunidad. En general, y pese a algunas excepciones, la integración de China al comercio mundial favorece claramente a América Latina. Desgraciadamente, México constituye una de esas excepciones ya que ambos países compiten en productos similares. No obstante, aún para México se pueden abrir oportunidades en el comercio intraindustrial.

Para varios países de la región, China ya es uno de los principales mercados para sus exportaciones. El comercio de los países de América del Sur ha sido muy favorable para ellos, y acumula como subregión un superávit creciente en el período 2002-2005. Sin embargo, el superávit acumulado se concentra en los productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales, con un marcado aumento del déficit en manufacturas que incorporan tecnologías (Rosales y Kuwayama, 2007).

El objetivo de este trabajo es realizar una descripción de las principales características del comercio exterior chino, principalmente en la forma que se ha ido posicionando en los mercados internacionales, su impacto sobre la economía mexicana y analizar como los efectos favorables del TLCAN han sido contrarrestados por la competencia de los productos chinos que han ido desplazando no tan paulatinamente a los productos mexicanos. La metodología utilizada es la descriptiva combinada con la inductiva. El análisis se realiza con base en información estadística de fuentes oficiales. Se encuentra integrado por tres secciones. En la primera se revisa la inserción internacional de China mientras que en la segunda se estudia la estructura comercial de China, en

tanto que en la tercera se analiza la rivalidad entre China y México en el mercado de los Estados Unidos. Finalmente, se presentan las conclusiones.

## **1. La inserción de China en la Economía Internacional**

En el último cuarto de siglo, China ha aumentado de manera considerable su peso en la economía mundial en diversas magnitudes, en especial producción, comercio internacional e inversión extranjera directa (IED). En términos del producto interno bruto (PIB), medido a precios corrientes, la economía china se convirtió en la tercera economía más grande del mundo en 2006, después de Estados Unidos y Japón, superando ya a Alemania, la Gran Bretaña y Francia. Si la medición del PIB se hace en términos de la paridad del poder adquisitivo (PPA), aparece como la segunda economía mundial después de Estados Unidos. China por si sola explica 27.9% del crecimiento del PIB mundial en 2007(OECD, 2007).

En 2006, China fue el tercer mayor exportador mundial de mercancías, después de Alemania y los Estados Unidos, con una participación en las exportaciones globales de 8%, mientras que en 2008 dicha participación fue de 8.9%, superando a los Estados Unidos que tuvo una participación de 8% y sólo por debajo de Alemania que tuvo una participación de 9.1% en las exportaciones globales, como se puede observar en el cuadro 1.

Sus exportaciones han aumentado de 18000 millones de dólares que representaban menos del 4% del PIB en 1980 a 760 000 millones de dólares que representaron aproximadamente el 35% del PIB en 2005 y ya es el principal consumidor de productos básicos. Así, China se ha constituido en el mayor consumidor de cobre. En cuanto a petróleo, si bien está por detrás de Estados Unidos, el crecimiento promedio anual de su demanda se sitúa en torno a 8%. Aunque como un todo consume menos petróleo que Europa, duplica al que registra Alemania. En el caso de productos agrícolas, como la soya, también se ubica en el primer lugar, acumulando un crecimiento promedio anual de casi 13% durante los últimos 6 años. En lo que se refiere al maíz, cuyo precio ha tendido a aumentar fuertemente en los últimos años, China es el segundo mayor consumidor detrás de Estados Unidos (Lehmann, Moreno y Jaramillo, 2005:7).

Adicionalmente, es de destacar el rápido aumento del grado de sofisticación de las exportaciones chinas (Wang y Wei, 2008). Esto significa que China se especializa cada vez más en los sectores de alta tecnología y valor agregado y ha dejado gradualmente las áreas que ofrecen ventajas comparativas tradicionales como las manufacturas de baja tecnología (entre ellas, los textiles y la ropa). Aunque hay que ser cautelosos en este punto ya que como bien señalan Amiti y Freund (2008), esto puede deberse a que China importa insumos intermedios con alto contenido tecnológico que ensambla para su posterior exportación (maquila). Esto significa que si se toma en

cuenta que un porcentaje significativo de las exportaciones chinas son maquila, China continúa especializándose en bienes intensivos en trabajo.

Las exportaciones chinas están concentradas en tres sectores claves: bienes manufacturados, maquinaria y equipo de transporte y bienes manufacturados misceláneos, los que en conjunto representaron el 88.7 % de las exportaciones totales en 2005. La evolución de la rama de maquinaria y equipo de transporte es particularmente destacable ya que este sector incluye numerosos productos que requieren normas tecnológicas relativamente altas (OECD, 2007).

En cuanto a las importaciones, destaca la participación de las materias primas, incluyendo combustibles y productos agropecuarios. Las importaciones globales de China aumentaron sostenidamente durante la primera década del presente siglo. Este hecho ha llevado a China a convertirse en el tercer actor más importante en términos de participación en el comercio internacional, detrás de Estados Unidos y Alemania. En efecto, China actualmente representa alrededor del 8% del comercio mundial de bienes (cuadro 1).

La estructura exportadora china ha cambiado drásticamente en las últimas dos décadas, desde un exportador de petróleo crudo y refinado, y ropa hacia un exportador de productos electrónicos y de tecnología de información (TICs). Sin embargo, esta transformación no significa necesariamente que China se ha convertido en uno de los principales países productores y exportadores de estos productos. La mayoría de estos productos son cuasi commodities de alto volumen (equipos de DVD, computadoras portátiles (notebooks) y teléfonos celulares). Además, la expansión exportadora de estos sectores dinámicos requiere de altos niveles de insumos importados, razón por la cual el valor agregado local es reducido, representando solo 15% del valor exportado de los dos sectores (los electrónicos y de las TIC), siendo el resto el valor de insumos importados. En estos productos, China sigue especializándose en ensamblajes cuyos procesos de producción son intensivos de mano de obra (Amiti y Freund, 2008).

Otro aspecto a destacar es que la mayoría de actividades de ensamblaje se realizan no por las empresas nacionales chinas sino por las empresas extranjeras, especialmente de las de origen de la Provincia china de Taiwán, que utilizan a China como una plataforma de exportación. En consecuencia, la transición de la economía china desde un importador neto hacia un exportador neto de los productos de alta tecnología falta mucho para concretarse (Rosales y Kuwayama, 2007).

El surgimiento de China como partícipe en el comercio mundial ha sido negativo para México. Existe una percepción un tanto contradictoria sobre el impacto generado en América Latina por el surgimiento de China. Por una parte, los bajos costos de la mano de obra y la consiguiente competitividad de China pueden amagar a otras economías; por la otra, su enorme mercado interno

significa una oportunidad. Retomando a Blázquez-Lidoy (2006), cabe preguntar ¿Es China un ángel o un demonio para América Latina?

La mayoría de los estudios sobre el impacto del comercio chino en los mercados emergentes centran la atención en Asia, donde las exportaciones chinas tienden a desplazar las exportaciones de otros países asiáticos. De hecho, gran parte del aumento de las importaciones estadounidenses desde China no se ha generado a expensas de países como México o los de Centroamérica (amparados por la proximidad geográfica), sino en desmedro de economías asiáticas como la de Japón y otros países emergentes. Retrocediendo al decenio de 1980, por ejemplo, en el año 1988 casi 60% de las importaciones estadounidenses de calzado provinieron de la República de Corea y la provincia china de Taiwán, y solo un escaso 2% de China. En el 2005, la participación de China en las importaciones estadounidenses de calzado aumentó a más de 70%, mientras que las importaciones estadounidenses desde las economías sudcoreana y taiwanesa fueron insignificantes.

El surgimiento comercial de China como actor mundial es en muchos sentidos excepcional por su rapidez y vigor. La economía china es mucho más abierta que la de la mayoría de los mercados emergentes. En el 2005, la suma de sus exportaciones e importaciones de bienes y servicios superó el 70% del PIB, mientras que en Estados Unidos, Japón o Brasil fue de 30% o menos (aunque el desempeño del comercio chino puede compararse con el de algunos países latinoamericanos como Chile o México, con cifras de 60-65%, y también con el de algunos países desarrollados como España) (Blázquez-Lidoy, 2006).

La evolución positiva de las exportaciones permitió que China aumentara su participación en los mercados desarrollados. Por definición de lo que es la participación de mercado, este aumento se logró a expensas de otras economías.

Esta es una de las razones por las cuales la mayoría de los países emergentes percibe a China como un fuerte competidor comercial. Algunos países incluso le atribuyen los resultados poco favorables de sus exportaciones en los últimos años. En realidad, China está reemplazando a otros países emergentes en los mercados mundiales. La percepción negativa señalada se intensificó después del 2001, fecha en que China finalmente ingresó a la OMC. La incorporación a este organismo implicó una apertura de los mercados mundiales a los productos chinos y puso aun más de manifiesto la capacidad de China para competir en ellos con éxito. La realidad es que hay una fuerte competencia entre China y otras economías que se especializan en la exportación de productos industriales de valor agregado relativamente bajo.

La participación de China en las exportaciones mundiales ha aumentado en forma acelerada en los últimos 25 años. Entre 1990 y 2002 las exportaciones mundiales aumentaron aproximadamente en 90% y las de China cerca de 425%. La evolución de las exportaciones chinas

implica, por definición, que otros países están reduciendo su participación en el mercado, como se puede observar en el cuadro 1. En 1997, China era el décimo mayor exportador a nivel mundial. Por encima de China estaban países como Holanda, Canadá, Italia, el Reino Unido, Francia, Japón, Alemania y Estados Unidos. En 2000 ya había escalado al puesto de séptimo mayor exportador, sólo superado por Canadá, el Reino Unido, Francia, Japón, Alemania y Estados Unidos. En 2008, ya sólo fue superado por Alemania.

Cuadro 1. Principales exportadores mundiales de mercancías  
Porcentajes y clasificación

Exportadores	1997		2000		2002		2004		2005		2006		2007		2008	
	Orden	Parte														
Alemania	2	9,4	2	8,7	2	9,5	1	10,0	1	9,3	1	9,2	1	9,5	1	9,1
Estados Unidos	1	12,6	1	12,3	1	10,7	2	8,9	2	8,7	2	8,6	3	8,3	3	8
China	10	3,3	7	3,9	5	5	3	6,5	3	7,3	3	8	2	8,7	2	8,9
Japón	3	7,7	3	7,5	3	6,5	4	6,2	4	5,7	4	5,4	4	5,1	4	4,9
Francia	4	5,3	4	4,7	4	5,1	5	4,9	5	4,4	5	4,1	5	4	6	3,8
Países Bajos	8	3,5	9	3,3	9	3,8	6	3,9	6	3,9	6	3,8	6	4	5	3,9
Italia	6	4,4	8	3,7	8	3,9	7	3,8	8	3,5	8	3,4	7	3,5	7	3,3
Reino Unido	5	5,2	5	4,5	6	4,3	8	3,8	7	3,7	7	3,7	8	3,1	10	2,9
Canadá	7	3,9	6	4,3	7	3,9	9	3,5	9	3,4	9	3,2	10	3	11	2,8
Bélgica	11	3,6	11	2,9	10	3,3	10	3,3	10	3,2	10	3,1	9	3,1	8	3
Hong Kong, China	9	3,4	10	3,2	11	3,1	11	2,9	11	2,8	12	2,7	13	2,5	13	2,3
exportaciones locales		0,5		0,4		0,3		0,2		0,2				0,1		0,1
reexportaciones		2,9		2,8		2,8		2,7		2,6				2,4		2,2
Corea, República de	12	2,9	12	2,7	12	2,5	12	2,8	12	2,7	11	2,7	11	2,7	12	2,6
México	15	2,4	13	2,6	13	2,5	13	2,1	15	2	15	2,1	15	2	16	1,8
Rusia, Federación de	20	1,2	17	1,7	17	1,7	14	2,0	13	2,3	13	2,5	12	2,5	9	2,9
Taipei Chino	14	2,6	14	2,3	14	2,1	15	2,0	16	1,9	16	1,9	16	1,8		
Singapur	13	2,7	15	2,2	15	1,9	16	2,0	14	2,2	14	2,2	14	2,1	14	2,1
exportaciones locales		1,3		1,2		1		1,1		1,2		1,2		1,1		1,1
reexportaciones				0,9		0,9		0,9		1		1,1		1		1
España	16	1,9	16	1,8	16	1,8	17	2,0	17	1,8	18	1,7	17	1,7	17	1,7
Arabia Saudita															15	2

Fuente: Elaboración propia con base en OMC, Estadísticas del Comercio Internacional, varios años

No hay duda de que a corto plazo se harán sentir algunos costos, ya que China puede producir bienes de poco valor agregado a un costo muy bajo porque cuenta con mano de obra relativamente más abundante que en otras economías. Por ejemplo, en China los salarios son cuatro veces inferiores al promedio de los países de América Latina. En el 2002, el salario medio mensual en el sector manufacturero chino fue de 112 dólares, en tanto que era aproximadamente de 440 dólares en México y 300 dólares en otros centros maquiladores de Centroamérica, como Costa Rica, El Salvador o Panamá.

Por el lado positivo, el comercio con China genera algunos efectos favorables. Desde luego, posee un enorme mercado interno y el desarrollo del país contribuirá a que este florezca. A largo plazo, el surgimiento de China traerá beneficios provenientes del comercio. Los países en desarrollo que han establecido fuertes lazos comerciales y de inversión con China, como los del sudeste asiático, podrían salir favorecidos con este proceso.

El cuadro 2 muestra la importancia creciente de China en el comercio mundial. Así, en 2000 China era el octavo mercado de exportación para las economías avanzadas y en 2008 era el tercer mercado de exportación para dichas economías. Para Estados Unidos, China fue en 2000 el décimo mercado más importante para sus exportaciones y en 2008 ya fue el tercero. Para los países de América latina pasó de ser el decimosexto a ser el segundo mayor mercado para sus exportaciones, incluso para economías como la mexicana, el mercado chino es cada vez más importante y pasó de ocupar el lugar 25 al 5 como mercado para las exportaciones mexicanas.

En lo que se refiere a las importaciones, China es el principal origen de las importaciones de los Estados Unidos y de las economías avanzadas en su conjunto. En el caso de México ocupó, en 2008, el tercer lugar como origen de las importaciones mexicanas.

Cuadro 2. China: Lugar ocupado en el ranking de socios comerciales seleccionados

	Exportaciones		Importaciones	
	2000	2008	2000	2008
Economías avanzadas	8	3	4	1
Estados Unidos	10	3	4	1
Unión Europea	22	15	10	4
Alemania	15	11	10	4
España	31	17	9	5
Francia	14	10	11	9
Japón	3	2	2	1
Economías emergentes y en desarrollo	11	4	9	2
Sudáfrica	18	5	8	3
Ghana	20	11	10	2
Zambia	47	4	10	3
América Latina y el Caribe	16	2	9	2
Argentina	6	2	4	3
Brasil	12	1	11	2
Chile	5	1	4	2
Colombia	35	4	15	2
Perú	4	2	13	2
Venezuela	37	3	18	3
Costa Rica	26	2	16	3
México	25	5	6	3
Cuba	5	2	5	2
Uruguay	4	5	7	4
Bolivia	18	10	7	6
Ecuador	20	17	12	4
Asia en desarrollo	9	6	7	4

Fuente: CEPAL (2009). Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

## 2. La estructura comercial de China

En China existe una brecha enorme entre las exportaciones y las importaciones de bienes. De hecho, la diferencia entre ambas fue en 2006, (OMC, 2007) de 177 mil millones de dólares. Sin embargo, esta característica de la balanza comercial china debería ser transitoria. En otras palabras, a largo plazo la balanza comercial debería ser más sostenible. Pero en 2009, esto todavía no había ocurrido ya que de acuerdo con la OMC el superávit de la balanza comercial china fue de 195846 millones de dólares.

Cuadro 3. China: Estructura exportadora e importadora  
(porcentaje de las exportaciones e importaciones china)

	1990	1995	2000	2003	2004	2005
Estructura exportadora						
Manufacturas de alta tecnología	5,3	13	22,4	30,3	32,5	33,2
Manufacturas de baja tecnología	40,2	46,3	41,2	35,2	32,5	31,5
Manufacturas de tecnología media	20,8	18,8	19,6	20,4	21,7	22
Manufacturas basadas en recursos naturales	11,4	12	9,9	9,1	9,3	9,4
Materias primas	20,2	9	6,2	4,5	3,5	3,3
Otras transacciones	2,1	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5
Estructura importadora						
Manufacturas de alta tecnología	13,4	17,4	28	34	34,2	35,7
Manufacturas de tecnología media	45,9	42	30,4	31,1	29,4	27
Materias primas	10,8	10,3	13,7	11,5	14,5	16,4
Manufacturas basadas en recursos naturales	11,9	13,9	15,2	13	13,2	12,6
Manufacturas de baja tecnología	17	14,9	11,6	9,9	8,2	7,8
Otras transacciones	1	1	1,1	0,6	0,5	0,6

Fuente: Blázquez-Lidoy, Rodríguez y Santiso (2006). ¿Ángel o demonio?

Los efectos del comercio chino en los países de América Latina, Revista de la CEPAL, 90, p.23.

El hecho de que las exportaciones y las importaciones tengan una estructura similar, como se observa en el cuadro 3, muestra que hay un volumen importante de comercio intraindustrial. Esto indica que China se ha convertido en un centro regional de producción y de fabricación para la reexportación.

La participación de las manufacturas de alta tecnología está aumentando rápidamente. Por otra parte, las manufacturas de baja tecnología están perdiendo terreno en la estructura comercial, tanto en el caso de las exportaciones como en el de las importaciones.

Así, juntos China y Hong Kong proveen ya más de la mitad de las cámaras digitales del mundo, más de un tercio de las unidades de DVD, computadoras personales y portátiles, y al menos un cuarto de los teléfonos celulares y televisores a color. China ha transformado la estructura de

oferta de la industria de equipos electrónicos y es responsable del 30% de todas las exportaciones de productos electrónicos de Asia.

Estos logros son el resultado de una estrategia de innovación que empezó en los años cincuenta con el apoyo de tecnologías consideradas críticas para la defensa nacional, y que en la mitad de los años ochenta se reorientó hacia diversos sectores civiles de alta tecnología. El compromiso con el desarrollo tecnológico ha aumentado en los últimos años y actualmente el gasto en investigación y desarrollo (I&D) excede el 1% del PIB. Con la excepción de Brasil, donde el gasto en I&D representa 0.9% del PIB, los esfuerzos en I&D son mucho más pequeños en los demás países latinoamericanos (0.2-0.6% del PIB) (Lora, 2005).

La innovación es, además, apoyada por políticas que favorecen a los sectores de software y circuitos integrados a través de fondos de investigación, compras públicas preferenciales y exenciones de impuestos. Este tipo de políticas se aplica tanto a las firmas domésticas como extranjeras, y no hay un intento de “escoger empresas ganadoras” dentro de cada sector. Los incentivos a la investigación parecen haber producido resultados con creces, pues 60% de los gastos en I&D son hechos por empresas privadas. Recientemente la innovación ha sido fuertemente incentivada por la creación de estándares de tecnología chinos –en oposición a los estándares de tecnología globales— lo cual brinda una ventaja competitiva a las empresas chinas, dado que esto representa un obstáculo a la libre entrada de empresas extranjeras en el mercado chino y brinda a las firmas chinas un poder de negociación con los proveedores extranjeros sobre la propiedad intelectual y de tecnología. Esta estrategia ha facilitado el desarrollo de nuevas tecnologías digitales por parte de empresas chinas y taiwanesas.

La eficacia de las políticas de apoyo a la innovación en China contrasta con la situación en la mayoría de los países latinoamericanos, donde (con la excepción de Brasil) las incipientes políticas industriales fueron desmanteladas en los ochenta y noventa, y sólo recientemente están volviendo a ser consideradas. Sin embargo, el ambiente de innovación en China tiene sus limitaciones, muchas de ellas similares a las de los países latinoamericanos. La creación de nuevas empresas es impedida por procedimientos engorrosos y poco transparentes, el acceso al crédito y al mercado de capitales es muy limitado, los derechos de propiedad están poco protegidos y la competencia está restringida geográficamente, no sólo por las distancias, sino por la multiplicidad de mecanismos de protección a la industria local a través de licencias de operación, requisitos de uso de materias primas locales, impuestos y otras restricciones (Lora, 2005).

### **3. La competencia China-México**

En el caso de México, Las cifras indican que encara una dura competencia comercial de China, inferior únicamente a la que soportan Tailandia, Hungría y la República de Corea, como se

constata en la gráfica 1. En esta misma gráfica se puede apreciar que de América Latina, otros países que enfrentan la competencia china, en menor medida que México, son Costa Rica, Brasil y el Salvador.



La competencia comercial con China tiende a aumentar con el tiempo. China podría poner en riesgo algunas exportaciones mexicanas en los mercados externos. El principal mercado para las exportaciones de México es, con mucho, el de Estados Unidos, que en 2009 absorbió 80.5 % de las exportaciones mexicanas.

En el cuadro 4, se puede observar que en 1995, México era el cuarto mayor exportador al mercado estadounidense, representando el 8.1% de las importaciones totales de los Estados Unidos mientras que las exportaciones chinas sólo significaron el 6.3% de las importaciones estadounidenses.

En 2001, México ya había desplazado a Japón como el tercer mayor exportador a los Estados Unidos mientras que China seguía en el cuarto lugar. En 2003, China desplazó a México como el tercer mayor exportador a los Estados Unidos, considerando a la Unión Europea como una unidad. El avance de China en el mercado estadounidense ha sido impresionante y en 2008 ya había superado a Canadá como segundo mayor exportador al mercado estadounidense, sólo por debajo de la Unión Europea. Como se puede observar en este cuadro, el aumento en la participación de China en el mercado estadounidense se ha dado a expensas de Japón, Corea y México y en menor medida de la Unión Europea y Canadá.

En este mismo cuadro se puede observar que en los años recientes, la participación mexicana en las importaciones estadounidenses ha disminuido mientras que la china ha aumentado.

Cuadro 4. Estados Unidos: Comercio de Bienes por economías (participación %)

País	Exportaciones									Importaciones								
	1995	2000	2001	2002	2003	2005	2006	2007	2008	1995	2000	2001	2002	2003	2005	2006	2007	2008
Canadá	21,6	22,6	22,4	23,2	23,4	23,4	22,2	21,4	20,3	19,2	18,5	18,7	17,3	17,5	16,8	16	15,7	15,6
UE	21,1	21,5	21,8	20,8	20,8	20,6	20,6	21,3	21,1	17,7	18,6	19,2	19,3	19,3	18,3	17,7	18,1	17,4
México	7,9	14,3	13,9	14,1	13,5	13,3	12,9	11,7	11,7	8,1	10,9	11,3	11,3	10,7	10	10,4	10,6	10,1
Japón	11	8,4	7,9	7,4	7,2	6,1	5,7	5,4	5,1	16,5	12	11	10,4	9,3	8,2	7,9	7,4	6,6
China	2	2,1	2,6	3,2	3,9	4,6	5,3	5,6	5,4	6,3	8,6	9,3	11,1	12,5	15	15,9	16,8	16,4
Corea	4,3	3,6	3	3,3	3,3	3,1	3,1	3	2,7	3,2	3,3	3,1	3,1	2,9	2,6	2,5	2,4	2,3*

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

\*En este año Corea no ocupó el sexto lugar sino el octavo superada por Arabia Saudita y Venezuela.

De esta manera, para México, la emergencia global de China representa un reto. Se ha demostrado que si las capacidades exportadoras de China hubieran permanecido inalteradas, la tasa de crecimiento anual de las exportaciones mexicanas habría sido tres puntos porcentuales más alta en los primeros años de la primera década del siglo XXI, lo que evidencia que México ha sido uno de los países más afectados por el ingreso de China a la OMC (OECD, 2007: 165).

Cuadro 5. China y México: Índice de especialización de Balassa

	China 2002	China 2004	México 2002	México 2004
Producto de madera	0.45	0.43	0.26	0.26
Producto de cuero	3.70	3.34	0.34	
Productos químicos	0.46	0.42	0.35	0.34
Alimentos elaborados	0.57	0.47	0.57	0.56
Textiles	2.43	2.39	0.53	0.49
Minerales	0.29	0.28	0.83	1.06
Productos básicos manufacturados	1.01	0.96	0.76	0.69
Maquinaria no electrónica	0.52	0.52	0.82	0.84
Alimentos frescos	0.77	0.68	0.69	0.8
Manufacturas varias	1.59	1.48	1.08	1.07
Equipos de transporte	0.25	0.27	1.43	1.34
Ropa	3.65	3.46	1.39	1.29
Componentes electrónicos	1.04	1.04	1.49	1.53
Tecnologías de la información y artículos de consumo electrónicos	2.00	2.43	1.81	1.75

Fuente: Blázquez-Lidoy, Rodríguez y Santiso (2006). ¿Ángel o demonio? Los efectos del comercio chino en los países de América Latina, *Revista de la CEPAL*, 90

Como se puede constatar en el cuadro 5, China y México se especializan en sectores análogos, lo que provocó que México haya sido el país de América Latina más expuesto a la competencia de las exportaciones chinas. El único sector en que México es competitivo y la competencia de China no resulta significativa es el de equipo de transporte, pero incluso esto ya

está cambiando ya que las exportaciones chinas de equipos de transporte están aumentando rápidamente. La fuerte competencia entre China y México está concentrada en las tecnologías de información y electrónica de consumo, componentes electrónicos, ropa y manufacturas misceláneas (OECD, 2007).

La composición de los productos que México y Centroamérica exportan al mercado estadounidense se asemeja a la de los productos que China vende a dicho mercado. Esa subregión exporta manufacturas de intensidad tecnológica media y alta (por ejemplo, los artículos eléctricos y electrónicos, incluidos equipos de computación, y los productos de la industria automotriz), tanto en términos absolutos como relativos, mientras que China se especializa más en los productos de bajo nivel tecnológico (por ejemplo, los textiles y las prendas de vestir), como se puede observar en el cuadro cinco. Pese a que cada grupo exporta al mercado estadounidense productos de alta tecnología equivalentes a 40.000 millones de dólares, la mayor competencia entre ambos todavía está en las manufacturas de intensidad tecnológica baja y media (Rosales y Kuwayama, 2007).

Un análisis detallado de la estructura de importación de Estados Unidos desde América Latina y el Caribe muestra que entre las 30 principales categorías de productos de importación estadounidense desde la región en 2004, México compite cara a cara con China como principales proveedores en 20 categorías.

Las áreas de competencia en los mercados estadounidenses entre los dos países son extensas, desde los sectores eléctrico/electrónico, maquinarias, automotriz, muebles y hasta los textiles y de confección (Rosales y Kuwayama, 2007).

El impacto sobre las exportaciones mexicanas del crecimiento de la capacidad exportadora de China es de dos a cinco veces mayor que el impacto del lento crecimiento de los Estados Unidos. Aunque puede ser razonable ver el lento crecimiento de los Estados Unidos como un choque temporal, no se puede hacer lo mismo con el crecimiento de las exportaciones chinas. Así, sólo una pequeña parte de la disminución de la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos estaría asociada con factores transitorios asociados al ciclo económico (Hanson y Robertson, 2009).

Por lo anterior, se puede afirmar que el modelo exportador mexicano se encuentra en peligro. En 1994, cuando entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México se especializaba en manufacturas de escaso valor agregado, es decir, en productos de la industria maquiladora. China también produce este tipo de bienes a un menor costo, y es probable que la competencia china conduzca a cambios en la actual estructura exportadora mexicana. Tales cambios ya se están dando en países como Singapur, Taiwán y Corea del Sur, los que han reducido sus exportaciones de bienes manufacturados, maquinaria y equipo de transporte.

La competencia comercial entre México y China ha decrecido desde el 2001 hasta el 2005. Además, las regulaciones del TLCAN han requerido una disminución escalonada, a partir de 2001, de las ventajas otorgadas a la industria maquiladora, provocando una disminución en la producción de dicha industria. Todo esto afecta a las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos y resalta la necesidad de mejorar la competitividad de las empresas mexicanas (OECD, 2007).

Dos de los principales elementos que explican que México haya perdido y que siga perdiendo oportunidades en el mercado mundial son la ausencia de consensos básicos entre los principales actores económicos sobre políticas para el desarrollo económico y social y la no consideración de elementos de mediano y largo plazo en la toma de decisiones, todo se centra en el corto plazo.

Con todo, en el caso de México, si se consideran otras variables, además de los costos de producción y de la mano de obra, es difícil prever el rumbo que tomarán esos cambios y evaluar los efectos futuros del comercio. Comparado con China, México posee una clara ventaja comparativa, que es su proximidad con Estados Unidos. Queda claro que una mayor inversión en infraestructura y la focalización en industrias donde los tiempos de entrega sean fundamentales, otorgará a México una sustancial ventaja estratégica.

Los costos de tiempo no solo son un aspecto cuantitativamente importante de la proximidad; también tienen efectos cualitativos en la sincronización de las tareas y la entrega de los productos, y de este modo incentivan la aglomeración de las actividades. Probablemente en el caso de México haya que identificar los sectores y productos en que la distancia y el tiempo constituyan importantes ventajas comparativas y competitivas.

En el caso de México, se puede afirmar que podría recuperar su ventaja estratégica, si lograra reducir los costos de comercio que se han vuelto mucho más importantes que los costos de producción. En promedio los costos de comercio casi duplican los costos de producción. Esto implica que los primeros son un factor significativo de la existencia de ventaja comparativa, tal vez incluso más que los costos de producción, en los que China tiene ventaja competitiva.

En los últimos decenios el efecto de la distancia en el comercio ha aumentado en vez de disminuir. A lo largo del tiempo los costos del transporte no se han reducido de manera uniforme. A algunos países, todavía, les favorece su proximidad al centro de la actividad económica mundial, mientras que a otros les perjudica encontrarse lejos de él.

La cercanía con Estados Unidos ofrece una ventaja comparativa potencial de suma importancia para todos aquellos bienes donde la entrega rápida o la reducción del tiempo de tránsito son cruciales. Entre estos bienes cabe destacar, por ejemplo, a la industria textil y de prendas de vestir, donde la moda cambia con frecuencia y rapidez, o los insumos intermedios en industrias

como la automotriz o la electrónica, con sistemas de producción y montaje que dependen de la entrega inmediata de determinadas piezas. Para aprovechar la ventaja competitiva que ofrece la cercanía con Estados Unidos se requiere, sin embargo, una infraestructura sólida tanto en el transporte como en las telecomunicaciones. Lamentablemente los niveles actuales de inversión en infraestructura en América Latina continúan siendo sustancialmente inferiores a los de los países asiáticos, lo que hace recomendable para muchas naciones latinoamericanas el replanteamiento de sus estrategias de inversión en infraestructura (OECD, 2007).

Otro aspecto que deben enfrentar tanto México como otros países de América Latina es la necesidad de disminuir los costos de transporte y elevar la eficiencia de la infraestructura.

La infraestructura constituye, por lo tanto, un sector potencialmente clave en la respuesta de América Latina al incremento de la competencia asiática. México necesita explotar al máximo su ubicación geográfica mediante mejoras en su infraestructura. América Latina, en su conjunto, necesita invertir más y mejor en este sector. Este tipo de inversión también contribuirá a reducir la desigualdad y la pobreza, requiriendo un sector público bien organizado y capaz de administrar proyectos de infraestructura pero que a su vez mantenga la disciplina fiscal y consiga atraer la participación del sector privado (OECD, 2007).

A pesar de que México supera en diferentes rubros la competitividad de China como productividad en la mano de obra calificada, costos de transporte a Estados Unidos y acceso preferencial derivado del TLCAN, la penetración de las exportaciones chinas en el mercado estadounidense se sigue incrementando, incluso en algunos productos que requieren cierto grado de capital humano.

### **Conclusiones**

Tanto China como México han puesto en práctica estrategias de desarrollo basadas en las exportaciones, pero mientras China ha experimentado avances considerables tanto en materia de participación en las exportaciones mundiales como en el crecimiento del PIB, la experiencia mexicana no se puede catalogar como exitosa. Así, tanto China como México participaban en 1980 con el 0.89 % de las exportaciones mundiales pero en 1995 las exportaciones chinas ya representaban el 2.93 % de las exportaciones mundiales mientras que las mexicanas sólo ascendían al 1.57 % de dichas exportaciones, en 2008 las exportaciones chinas ya representaban el 8.9 % de las exportaciones mundiales, mientras que las mexicanas sólo el 1.8 %. Por otro lado, mientras que China tuvo una tasa media de crecimiento anual de 9.5% de 1978 a 2005, México, sólo creció a una tasa media anual de 2.7 % en este mismo período. Es decir, México creció aproximadamente a menos de un tercio de lo que creció China.

Es evidente la pérdida de competitividad de la economía mexicana. Las exportaciones mexicanas están siendo desplazadas por las chinas en el mercado estadounidense. México no puede competir con China con base en salarios bajos, tiene que hacerlo con base en otras ventajas, una de estas es su proximidad geográfica con Estados Unidos, su principal mercado de exportación, pero esta ventaja tiene que ser complementada con una buena infraestructura y una buena educación, elementos que no son susceptibles de mejoría si no hay una estrategia decidida de políticas públicas. Para finalizar se puede afirmar que aunque negativos, los efectos del crecimiento económico de China sobre las exportaciones manufactureras de México no son tan grandes como podría creerse. Las restricciones domésticas sobre las manufacturas parecen ser un factor más importante como limitante del crecimiento de las exportaciones.

### **Referencias:**

Amiti, M. & Freund C. (2008). *The Anatomy of China's Export Growth*. Policy Research Working Paper No. 4628. Washington, D.C: The World Bank.

Blázquez-Lidoy, J., Rodríguez, J. & Santiso, J. (2006). ¿Ángel o demonio? Los efectos del comercio chino en los países de América Latina. *Revista de la CEPAL*, 90, 17-43.

CEPAL. (2009). *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Hanson, Gordon H. & Raymond Robertson. (2009). China and the Recent Evolution of Latin America's Manufacturing Exports. En Lederman, D., Olarreaga, M. & Perry, G. E. (Eds), *China's and India's Challenge to Latin America. Opportunity or Threat?* ( 145-178). Washington, D.C: The World Bank.

Lora, E. (2005). *¿Debe América Latina Temerle a la China?* Documento de Trabajo 536, Washington, D. C: Banco Interamericano de Desarrollo.

OECD. (2007). *Latin American Economic Outlook 2008*. Paris: Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development.

Organización Mundial del Comercio. (2007). *Informe Sobre el Comercio Mundial 2007*. Ginebra: OMC.

Rosales, O. & Kuwayama, M. (2007). *América Latina y China e India: hacia una nueva alianza de comercio e inversión*, Serie Comercio Internacional 81. Santiago de Chile: CEPAL,

Wang, Z. & Wei S. (2008). *What Accounts for the rising sophistication of China's exports?* NBER Working Paper Series. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research,

Zabludovsky, J. (2005), El TLCAN y la política de comercio exterior en México: Una agenda inconclusa. *Información Comercial Española, ICE, Revista de Economía*, 821, 59-70.