

LA RELACIÓN COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y CHINA. IMPACTO EN LA ESTRUCTURA COMERCIAL DE MÉXICO Y EN EL ACUERDO COMERCIAL USMCA

Ponce Pineda Hassel Guadalupe¹

Resumen: El objetivo del trabajo de investigación es analizar la relación comercial México-China-USMCA² ante las nuevas modificaciones del Acuerdo Comercial entre México, Estados Unidos de América y Canadá. El análisis se realiza a través de la medición de la productividad y ganancia-pérdida de cuota de mercado en los sectores más relevantes de la dinámica productiva mexicana, además de aplicar las mediciones para la relación bilateral con China ante su creciente participación en el comercio mexicano.

La metodología estadística mediante la que se arrojarán resultados cuantitativos sobre la situación del comercio entre América del Norte y China es el modelo Constant Market Share (CMS). El modelo determina los principales sectores económicos en las transacciones comerciales entre los países considerados en el estudio, estimando ganancias y pérdidas de cuotas de mercado, lo que permite orientar la política industrial mexicana de cara al nuevo acuerdo comercial USMCA.

Palabras clave: USMCA, acuerdo comercial, comercio, cuota de mercado, productividad, sectores.

¹ Licenciada en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México. Ciudad de México, México.

Máster en Desarrollo Económico y Políticas Públicas por la Universidad Autónoma de Madrid. Madrid, España.

Actualmente estudiante de Doctorado en Economía y Empresa en la Universidad Autónoma de Madrid. Madrid, España.

² Acuerdo Comercial United States-México-Canadá, también conocido como T-MEC.

Abstract: The objective of the research work is to analyze the Mexico-China-USMCA trade relationship with the new modifications of the Trade Agreement between Mexico, the United States of America and Canada. The analysis is carried out through the measurement of productivity and gain-loss of market share in the most relevant sectors of the mexican productive dynamics, in addition to applying the measurements for the bilateral relationship with China in view of its growing participation in mexican commerce.

The statistical methodology that will yield quantitative results on the trade situation between North America and China is the Constant Market Share (CMS) model. The model determines the main economic sectors in the commercial transactions between the countries considered in the study, estimating gains and losses of market shares, which allows orienting the mexican industrial policy in the new USMCA trade agreement.

Keywords: USMCA, trade agreement, trade, market share, productivity, sectors.

Resumo: O objetivo desse artigo é avaliar a relação comercial entre México-China-USMCA considerando as modificações introduzidas recentemente no USMCA - Acordo Comercial entre o México, os Estados Unidos e o Canadá. A análise é realizada através da estimação da produtividade e da variação da participação de mercado dos setores mais relevantes da dinâmica produtiva mexicana no USMCA. Além disso, se estima os efeitos da relação comercial bilateral com a México-China, tendo em vista sua crescente participação no comércio mexicano. Utiliza-se a metodologia de Constant Market Share (CMS) para avaliar quantitativamente a posição de México no comércio entre a América do Norte e a China. O modelo determina os principais setores econômicos nas relações comerciais entre os países considerados no estudo, estimando as variações da quota de mercado dos setores produtivos, o que permitirá estabelecer orientações de política industrial para o governo mexicano frente ao USMCA.

Palavras-chave: USMCA, acordo comercial, quota de mercado, produtividade, setores.

1 Introducción

Durante los últimos años, China se ha convertido en un actor importante del comercio mundial, destacando el incremento de sus flujos comerciales en zonas como América del Norte. La potencia asiática se ha bastado del establecimiento de diversos acuerdos comerciales de cooperación sin la necesidad de profundizar, hasta hoy, con procesos de integración económica más avanzados con los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), conformado por Canadá, Estados Unidos de América (EUA) y México. Sin embargo, ha logrado irrumpir dentro de esta zona comercial y ganar terreno como socio comercial proveedor de bienes.

Desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994, México abrió paso a su integración al proceso de globalización y apertura Comercial, manteniendo en la actualidad 12 Tratados de Libre Comercio con 44 país y 9 Acuerdos de Comercio siendo el segundo país con mayor número de tratados comerciales después de Chile, de acuerdo con lo reportado por la Secretaría de Economía en México. Para fines prácticos, aunque el estudio se realiza hasta 2017, año en el que se mantenía vigente el TLCAN, se hará referencia al mismo con el nuevo nombre del Acuerdo Comercial USMCA (United States- México-Canadá) de cara a que las estimaciones se consideran fundamentales y estratégicas para las negociaciones de la actualización del acuerdo y de la política industrial mexicana.

En la actual dinámica de globalización mundial de integración económica y comercial para fomentar el crecimiento y desarrollo, se argumenta a favor de los Tratados de Libre Comercio porque buscan impulsar la dinámica económica de los países. Ninguno de los países miembros del USMCA ha firmado un Tratado de Libre Comercio (TLC) con China, sin embargo, el comercio con este país ha incrementado considerablemente, aunque debe destacarse que el comercio mexicano sigue concentrado en EUA. La importancia del tema radica en el papel estratégico en el que ha logrado posicionarse China en el comercio mundial pero particularmente en América del Norte, sin la necesidad de este tipo de acuerdos.

El objetivo del Trabajo es analizar el modelo exportador característico de México y China en el periodo 2000-2016 en cuanto a las ventajas

dinámicas reveladas con diversos indicadores. Para ello, resulta necesario estudiar los flujos comerciales de China con Estados Unidos de América y Canadá, determinar las ventajas dinámicas y cuotas de mercado que puede ganar o perder ante la relación comercial del bloque con China e identificar el impacto tanto para México como en el USMCA.

La hipótesis planteada es que, China está ganando presencia en el mercado de México y en el USMCA por sus ventajas comparativas, particularmente en el coste del trabajo. La fuerte presencia de China está generando una posible pérdida de cuota del sector industrial mexicano.

La metodología a utilizar será la descomposición de las exportaciones para determinar las cuotas de mercado que puede ganar o perder México tras el análisis de diversos indicadores como la balanza comercial y el desarrollo del Modelo CMS.

2 Análisis de La Balanza Comercial entre China, Eua y México 2000-2016

En este apartado, se tiene por objetivo presentar y analizar la balanza comercial entre los países de selección con el propósito de dar un panorama general del comportamiento de los flujos comerciales para en los apartados siguientes, mostrar otras tendencias sobre las exportaciones por destino.

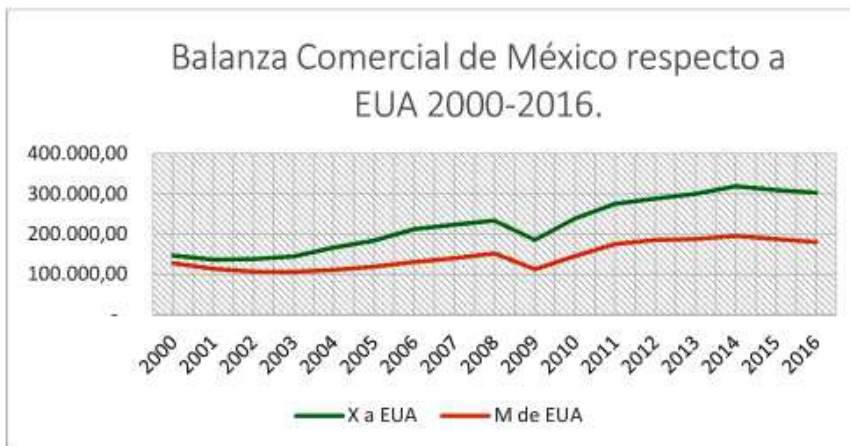
Gráfico 1. Balanza Comercial de China respecto a EUA en el periodo 2000-2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de UN Comtrade (2017)

La situación de China frente a EUA es superavitaria para 2000-2017, incrementando de forma importante las exportaciones respecto al crecimiento de las importaciones. Dicha posición deficitaria de EUA frente al país asiático, puede ser explicada por la composición de las exportaciones principales hacia EUA y la intensidad de las mismas, entre las que destaca el sector manufacturero en diversas industrias. La caída en las exportaciones para 2009-2010, se debe al efecto de la crisis financiera propiciada en EUA, la cual afectó al comercio internacional, al contraerse las compras, sin embargo, para ese momento, China permaneció tal que en años anteriores, como el primer socio comercial de EUA, desplazando a México.

Gráfico 2. Balanza Comercial de México respecto a EUA en el periodo 2000-2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de UN Comtrade (2017).

La balanza comercial de México respecto a EUA, resulta superavitaria para todo el periodo pese a la contracción en 2009 por la crisis financiera. El comportamiento de las exportaciones e importaciones presenta exactamente el mismo patrón, lo que podría indicar que, México compra bienes intermedios a EUA a menor costo de los que podría producirlos y los utiliza para la producción de bienes que ya con mayor valor añadido, exporta al país del norte. Esto abre pauta, a un análisis acerca de que posiblemente, una parte de las exportaciones mexicanas no este

correlacionadas con una mayor productividad real, sino a la adquisición de componentes de sus productos a menores costos pero producidos fuera del país, considerando y respetando por supuesto, las reglas de origen.

El comercio entre México y EUA ha sido históricamente alto, sin embargo la dependencia de México ha sido mayor por las distintas condiciones económicas e incluso geográficas, situación que se detono a partir de la entrada en vigor del USMCA, sin embargo, aunque la mayor parte de las exportaciones de México se dirigen a EUA, desde la mayor participación comercial con China, han disminuido, pasando de un 88.16% de las exportaciones en 2000 a 81% para 2016 (UN Comtrade, 2017).

Gráfico 3. Balanza Comercial de México respecto a China en el periodo 2000-2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de UN Comtrade (2017).

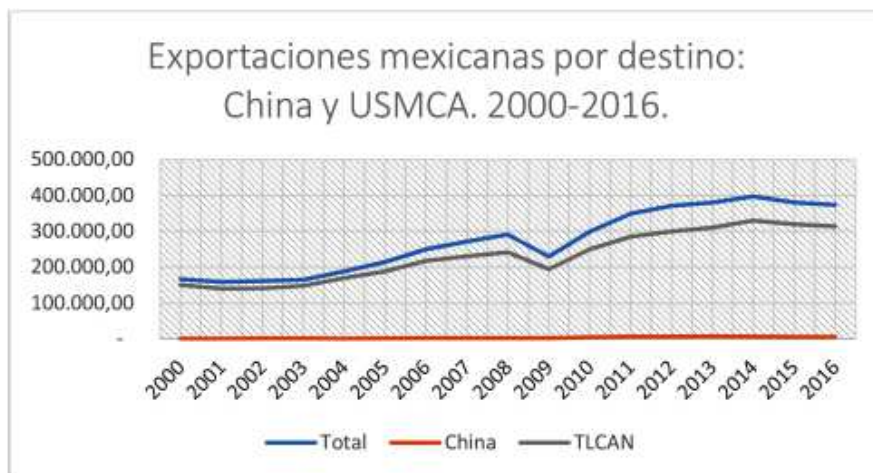
La balanza comercial de México respecto con China muestra un comportamiento totalmente diferente a la que tiene con EUA. México es totalmente deficitario frente a China, déficit que ha ido en aumento conforme China ha tomado un papel más activo en el comercio internacional. La importancia de esta relación radica en que, China ya no solo representa una amenaza en el mercado estadounidense, sino para distintos sectores productivos mexicanos, afectando el tejido industrial mexicano en sectores que por los bajos costos laborales del país asiático, no permiten ni siquiera que compitan los productores mexicanos.

Otro análisis, es que, China cada vez comercia más tanto con México y EUA, siendo superavitario con ambos países por lo que está tomando un papel solo imprescindible en comercio de América del Norte, sino dentro del USMCA sin pertenecer a él. Incluso, el comercio que sostiene con México es mayor al que mantiene México con Canadá, que para el caso de las exportaciones mexicanas entre 2000 y 2016 solo han pasado de 2.15% a 2.79% y las importaciones de 0.0012% a 0.0007%, por lo que el acuerdo no ha favorecido un mayor comercio entre México y Canadá. Bajo esta perspectiva del crecimiento de exportaciones chinas a Norteamérica, resulta relevante analizar las exportaciones mexicanas por destino: China y USMCA.

3.1 Evolución de la balanza comercial mexicana por destino: China y USMCA

La dependencia comercial no solo se explica por la falta de diversificación de mercados y productos, la estrecha relación económica y comercial con EUA y por el USMCA, sino que estas fluctuaciones también se deben al tipo de cambio. El tipo de cambio, ha favorecido generalmente a México, ya que al abaratan la moneda respecto al dólar, los bienes se abaratan para el exterior y se encarecen en el mercado interno. Considerando que parte de la política comercial mexicana está basada en mantener tipos de cambio competitivos en favor de las exportaciones podemos concluir dos cosas: la productividad mexicana real no ha incrementado notablemente, pues el sector exportador se ha favorecido del abaratamiento de la moneda; y en segundo lugar, con el encarecimiento de productos internos al tratar de mantener el peso mexicano a un nivel competitivo para las exportaciones, se ha favorecido y fortalecido la compra de productos extranjeros que resultan más baratos que los mexicanos, situación que ha permitido inundar el mercado mexicano de productos chinos.

Gráfico 4 .Exportaciones mexicanas por destino: China y USMCA 2000-2016.

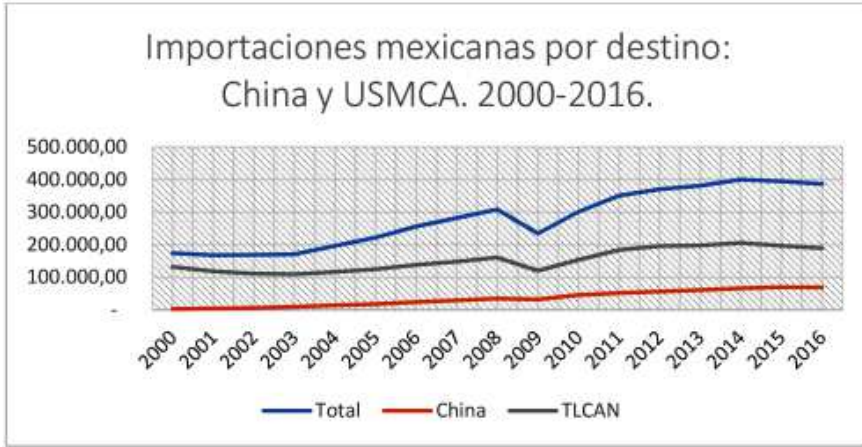


Fuente: Elaboración propia con datos de UN Comtrade (2017).

En el Gráfico 4 se muestra ha disminuido en el periodo de la crisis y a partir de 2014. La explicación a esta tendencia a simple vista podría explicarse por el USMCA, sin embargo, esta composición se da por el alto porcentaje de exportaciones dirigidas solamente a EUA ya que el comercio con Canadá no mostro variaciones significativas tras la entrada en vigor del libre comercio y ambos países solo incrementaron sus exportaciones con destino a EUA.

Las exportaciones mexicanas al mercado chino muestran una tendencia a la alza, siendo para 2016 7.6 veces mayor que en 2000, solo representa 1.45% del total, explicándose también por el poco campo en que puede competir el producto mexicano con los bajos costos chinos y por la similitud entre los principales bienes que producen ambas naciones.

Gráfico 5. Importaciones mexicanas por destino: China y TLCA 2000-2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de UN Comtrade (2017).

La composición de las importaciones mexicanas se encuentran mayormente diversificadas en relación a las exportaciones, pero muestra una mayor composición nuevamente proveniente del USMCA, de EUA para ser más precisos, mientras que china solo representa para 2016 el 18%, ha mostrado una evolución considerable desde 2000 que solo tenía 1.65% (UN COMTRADE; 2017). Por lo tanto, se evidencia como ha ganado terreno China dentro de México.

De modo descriptivo, se presentan los sectores que más peso representan en las exportaciones chinas y mexicanas a nivel mundial y se presenta el porcentaje que representa cada bien del total de las exportaciones con destino al EUA. También se presentarán las principales exportaciones de China a México, que han servido como referentes para la selección de los mismos para la aplicación del modelo CMS.

Tabla 1. Exportaciones chinas y mexicanas dirigidas a EUA.

Exportaciones con destino EUA como % del total del X del país de origen.				
Producto	China		México	
	2007	2016	2007	2016
Aluminio y artículos manufacturados.	4.96	5.5	0.42	0.32
Artículos de hierro y acero.	15.76	13.45	1.27	1.42
Productos de cerámica.	2.85	4.74	0.38	0.36
Hierro y acero.	17.14	11.21	1.05	0.5
Químicos orgánicos.	8.83	10.93	0.01	1.5
Plástico y sus manufacturas.	11.4	16.17	1.77	2.09
Caucho y sus manufacturas.	4.34	4.86	0.52	0.69
Vehículos automòviles, tractores, demás vehículos.	2.85	3.61	15.05	24.32

Fuente: Elaboración propia a partir de información de Comercio Exterior en UN Comtrade Database (2017). Disponible en: <https://comtrade.un.org/data/>

La selección de artículos se realizó tomando en cuenta los productos con mayor valor monetario en las exportaciones, partiendo del año 2007 en el que se reflejaba de manera más uniforme los productos con mayor peso, ya que en los años previos fueron variantes debido a las fluctuaciones por la recesión estadounidense y el cambio de modelo comercial chino. El total del valor de las exportaciones chinas con destino EUA de los productos seleccionados, representan el 68% para 2007 y 70% en 2012³. (UM-COMTRADE, 2017). En el caso de México, el valor de las exportaciones de los bienes seleccionados como porcentaje de las exportaciones totales con destino a EUA representa el 20% para 2007 y 31% en 2016⁴. (UM-COMTRADE, 2017).

³ El cálculo se realizó considerando en las exportaciones totales, las exportaciones petroleras. Sin contemplarlas, el valor para 2007 es 68.5% y en 2016 el 71%.

⁴ El cálculo se realizó considerando en las exportaciones totales, las exportaciones petroleras. Sin contemplarlas, el valor para 2007 es de 24% y en 2016 el 31%.

3 Metodología

La metodología CMS bajo la que se analizara el modelo comercial de exportación de México, China y EUA (2000-2016), se realiza mediante la descomposición de la variación de exportaciones. Al realizarlo, el efecto competitividad parece influenciado por el efecto de especialización de las economías estudiadas. Tras desarrollar el modelo, se pretende cuantificar la contribución de la composición del producto, distribución y competitividad en el mercado en el crecimiento de las exportaciones de cada país (GOMES DE LIMA, CAPUTI, MOREIRA, 2015).

El objetivo del Modelo, al descomponer las exportaciones, es calcular el crecimiento de las exportaciones de un país con destino al resto del mundo, por país y por bien o sector seleccionado. Con ello, podremos determinar el efecto composición para determinar si se gana o pierde cuota de mercado o no, dependiendo si las exportaciones de un bien crecen igual o a mayor ritmo que las exportaciones mundiales, de lo contrario significa que ha perdido cuota de mercado. También, permite analizar la pauta de mercado y la composición de las exportaciones. Para efectos de conocer puntualmente la metodología CMS, el presente trabajo y el modelo a desarrollar se presenta a continuación:

Nomenclatura
X^1 = Valor total de las exportaciones del país A en el período 1
X^2 = Valor total de las exportaciones del país A en el período 2
X_i^1 = Valor de las exportaciones del país A del bien i en el período 1
X_i^2 = Valor de las exportaciones del país A del bien i en el período 2
X_j^1 = Valor de las exportaciones del país A al país j en el período 1
X_j^2 = Valor de las exportaciones del país A al país j en el período 2
X_{ij}^1 = Valor de las exportaciones del país A al país j del bien i en el período 1
X_{ij}^2 = Valor de las exportaciones del país A al país j del bien i en el período 2
r = Crecimiento porcentual de las exportaciones mundiales entre los períodos 1 y 2
r_i = Crecimiento porcentual de las exportaciones mundiales del bien i entre los períodos 1 y 2
r_{ij} = Crecimiento porcentual de las exportaciones mundiales del bien i al país j entre los períodos 1 y 2

Para la primera versión del Modelo CMS, se considera que las exportaciones de un país no mantienen diferencias por destino o mercancía.

Para tal análisis, el crecimiento de las exportaciones del país A se divide en una parte relacionada con el crecimiento de las exportaciones mundiales (I) y otro asociado con un residuo del (IV) el efecto competitivo, como se muestra en la siguiente identidad (1).

$$X'' - X' = r.X' + (X'' - X' - r.X') \quad (1)$$

(I) (IV)

En la segunda versión del modelo, se agrega la diversidad de bienes que compone la pauta de exportaciones del país A:

$$X_i'' - X_i' = r_i.X_i' + (X_i'' - X_i' - r_i.X_i')$$

La identidad anterior puede ser agregada, generando las expresiones que siguen:

$$X'' - X' = \sum r_i.X_i' + \sum (X_i'' - X_i' - r_i.X_i')$$

$$X'' - X' = r.X' + \sum_i (r_i - r).X_i' + \sum_i (X_i'' - X_i' - r_i.X_i') \quad (2)$$

(I) (II) (IV)

La variación en el valor exportado por el país A se explica básicamente por tres componentes: aumento en las exportaciones mundiales (I), la composición de la pauta de exportación por el país A (II) y el residuo no explicado que corresponde a la diferencia entre las exportaciones efectivas de A y el valor que habría sido exportado si el país mantuviera su participación en las ventas de cada bien o grupo de bienes. Todo esto expresado en la identidad 2.

En la tercera etapa de la construcción del modelo, se especifican las exportaciones del país A por destino, de la siguiente manera:

$$X_{ij}'' - X_{ij}' = r_{ij}.X_{ij}' + (X_{ij}'' - X_{ij}' - r_{ij}.X_{ij}') \quad (3)$$

Al agregar la identidad por grupo de bienes y por destinos de las exportaciones, se llega a la expresión (4):

$$X'' - X' = \sum_i \sum_j r_{ij} \cdot X_{ij}' + \sum_i \sum_j (X_{ij}'' - X_{ij}' - r_{ij} \cdot X_{ij}') \quad (4)$$

$$X'' - X' = r \cdot X' + \sum_i (r_i - r) \cdot X_i' + \sum_i \sum_j (r_{ij} - r_{ij}) \cdot X_{ij}' + \sum_i \sum_j (X_{ij}'' - X_{ij}' - r_{ij} \cdot X_{ij}') \quad (III)$$

En la identidad 4, se agrega el efecto de distribución de mercados a los componentes definidos anteriormente (III), para determinar los efectos que según CMS, definen la variación de exportaciones de un país entre dos periodos. Supone que (I) Y (II) se relacionan con factores externos mientras que (III) y (IV) reflejan factores internos del país exportador.

Para realizar el modelo aplicado a los países seleccionados, considerando que el periodo es de 2000 a 2016, se aplicara el modelo para tres periodos distintos: 2000-2005, 2006-2011 y 2012-2016. La aplicación se desarrolla para tres relaciones: China-EUA, México EUA y China México en el periodo 2000-2005 y así sucesivamente, descartando a Canadá ya que los flujos comerciales de este país con México se tornan bastante bajos sin impactos relevantes tras la integración de libre comercio.

Para los criterios de selección de los bienes, se excluyeron los productos petrolero y los químicos orgánicos al representar alto porcentaje de las exportaciones chinas a EUA sin representar México competencia por su baja participación, así como los automóviles que han presentado una amplia ventaja en las exportaciones mexicanas respecto a China.

La elección de los bienes y su peso en las exportaciones, se hizo para el año 2007 porque, para ese año se comenzaba a reflejar el peso de las exportaciones chinas hacia EUA tras su incorporación a la OMC, ya se veía una recuperación tras la crisis y es previa a la que se vendría para 2008-2009 que contrajo las exportaciones mundiales.

4 Resultados

China-EUA

El crecimiento de las exportaciones de China al resto del mundo en el periodo 2006-2011 mostraron un crecimiento de 81% respecto al periodo

2000-2005, mientras que para el periodo 2012-2016, registran una disminución del 94% respecto al periodo 2006-2011 tras la desaceleración económica. Los resultados por sector, se muestran a continuación:

- El aluminio y sus manufacturas presentan una evolución positiva en mercado estadounidense ganando cuota de mercado en el primer periodo en 3%, la cual creció para el tercer periodo, presentando una ganancia de 34.5%.

- El caucho y sus manufacturas presentaron ganancia de cuota de mercado entre 2000 y 2011 de 9%, perdiendo para el tercer periodo una cuota de 36.4%.

- La cerámica presentó ganancia de cuota de mercado solamente en el periodo 2006-2011, perdiendo cuota de 4% en el tercer periodo, por debajo del crecimiento de 22% las exportaciones mundiales del sector.

- El hierro-acero y sus manufacturas comienzan 2000-2005 con ganancia de mercado de 42%, perdiendo cuota de mercado en EUA a partir de 2006 y hasta 2016 en el que presenta un retroceso de 15.4%.

- El plástico reporta ganancia de mercado en EUA pasando de 13.6% en 2000-2005 a una ganancia menor de 3.5% para 2012-2016.

- Las exportaciones de químicos orgánicos pierden cuota de mercado tanto en EUA como internacionalmente, cuota que a pesar de seguir siendo negativa, se ha recuperado de una caída de 96% en el segundo periodo a 16.4% en el último.

El efecto competitividad se muestra con mejor desempeño para todos los sectores entre 2006-2011, explicado por el crecimiento de las exportaciones de China al resto del mundo así como por la transformación del aparato industrial del país asiático.

Finalmente, para 2012-2016, las exportaciones chinas ganan cuota de mercado internacional en aluminio y caucho con 14%, en plástico 3.5% y en productos de cerámica en 22%. En mercado estadounidense solo gana cuota en exportaciones de aluminio y sus manufacturas en un 34.5%, perdiendo cuota en el resto de bienes posiblemente, influenciado por las fluctuaciones de los precios de las materias primas y la contracción de exportaciones mundiales tras la crisis financiera.

México-EUA

Para el periodo 2000-2005 México pierde cuota en sus exportaciones al resto del mundo en aluminio y cerámica en 3% y 47% respectivamente, ganando en 16% en caucho y 52% en hierro, acero y sus manufacturas. Las pérdida de cuota en este primer periodo en generalizada en los seis sectores (más del 150%) ante una menor competitividad y un negativo efecto de distribución de mercados.

Los resultados por sector tras el desarrollo del CMS son los siguientes:

- El aluminio y sus manufacturas pierden cuota de mercado en EUA para todos los periodos, la mayor caída perdida se presente en 2006-2011 siendo de 59%, ya para el tercer periodo perdió solamente 9.39% y gano terreno en mercado internacional en 14%.

- El caucho y sus manufacturas gana cuota de mercado de 2% en el segundo periodo y de 3% para el tercero, ganando cuota también frente a China en este sector.

- Los productos cerámicos reportan ganancia de mercado en EUA a partir de 2011 con un avance de 10.5%, aventajando a China en EUA en el sector.

- El hierro-acero y sus manufacturas pierden cuota de mercado en todos los periodos de igual manera que China. Las exportaciones mexicanas del sector retroceden en el mercado estadounidense 10.73%.

- El plástico comienza a ganar cuota de mercado a nivel internacional y en EUA desde 2006, con un 11.40% y 16.5% respectivamente.

- 6 Las exportaciones mexicanas a EUA de químicos orgánicos pierden cuota, misma que similar al caso chino disminuye gradualmente entre los tres periodos, de pasar de 182% en el primer periodo a 17.4% en el último, explicado por el incremento de su participación en el total de las exportaciones, pasando de 0.01% a 1.5%,

El análisis central del tema de estudio se realiza en el modelo, por lo que una vez explicados los modelos China-EUA y México-EUA y explicados los resultados de manera individual, tras una comparativa podemos deter-

minar que entre 2000-2005 México a pesar de ser superavitario frente a EUA, muestra una menor competitividad al perder cuota en su principal mercado en los productos presentados, perdiendo peso en las exportaciones totales el aluminio, caucho, cerámica, químicos orgánicos, hierro y acero y sus respectivas manufacturas. Mantiene la misma cuota de mercado que China en el resto del mundo, pero pierde en EUA.

Las variaciones en las exportaciones tanto de China como de México se explican por cambios internos que corresponden a sus políticas comerciales, por ejemplo China, para el último periodo ha apostado por impulsar el comercio interno y una mayor producción de productos con mayor contenido tecnológico, mientras que México ha mantenido el sector exportador como impulsor del crecimiento económico buscando hacerlo competitivo al abaratar mediante el tipo de cambio, sin impulsar la productividad real.

China-México

En el primer periodo de análisis China gana cuota de mercado en mercado mexicano en aluminio con 2,678%, caucho 388% y hierro-acero 149%, tan altos porcentajes se explican por su gran crecimiento en la participación en el comercio internacional y la gran producción generada desde su entrada a la OMC en 2001. Para el caso de los productos de cerámica, pierde cuota en 240%.

En 2006-2011 gana cuota en México en aluminio con 194%, caucho 250%, cerámica 88% y pierden el hierro 149%. Las exportaciones chinas de químicos orgánicos pierden cuota de mercado en México, por lo tanto, no representa una amenaza para el mercado nacional.

Entre 2012-2016, gana cuota en caucho en 250% y cerámica 88%, perdiendo en aluminio 73% y 16.2% en hierro, acero y sus manufacturas.

· México gana cuota de mercado frente a China en mercado estadounidense en caucho y cerámica entre 2012-2016 aparentemente, sin embargo, la ganancia que presenta en EUA, la pierde con las importaciones chinas de estos, siendo superiores. Esto refleja una

transformación de México al existir una triangulación, al exportar China estos bienes a México y este, reexportarlos a EUA, utilizando a México para ganar cuota de mercado en EUA. Bajo esta perspectiva, aunque puede implicar una menor productividad mexicana, genera fuentes de empleo.

- China gana cuota de mercado a México en EUA en aluminio.

- China y México, han disminuido su participación en exportaciones de hierro y acero y sus manufacturas a EUA, posiblemente por las variaciones en los precios de las materias primas ya que ambos lo han hecho desde 2006, cayendo más la demanda estadounidense de este bien proveniente de China.

- México gana cuota de mercado en EUA por encima de China solamente en el plástico.

5 Conclusiones

El objetivo del trabajo de investigación ha sido analizar el modelo exportador de México y China en el periodo 2000-2016 en cuanto a las ventajas dinámicas reveladas con diversos indicadores que permitan determinar las cuotas de mercado que ha ganado o perdido en mercado estadounidense frente a China. Para el cumplimiento de lo planteado, se utilizó una base teórica en el primer apartado en el que se describen las teorías comerciales tradicionales y las nuevas teorías del comercio. Las teorías tradicionales describen distintas razones por las que los países deberías comerciar, destacando las ventajas comparativas que poseen y se discute sobre ellas; David Ricardo señala que el factor trabajo es determinante para el comercio, siendo la ventaja comparativa, mientras que Heckscher-Ohlin añade a la discusión la importancia de la dotación de los recursos naturales que tiene cada país.

En lo que compete a las nuevas teorías del comercio, se ha hecho énfasis en las economías de escala que consiste en alcanzar un nivel de producción óptimo que permita producir más y reducir costos por unidad. Se agregó también la importancia de la integración económica en el comercio como mecanismo de destrucción de las barreras al comercio, lo

que se ha promovido en las últimas tres décadas para liberalizar el comercio como tendencia general.

Se aplicó la metodología del Modelo Constant Market Share (CMS) que permitió observar el comportamiento real comercial de los sectores seleccionados para los tres países, tras la descomposición de las exportaciones y determinar las cuotas de mercado que han ganado y perdido México y China en el mercado estadounidense.

Con el desarrollo del modelo CMS por sectores ha permitido concluir, que:

- Las exportaciones de hierro y acero en el mercado estadounidense provenientes de China, no ha afectado la cuota de mercado de México. Para 2016, ambos han perdido cuota y México lo ha hecho en menor proporción que China.

- Se destaca la caída de las exportaciones chinas de hierro y acero en México, por lo tanto, no ha desplazado negativamente al mercado mexicano, representando una oportunidad para el mercado interno mexicano de estimular la producción de bienes con esos materiales y fomentar su consumo, ante una aparente disminución de importaciones chinas del bien.

- México se ha especializado en el sector automovilístico, considerado dentro de los bienes seleccionados de manufactura. El dinamismo mostrado en el sector es por mucho, mayor al del resto de bienes manufacturados ante la competencia china, esto en cuanto a la presencia en EUA. China muestra mayor competitividad en el resto de manufactura por el bajo costo de mano de obra.

- México gana cuota de mercado frente a China en EUA con el plástico, pues si bien ambos presentan un crecimiento en el sector, la cuota ganada por México es mayor a la de China de 10.73%; a su vez, China pierde cuota en México.

- El aluminio como exportación de China, gana cuota de mercado en EUA. Sin embargo, México ha incrementado su competitividad en el sector, derivado de la introducción al mercado del gas Shale.

- Para 2016, México es el ganador en EUA en exportaciones de productos cerámicos.

· En las exportaciones de plástico el ganador es México. El comportamiento de este sector en México es favorecido por la demanda estadounidense para procesarlo en la producción de productos intermedios, sin embargo, en ocasiones estos productos son exportados a México, perdiendo el valor agregado al producto. También, ha ganado terreno en EUA tras la desaceleración de China y la caída de sus precios, haciéndolo más atractivo.

· Las exportaciones de químicos orgánicos tanto de China como de México, pierden cuota de mercado en EUA debido a que si bien, representan un porcentaje importante de las exportaciones de estos países a los estadounidenses, este país destaca por la producción interna de estos bienes.

Por lo tanto, se concluye que actualmente, México presenta ganancia de mercado en EUA en plástico, cerámica y caucho muy por encima de China, mientras que China ha ganado por mucho en el aluminio. En el caso de la producción de químicos orgánicos, hierro- acero y sus manufacturas, ambos han retrocedido, por lo que, distinto a las posibles conclusiones que se vislumbraban tras el análisis del Capítulo II y con la descomposición de las exportaciones en el Modelo CMS, México no ha perdido cuota de mercado en la mayor parte de los productos para el año 2016.

También, se observa para México un comportamiento con tendencia a la reexportación de bienes, en los que llega a ganar cuota de mercado en EUA, pero tras aplicación del CMS resulta que China presenta mayores cuotas de esos mismos productos en mercado mexicano. Por lo tanto, ante esta triangulación comercial, se afirma que China ha utilizado a México como vía alterna para ganar cuota en EUA.

Entonces, México solamente gana cuota real en EUA en plástico y el sector automovilístico. La cuota de mercado revelada que gana México frente a China es en el sector automovilístico y autopartes en el que si bien, participa China, no representa una amenaza grave por los costos de transporte que le implican al país asiático. Sin embargo, al incrementar su relación comercial con este país, la cuota de mercado que puede ganar podría ser

en este sector por el alto grado de especialización de México mientras que en el sector manufacturero en general ha perdido terreno.

Entre 2000-2005 pierde cuota en EUA en todos los productos ante el acelerado crecimiento de China tanto económico y comercial, en el que evidentemente tenía que ser un participante más activo en uno de los mercados más importantes del mundo: EUA. Al llevarlo a cabo, golpeo fuertemente las exportaciones mexicanas aunado a la crisis de 2001, sin embargo, el desplazamiento de México al tercer lugar como socio de China llega hasta 2007.

El desarrollo del modelo y análisis de la Balanza comercial de México, EUA y China permite afirmar la raquítica participación que tiene México en el mercado asiático con una diferencia comercial abismal entre exportaciones e importaciones. Esto puede explicarse en cierta medida a que, la IED china en México es casi nula, representando solo el 0.3% del total, además del déficit que presenta México sobre China en cuanto a conocimiento y capital humano.

El debate acerca de una mayor colaboración comercial con China es rico en opiniones, desde luego muchas a favor ante la oportunidad que representa entrar al mercado más grande del mundo y de Asia, pero también deben plantearse cambios estructurales en el sector primario e industrial mexicano pues ante una mayor apertura, también puede ser más afectado México en cuanto a la competencia china.

El modelo comercial liberalizador y exportador adoptado por China y México ha tenido antecedentes y fases diferentes. Por un lado, China apostó por una transformación gradual marcada por tres fases: el establecimiento de dos tipos de precios en el sector agrícola, el precio dado por el mercado y otro controlado por el Estado; en lo industrial se apostó por atraer la Inversión Extranjera (IED). La segunda fase permitió importar productos extranjeros que fortalecieran el desarrollo industrial y otorgando un rol más activo al sector financiero y la tercera fue la introducción de Zonas Económicas Especiales orientadas al libre mercado y exportaciones, desarrollo de industrias tecnológicas lo que permitió a lo largo del tiempo la instauración de su nuevo modelo comercial (Dussel, E.; 2016). Mientras

que, México optó por el modelo liberalizador de apertura comercial desde su entrada en el USMCA.

China representa un campo de oportunidad para el comercio mexicano, siempre y cuando la transformación del aparato productivo mexicano permita ser realmente más competitivo y ante la renegociación actual del TLCAN o USMCA, es un socio comercial de gran importancia.

Después de un minucioso estudio del comportamiento de las exportaciones y el comercio triangular se acepta la hipótesis del trabajo acerca de que China ganando presencia en mercado mexicano y en el USMCA por sus ventajas comparativas: bajo costo de mano de obra. Ha desacelerando la cuota de mercado que poseía México antes de una mayor participación comercial china, por la que México fue atractivo para su integración al USMCA, precisamente los salarios bajos.

Para finalizar, como propuesta de mejora en la política comercial mexicana, se deben destinar más recursos para inversión en tecnología, modernización del aparato productivo mexicano, formación de capital humano, innovación y mejora de la infraestructura. Debe mejorar los acuerdos industriales estratégicos para los sectores con ventaja tanto con EUA como con China, al ser los mercados más importantes.

Bibliografía

BBC. *Los Ganadores y los Perdedores del TLC en México y EU- Animal Político*. N.p., 2017. Web. 28 Abril 2017. Recuperado en: <http://www.animalpolitico.com/2014/01/los-ganadores-y-los-perdedores-del-tlc-en-mexico-y-eu/>.

CEPAL, (2016). *Relaciones económicas entre América Latina y el Caribe y China. Oportunidades y desafíos*. Noviembre, 2016. Santiago, Chile.

DUSSEL Peters, Enrique (2016). *La relación México-China. Desempeño y propuestas para 2016-2018*. Unión de Universidad de América Latina y el Caribe. Primera edición. México.

DUSSEL, E.; GALLAGHER K., (2013) *El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte*. Revista CEPAL 110. Recuperado desde:

EL-AGRAA Ali M. (1997), *Economic Integration Worldwide*. Macmillan Press LTD, London. Pp.0434.

GAZOL, A. (2004), *Un debate necesario: el futuro del TLCAN*, en *Configuraciones*, México.

GOMES; CAPUTI; MOREIRA (2015). *Comércio internacional e competitividade do Brasil: um estudo comparativo utilizando a metodologia Constant-Market-Share para o período 2000-2011*. Economía e Sociedade, Campinas, v. 24, n. 2 (54), p. 419-448.

KRUGMAN, P. (2014), *Economía Internacional. Teoría y política*. Pearson.

Naciones Unidas (2009), *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU)*.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT). Recuperado en: <http://www.ilo.org/global/lang-es/index.htm>.

STOLPER, Wolfgang F.; SAMUELSON, Paul (1941). *Protection and real wage*. *The Review of Economic Studies* (Oxford University Press) 9 (1): 58-73.

THE CONFERENCE BOARD: INTERNATIONAL COMPARISONS OF HOURLY COMPENSATION COSTS IN MANUFACTURING. Recuperado en: <https://www.conference-board.org/ilcprogram/index.cfm?id=28277#Table1>

THEOREMS OF ECONOMICS (2014). *Teorema de Stolper Samuelson*. Recuperado en: <https://theoremsofeconomics.wordpress.com/2014/05/24/teorema-de-stolper-samuelson/>.

UN COMTRADE DATABASE (2017). Disponible en: <https://comtrade.un.org/data/>