

# El Mercado de Estados Unidos y Sus Implicaciones para El Comercio Mexicano: el Caso de la Industria Manufacturera

*Zoe T. Infante Jiménez\**  
*Priscila Ortega Gómez\*\**

## RESUMEN

En este trabajo se examina el comercio exterior de Estados Unidos y su relación con sus principales socios comerciales, enfocándose esencialmente a la industria manufacturera. Con este objetivo se construye el índice de ventajas comparativas reveladas con la finalidad de identificar los países que poseen mayores ventajas sobre ese mercado y se comparan con el caso de México, durante el período 1990 – 2004.

Los resultados de la investigación señalan que China ha venido aumentando el comercio con Estados Unidos de tal manera que actualmente es su principal proveedor de manufacturas, superando a Japón, México y Canadá. El índice de ventajas comparativas indica que México aumentó su especialización en Estados Unidos, pero no ganó ventajas comparativas reveladas ya que aumentó de 0.33 en 1990 a 0.71 en el 2004. En el año 2001 obtuvo ventajas comparativas de 1.05, pero la recesión económica de Estados Unidos ocasionó la reducción de este en los siguientes años.

La elevada dependencia económica y política del comercio exterior de México con la economía de Estados Unidos ha frenado el crecimiento de las exportaciones totales y manufactureras mexicanas.

**PALABRAS CLAVE:** Industria, comercio, México, Estados Unidos.

## ABSTRACT

This paper is concerned with the foreign trade of the United States and its relation with its main commercial partners, focusing essentially to the manufacturing industry. With this purpose the index of revealed comparative advantages in order to identifying the countries that have greater advantages on that market and compared them with the case of Mexico. The period of analysis goes from 1990 to 2004.

---

\* Profesor Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

\*\* Maestra en Ciencias en Comercio Exterior por el Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

One of the most striking results of this research is that China had come increasing the trade with the United States in such a way that at the moment it is his main supplier of manufactures, surpassing to Japan, Mexico and Canada. The index of comparative advantages indicates that Mexico increased its specialization in the United States, but did not increase comparative advantages from 0.33 in 1990 to 0.71 in 2004. In 2001 it obtained comparative advantages of 1.05, but the economic recession of the United States caused the reduction of this in the following years.

The high economic and political dependency of the foreign trade of Mexico with the economy of the United States has restrained the growth of Mexican manufacturing exports.

**KEY WORDS:** Industry, trade, Mexico, the United States.

## INTRODUCCIÓN

El presente artículo tiene como objetivo fundamental analizar el comercio Exterior de Estados Unidos, enfocándose principalmente en la industrial manufacturera debido a la importancia que esta tiene, pues el 81% de las exportaciones y el 71.5% de las importaciones totales de ese país corresponden a manufacturas. Además, se elabora el índice de ventajas comparativas reveladas con la finalidad de identificar aquellos países que poseen mayores ventajas en el mercado de manufacturas más grande del mundo y compararlos con el caso de México.

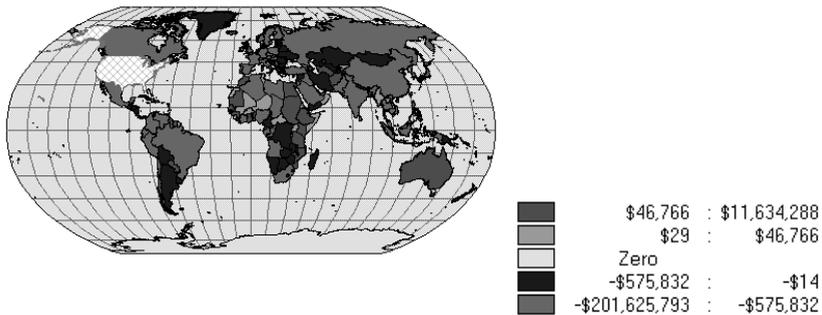
Así también, se efectúa un análisis sobre las implicaciones que ha tenido el desempeño de la actividad económica y el comercio de Estados Unidos sobre las exportaciones de la industria manufacturera mexicana; se presentan los resultados del índice de competitividad revelada aplicado a las nueve divisiones de la industria manufacturera de México en el mercado de Estados Unidos, identificando aquellas que han mostrado mayor dinamismo en el comercio exterior, enfocándose en el mercado de Estados Unidos; asimismo, se efectúa un análisis sobre como es que el comercio exterior depende en gran medida del desempeño económico y político de ese país. Finalmente se muestran las conclusiones que se obtuvieron con la presente investigación.

## EL COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS

Históricamente, Estados Unidos ha sido el principal importador de mercancías a nivel mundial, lo cual se debe al creciente consumo, y por ende, a la demanda de su población, la cual supera por mucho a la oferta productiva, razón por la cual se ha venido incrementando el déficit comercial de este país respecto al mundo. Cabe mencionar que esta economía presenta déficit comercial con 118 países de los más de 230 con los que mantiene relaciones comerciales.

Hasta septiembre de 2006 este país presentó una balanza comercial de \$ - 620,725,965 cientos de dólares, siendo sus principales socios comerciales China, Japón, Canadá, Alemania y México con los que mantiene un déficit más elevado. Como se puede observar en el mapa 1, Estados Unidos efectúa comercio de mercancías con prácticamente todo el mundo y pocos son los países con los que presenta una balanza superavitaria, tal es el caso de Países Bajos, Australia, Hong Kong, entre otros.

**Mapa 1**  
Balanza comercial de Estados Unidos con el mundo



Fuente: <http://tse.export.gov/MapFrameset.aspx?MapPage=NTDMapDisplay.aspx&UniqueURL=flz2je55nqhadj55u2ypucuw-2006-5-29-12-51-48>, Enero, 2007.

Hasta el año 2002 México estaba considerado como el segundo socio comercial más importante de Estados Unidos, sin embargo, la entrada de China a la OMC en ese mismo año le permitió elevar de manera sustancial sus exportaciones a ese país, siendo México desplazado al tercer sitio a partir del 2003. Hasta septiembre de 2006, Canadá había importado \$229,380,456 cientos de dólares a Estados Unidos, China \$206,500,491 y México \$148,355,496; cabe señalar que de continuar esta tendencia, China estaría superando a Canadá en el año 2008, colocándose como su principal socio y desplazando a este a la segunda posición.

La estructura comercial de Estados Unidos se basa fundamentalmente en la industria manufacturera, ya que del total de sus exportaciones, el 81% corresponde a este rubro, el 9.1% a productos agrícolas y el 5.6 a productos minerales y combustibles; del total de sus importaciones, el 71.5% corresponde a manufacturas, el 19.4% a productos minerales y combustibles y el 5.5% a productos agrícolas. En este sentido, el comercio de Estados Unidos se basa fundamentalmente en productos manufacturados, es decir, la mayor parte del comercio que realiza Estados Unidos es intraindustrial.

De acuerdo a S.B. Linder (1969), el comercio de materias primas entre países se puede explicar por la dotación de recursos de cada uno; pero

esto no explica el comercio de manufacturas (Linder, 1961). Para el caso de los bienes manufacturados, los países exportarán aquellos productos para los que tengan, a su vez, un mercado interno considerable. Su análisis consiste en que las ventajas comparativas en bienes manufacturados suponen la existencia de una demanda interna para esos bienes, lo cual está determinado por el nivel de ingresos del país. Por tanto, entre países con niveles de ingreso similares, se va a observar un comercio de manufacturas relativamente significativo. Así explica la posibilidad de que se desarrolle el comercio intraindustrial entre determinados grupos de países. Sin embargo, lo anterior no significa que deje de lado la posibilidad de que un país desarrollado comercie con un país en vías de desarrollo, como es el caso de Estados Unidos y México, China o cualquier otro, ya que existen otras razones por las que ambos países efectúen un comercio intraindustrial, tales como la ubicación geográfica, los costos de transporte o los precios.

Hoover (1948) e Isard (1956) señalan que la ubicación de las plantas de producción dependa de los costos. Un país con un mercado pequeño del bien final y ubicado lejos del mercado mundial para dicho bien no va a tener ventaja comparativa en industrias que son orientadas al mercado, algo que sí tendría un país con un mercado doméstico grande o cercano a los mercados mundiales. Un tipo especial de comercio suele desarrollarse entre países extensos que comparten largas fronteras, que hacen que muchas veces el costo del transporte doméstico sea más alto que el costo del transporte internacional (a través de la frontera). Para México ha sido una gran ventaja su ubicación geográfica, ya que ha facilitado el comercio con el país con mayor demanda de productos a nivel internacional debido al reducido costo de transporte de sus productos, encontrándose en desventaja los países asiáticos y europeos, ya que el tiempo de transporte de sus productos a este país es de aproximadamente un mes.

La economía mexicana mantiene una elevada dependencia comercial con Estados Unidos que ha tendido a profundizarse a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Tal dependencia y la apertura comercial con Estados Unidos y Canadá han ocasionado una menor diversificación en el origen y el destino de las importaciones y las exportaciones mexicanas; el Tratado se ha convertido en una barrera de entrada de los países no signatarios del convenio comercial. Además de México, países como Canadá, Alemania, Japón y China han mostrado una elevada participación en el mercado estadounidense de bienes manufacturados. Desde 1990 hasta 1995, Japón era país que tenía mayor participación en las importaciones manufactureras de Estados Unidos<sup>1</sup>, seguido

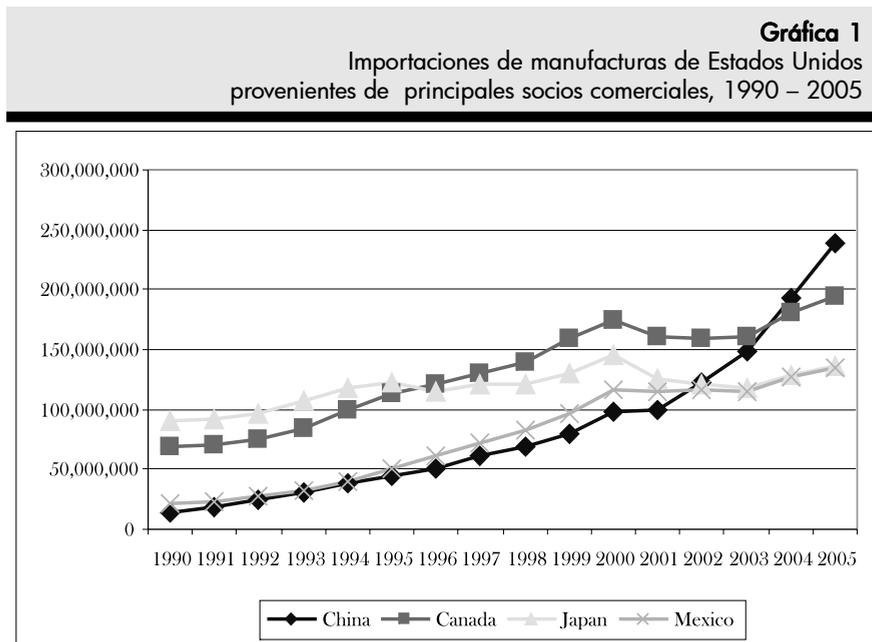
---

<sup>1</sup> La mayor participación de Japón en el mercado estadounidense se explica porque este país importa bienes manufacturados con mayor valor agregado, lo cual indica mayor cantidad de dólares por producto importado. De esta manera, aunque México exportaba una gran cantidad de bienes manufacturados a EU, estos eran con bajo valor agregado, obteniendo menor cantidad de dólares por producto.

de Canadá y menor participación tenía México y China. Sin embargo, a partir de 1995 y hasta el último año de estudio, Japón muestra un estancamiento.

La participación de Canadá, México y China continuó creciendo, teniendo el primero una mayor presencia en este mercado. Esto nos indica que desde entonces, China ya empezaba a tomar relevancia en este mercado. Sin embargo, desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994, México se favoreció de la compra de manufacturas por parte de Estados Unidos a los miembros del tratado lo que implicó un mayor crecimiento por parte de este país en comparación con las manufacturas chinas.

A partir del 2000 después de los atentados del 11 de septiembre en Estados Unidos se presenta un freno en las importaciones de este país que se ve reflejado en la contracción de las exportaciones de Canadá, México, Japón y China, resultado de la recesión económica. Sin embargo, China aprovechó bastante bien su entrada a la OMC, elevando considerablemente sus exportaciones hacia Estados Unidos, mientras tanto, el resto de los países continuaron presentando un estancamiento hasta 2003. En el 2002, China logra superar a México y Japón; a partir del 2003, logra superar al principal socio de manufacturas de Estados Unidos, colocándose como el principal proveedor de bienes manufacturados. Esto se debió en gran medida a las menores restricciones que representaba ingresar al mercado estadounidense.



Fuente: elaboración propia con base en información obtenida de: <http://tse.export.gov/NTDChart.aspx?UniqueURL=3qwzpfbclexj3dbsgzqtcamd-2005-11-17-21-3-51>

### EL MERCADO DE MANUFACTURAS DE ESTADOS UNIDOS: LAS VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS ENTRE SUS PRINCIPALES SOCIOS

En este apartado se efectúa una comparación del IVCR de la industria manufacturera de exportación de los principales socios de Estados Unidos con la finalidad de identificar que países tienen mayores ventajas comparativas en el mercado de manufacturas más importante del mundo y la importancia de México en este.

Las ventajas comparativas reveladas pueden medirse mediante el indicador denominado Índice de las Ventajas Comparativas Reveladas (IVC) el cual permite diferenciar a los países que presentan ventaja competitiva en un producto en particular con relación a aquellos que no la tienen y también permite comparar las tendencias de la competitividad revelada entre los países que compiten en el mercado de ese producto. Se define de la siguiente manera:

$$VRE_{ai} = ( X_{ai} / X_{ni} ) / ( X_{ar} / X_{nr} )$$

Donde:

$VRE_{ai}$  = Ventaja relativa de exportaciones de la mercancía a en el país i.

$X_{ai}$  = Valor de las exportaciones de la mercancía a en el país i.

$X_{ni}$  = Valor de las exportaciones totales (excepto la mercancía a) en el país i.

$X_{ar}$  = Valor de las exportaciones de la mercancía a en el mundo (menos el país i).

$X_{nr}$  = Valor de las exportaciones totales (menos la mercancía a) en el mundo (menos el país i).

La resta de las exportaciones manufactureras del total de las exportaciones se efectúa para evitar la doble contabilidad.

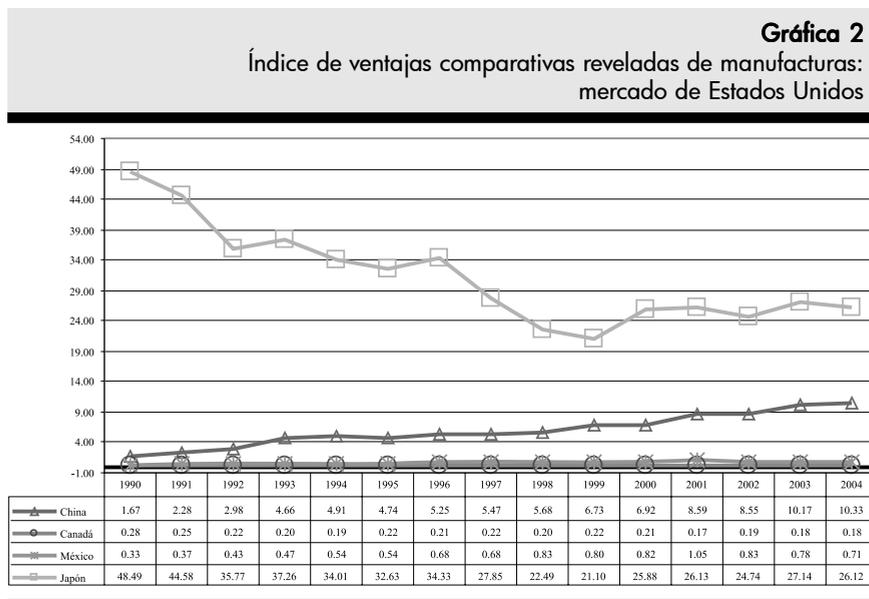
Si  $VRE_{ai}$  es mayor que 1 indica que el país presenta ventaja comparativa revelada en dicho producto y si el índice es menor que la unidad el país presenta una desventaja comparativa. Mientras más elevado sea el valor de este índice mayor será el grado de especialización del país en este producto y por tanto estará “revelando” una mayor competitividad. Los cambios en este indicador a través del tiempo nos dan información acerca de las tendencias en la competitividad del producto en un período determinado: si crece nos indica que el país está ganando competitividad y si se reduce significa que se pierde competitividad.

Los resultados nos indican que México (al tener prácticamente durante todo el período 1990 – 2004 un índice inferior a 1) tiene desventajas comparativas y un reducido grado de especialización y competitividad. Sin embargo, también se puede observar como se fueron reduciendo estas desventajas desde 1990 hasta 2001 (año en que se logró un índice superior a 1), no obstante, a partir de este año, se volvieron a reducir, obteniendo en el último año un IVCR de 0.71.

Por su parte, China ha venido experimentando un mayor grado de especialización y competitividad hacia este mercado, pasando de 1.67 en 1990

a 10.33 en 2004. Esto implica que actualmente presenta grandes ventajas en productos manufacturados exportados a Estados Unidos. Canadá, a pesar de ser su principal socio comercial, experimentó desventajas respecto al resto de los países y reducción de competitividad, obteniendo solo 0.28 en 1990 y reduciéndose a 0.18 en 2004. Japón, a pesar de haber perdido competitividad (de 48.49 en 1990 a 26.12 en 2004), su grado de especialización es tan elevado, que fue el país que mayor competitividad presentó.

A pesar de que Estados Unidos es el principal socio comercial de México y el más importante receptor de las exportaciones de sus manufactura, presentó durante todo el período desventajas comparativas y una reducida competitividad, pasando de 0.33 en 1990 a 0.71 en 2004 (ver gráfica 2).



Fuente: elaboración propia con base en datos obtenidos de: TradeStats Express - National Trade Data en <http://tse.export.gov/NTDChart.aspx?UniqueURL=3qwzpfbcxj3dbsgzqtcmd-2005-11-17-21-3-51>, octubre, 2006.

### EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO Y SU RELACIÓN CON ESTADOS UNIDOS

La evolución de las exportaciones totales de México al mundo muestra un notable crecimiento desde 1990 – 2005, experimentando un notable estancamiento desde 2001 hasta 2003, resultado de la menor demanda que tuvo en ese período su principal socio comercial. El comportamiento que mostraron las exportaciones no petroleras es muy similar, además, representa más del 86 % de las exportaciones totales. El resto está compuesto por las exportaciones petroleras, las cuales han tenido un lento crecimiento desde hace quince años, participando con el 13.38% del total (Secretaría de Economía, febrero, 2006). Sin embargo, Pemex contribuye con cerca del 40% del total de los ingresos del país.

Las exportaciones no petroleras están integradas por las agropecuarias, extractivas y manufactureras, representando estas últimas, más del 94% del total, 5% de las exportaciones agropecuarias, y menos del 1% de las extractivas. En este sentido, el pilar fundamental de las exportaciones no petroleras son las manufactureras, siendo a partir de 1986 cuando se comienza a tener un mayor registro de exportaciones de esa industria. Actualmente México está considerado un importante exportador de manufacturas en el comercio mundial, siendo la industria manufacturera el principal sector de exportación (Vázquez, 2002).

Sin embargo, más de la mitad de las exportaciones manufactureras son de maquila. De acuerdo a Fernández, (2003), desde principios de la década del sesenta comenzó un desplazamiento masivo de operaciones manufactureras por parte de las grandes multinacionales hacia países del Tercer Mundo, escapando de los altos costos de producción y de las bajas tasas de ganancia de las grandes industrias en las metrópolis. Numerosas compañías norteamericanas trasladaron parte de sus operaciones a la zona fronteriza de México, región que ofrecía varias ventajas, tales como su cercanía geográfica, la posibilidad de garantizar la utilización de insumos como el agua y la electricidad<sup>2</sup>, pero, sobre todo, la oportunidad de aprovechar los bajos salarios, permitiéndoles competir en el mercado internacional.

En México, después de más de treinta años de maquilas, los insumos locales representan sólo el 2% de los utilizados. La producción tipo maquila funciona aislada del resto de la economía y constituye un enclave sin vínculos significativos con el resto del mercado interno del país, ya que es una producción limitada única y exclusivamente a la exportación; mientras que la maquila genera bastante riqueza para los grandes consorcios, este resultado es poco benéfico para los países con transnacionales, pues si bien es una fuente de empleo, no se ha visto reflejado en gran medida en un mayor bienestar de la población de las zonas fronterizas del norte del país que es en donde se establecen en mayor medida estas maquiladoras. Actualmente, las maquiladoras ofrecen fuentes de empleo a 1,115,230 personas, es decir, 3% de la población económicamente activa (PEA) del país (INEGI, Octubre, 2006). Cabe señalar que estas cifras no alcanzan a resolver mínimamente el gigantesco problema de desempleo afrontado por México.

Las principales ramas industriales que destacan tanto por su dinamismo como por su participación en el PIB manufacturero son aquellas orientadas al mercado externo y que producen bienes de consumo final duradero, tales como: vehículos automotores, equipos y aparatos electrónicos, electrodomésticos y la industria de autopartes. Asimismo, otras ramas que destacan son las de consumo final no duradero como preparación de frutas y legumbres, industrias textiles, cerveza y malta y otros productos alimenticios.

---

<sup>2</sup> ya que numerosos municipios de la frontera mexicana están integrados a las redes eléctricas o de abastecimiento de agua de Estados Unidos

Actualmente la industria manufacturera ocupa el tercer lugar de participación respecto al total del PIB, aportando el 16% después de servicios comunales, sociales y personales (24%) y de comercio, restaurantes y hoteles (19%). Cabe señalar que durante 1990 – 2005, el porcentaje de esta actividad se ha venido reduciendo, ya que del 19% que aportaba al PIB nacional, ocupando el segundo lugar en 1990, se redujo al 16% en 2005, siendo desplazado por el sector servicios comunales, sociales y personales.

Cabe destacar que la evolución que ha tenido el PIB corresponde al desarrollo económico del país, lo cual deja de manifiesto la importancia de esta industria sobre la economía del país, al ser una de las principales actividades de mayor producción. Durante el período 1990 – 2004, dos años son principalmente en los que se observó una caída más pronunciada: en 1995, resultado de la devaluación que generó la crisis iniciada en diciembre de 1994, en el cual se tuvo una tasa de crecimiento del -4.9% de la industria manufacturera y del -6.2% del PIB total, sin embargo, tanto la entrada de México al TLCAN en 1994 como la rápida recuperación económica, incidieron en un elevado crecimiento en los años subsecuentes.

La segunda caída de la tasa de crecimiento se dio en el año 2002, resultado de la recesión económica de Estados Unidos iniciada por la caída del centro financiero más importante del mundo en Nueva York. Cabe destacar que la tasa de crecimiento de la industria manufacturera experimentó una caída más fuerte (-3.8%) que la del PIB total (-0.2%), lo cual se debió a que el sector que resultó afectado principalmente fue el exportador que está compuesto en más del 85% por manufacturas, y por el contrario, el sector interno no tuvo implicaciones negativas, sirviendo de comodín para el PIB total.

En cuanto a las exportaciones de las nueve ramas que conforman la industria manufacturera, solamente destacan 1) los productos metálicos, maquinaria y equipo, dentro de esta, la industria automotriz y la electrónica, son las que registraron mayores exportaciones, las cuales se refieren específicamente a maquinaria y equipo de transporte, ya que del 100% de las manufacturas exportadas a ese país, el 66% corresponde a estos productos y 2) textiles y artículos de vestir e industria del cuero.

#### EL ÍNDICE DE VENTAJAS COMPETITIVAS DE LAS NUEVE DIVISIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS.

El indicador de competitividad propuesto por Ten Kate (1995) denominado “Índice de competitividad revelada se determina de la siguiente manera:

$$Bkn = (Xikn - Mikn) / (Xikn + Mikn)$$

En donde:

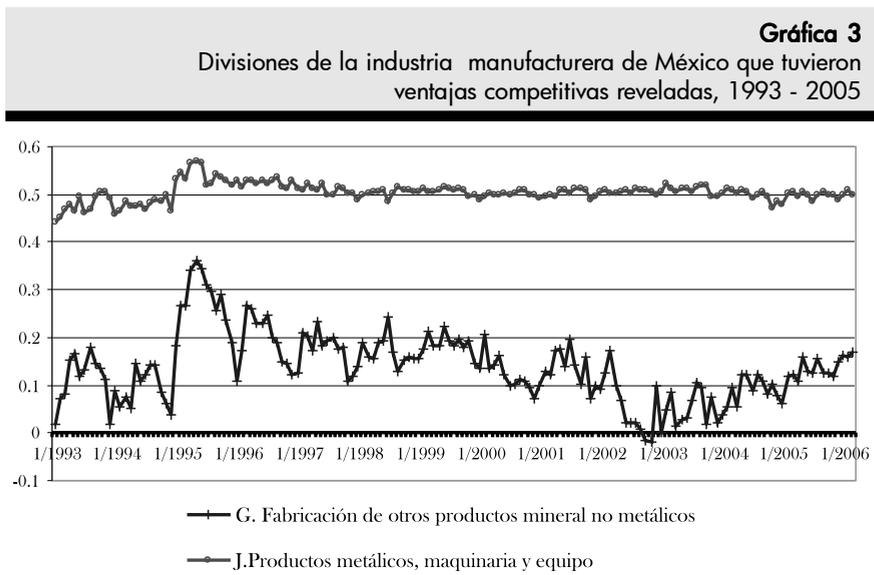
Xikn = valor de las exportaciones del producto “i” provenientes del país “k” enviadas al país “n”;

Mikn = valor de las importaciones del producto “i” del país “k” procedentes del país “n”.

El punto de neutralidad (saldo equilibrado en el comercio bilateral) es cero, el valor máximo es +1.0 y el mínimo es -1.0. Los valores positivos indican que el país “k” tiene una posición favorable (competitividad) en sus transacciones comerciales con el país “n” (cualquier país o región neoeconómica); los valores negativos implican lo contrario.

De los resultados obtenidos se pueden clasificar a las divisiones, de acuerdo a su nivel de competitividad en dos grupos:

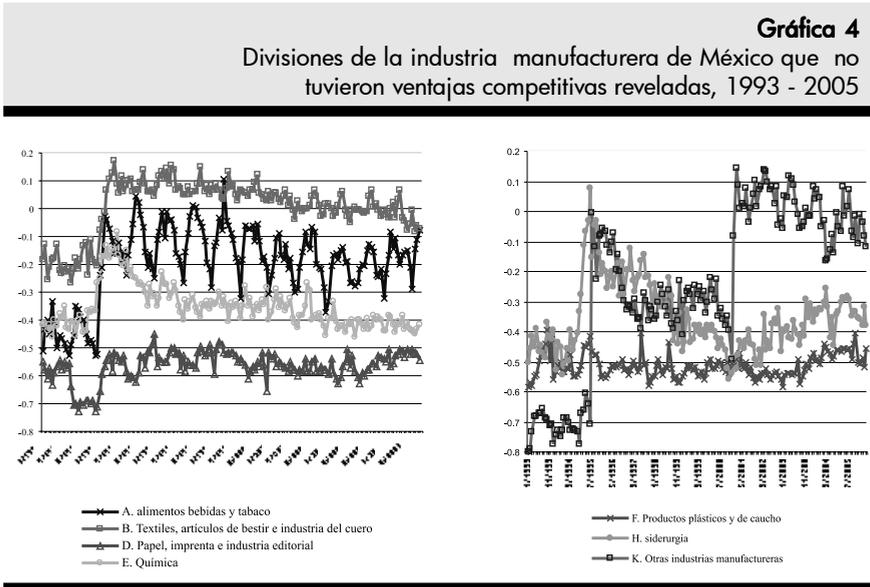
- El primer grupo está integrado por las divisiones que tuvieron ventaja competitiva revelada durante 1993 – 2005, estas fueron: la división Productos metálicos, maquinaria y equipo, la división Fabricación de otros productos minerales no metálicos, es decir, que el ICR fue mayor a cero (ver gráfica 3).



Fuente: Cálculos propios con base en datos obtenidos del Banco de México en [www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx), octubre, 2006.

- El segundo está integrado por las divisiones que no tuvieron competitividad durante 1993 – 2005, por haber tenido un ICR menor que cero. Estas fueron: Productos alimenticios, bebidas y tabaco, Textiles, prendas de vestir e industria del cuero, Industria de la madera y productos de la madera, Papel y productos de papel, imprentas y editoriales, Sustancias químicas, productos derivados del petróleo, productos de caucho y plástico, Industria metálica básica y Otras industrias manufactureras. Entre las siete divisiones, las que sobresalieron con un valor cercano a cero, e incluso, presentando

valores superiores a cero la industria textil, otras industrias manufactureras y la industria de alimentos, bebidas y tabacos (ver gráfica 4).



Fuente: Elaboración propia con base en anexo 4

En cuanto a la evolución de las IX divisiones, se observa como durante el período de 1993 – 2005, la división Productos metálicos, maquinaria y equipo es la que ha mostrado mayores ventajas comerciales. Otra de las divisiones que mostrado mayores índices de competitividad ha sido la g. fabricación de productos minerales no metálicos. Cabe señalar que su desempeño ha dependido en gran medida de los sucesos económicos, como fue el caso de la crisis de finales de 1994 y en el 2001, en los que mostraron un descenso en el ICR, lo cual se debe a que estas dos divisiones son las que estas dos divisiones son las principales exportadoras, y por tanto, cualquier cambio en el exterior, especialmente con los principales socios comerciales, tiene a afectar a estas.

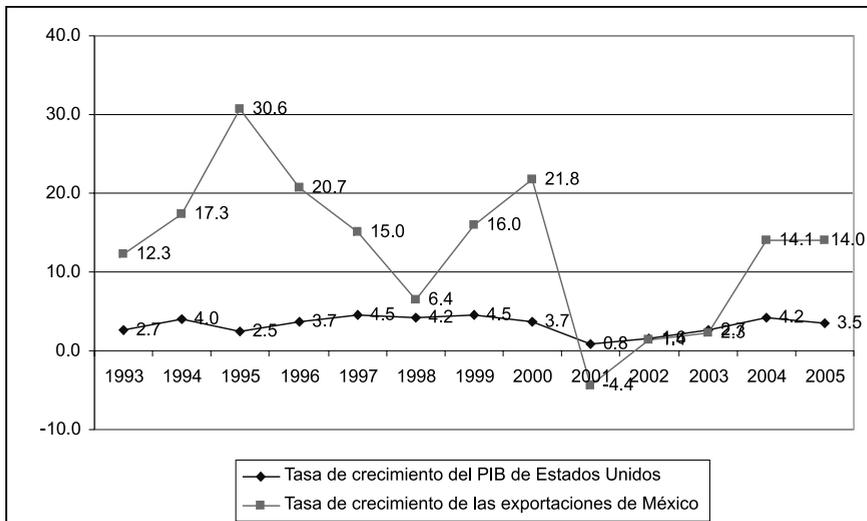
La industria textil experimentó a partir de 1995, valores superiores a cero, es decir, tuvo ventajas competitivas hasta el presente año que obtuvo nuevamente valores negativos. La industria de alimentos, bebidas y tabaco es de las que en mayor medida sobresalen, pues a pesar de haber experimentado ventajas competitividad solamente en periodos muy cortos, es una de las que ha tenido un mejor desempeño. Por su parte, la industria de la madera presentó ventajas competitivas de 1995 – 2001, posteriormente, volvió a perder competitividad; es esta industria y la industria minometalurgia las divisiones que experimentaron un descenso en el ICR. El resto permanecieron más o menos constante en su evolución durante 1993 - 2005.

De los resultados anteriores se desprende que existen graves problemas internos que enfrenta el sector manufacturero, tanto maquilador como no

maquilador, como son el débil encadenamiento de las ramas orientadas a la exportación con el resto de las ramas manufactureras nacionales destinadas al mercado interno, que han ocasionado una débil propagación de los desarrollos tecnológicos, de crecimiento en la producción y el empleo a éstas últimas. Por otra parte, el comercio exterior de México está altamente ligado a la economía estadounidense, debido al alto grado de dependencia económica y política con ese país, por lo tanto, las ramas que en mayor medida han logrado aumentar sus exportaciones se debe fundamentalmente a la industria maquiladora, pues la industria manufacturera no maquiladora presenta déficit comercial, mientras que la maquila mantiene suprávit. En este sentido, el crecimiento de las exportaciones manufactureras de México estarán siempre condicionadas a la estabilidad económica de Estados Unidos y a la inversión extranjera directa que se atraiga que en su mayoría proviene de ese país.

En la gráfica 5 se observa como el comportamiento de las exportaciones mexicanas dependen en gran medida de la estabilidad de Estados Unidos, pues a partir de la firma del TLCAN la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas se eleva hasta el 30.6; mientras que la crisis asiática tiene ligeros efectos sobre la economía estadounidense bajando de 4.5 a 4.2 la tasa de crecimiento del PIB, la de las exportaciones mexicanas cayeron al 6.4; la caída de la actividad económica de Estados Unidos en el 2001, producto de los atentados terroristas del 11 de septiembre provocó una reducción de la tasa del crecimiento del PIB del 0.8, suficiente para provocar que se desplomara la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas al -4.4, lo cual nos indica la dependencia de nuestro comercio exterior con ese país.

**Gráfica 5**  
Tasa de crecimiento del PIB de Estados Unidos y las exportaciones mexicanas



Fuente: elaboración propia con base en datos obtenidos del Centro de Economía Internacional en [www.cei.mrecic.gov.ar/](http://www.cei.mrecic.gov.ar/)

## CONCLUSIONES

Estados Unidos es un mercado altamente potencial para la mayoría de los países que buscan colocar sus exportaciones. Para México, esto ha sido favorecedor porque le ha permitido aumentar sus exportaciones, no obstante, se enfrenta ante una gran dependencia y vulnerabilidad con este país, ya que después de más de 20 años de apertura comercial no ha logrado diversificar sus exportaciones hacia otros nichos de mercado, pues más del 80% de sus exportaciones siguen teniendo como destino el mercado estadounidense.

En cuando el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas, se destaca que China es el país que venido adquiriendo mayores ventajas en el mercado de manufacturas de Estados Unidos, mientras que Japón, el cual históricamente ha poseído grandes ventajas, en los últimos años ha venido reduciéndolas, lo cual se debe a la mayor importancia que le ha dado a la región asiática y por otro lado, a la reducida tasa de crecimiento que ha venido experimentando. Por su parte, a pesar de que el principal destino de las exportaciones manufactureras mexicanas es el mercado estadounidense, no ha podido obtener mayores ventajas, sino al contrario, con el auge chino ha tendido a reducir sus ventajas.

En cuanto a la evolución del índice de ventajas competitivas reveladas de las nueve divisiones de la industria manufacturera en México, durante el período de 1993 – 2005, la división Productos metálicos, maquinaria y equipo es la que ha mostrado mayores ventajas comerciales. Otra de las divisiones que mostrado mayores índices de competitividad ha sido la división Fabricación de productos minerales no metálicos. Cabe señalar que su desempeño ha dependido en gran medida de los sucesos económicos, como fue el caso de la crisis de finales de 1994 y en el 2001, en los que mostraron un descenso en el ICR, lo cual se debe a que estas dos divisiones son las que estas dos divisiones son las principales exportadoras, y por tanto, cualquier cambio en el exterior, especialmente con los principales socios comerciales, tiene a afectar a estas.

## REFERENCIAS

- FERNÁNDEZ, Raúl, “El espejismo de las maquilas”, en [www.ciepac.org/archivo/otras%20temas/maquiladoras/espmaquil.htm](http://www.ciepac.org/archivo/otras%20temas/maquiladoras/espmaquil.htm)
- GUZMÁN, Alenka y Toledo, Alejandro, “Competitividad manufacturera de México y China en el mercado estadounidense”, en *ECONOMÍA UNAM*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, abril, 2005
- HERNÁNDEZ G. Abigail, “China: Reconfigura el comercio mundial”, en *NEGOCIOS: China: de competidor a socio*, BANCOMEXT, septiembre, 2004, México. Pp.4 – 7.
- HERNÁNDEZ, Laos, E. *La competitividad industrial en México*, editorial Plaza y Valdés, México, 2000.
- HOOVER, E. (1948) *The location of economic activity*. McGraw-Hill.
- ISARD, W. (1956) *Location and space economy*. MIT Press.
- S. B. Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, 1961
- S. B. Linder. *The Economic Journal*, Vol. 79, No. 315 (Sep., 1969), pp. 632-633
- TEN Kate, A. y G.Niels (1996) *Apertura Comercial, Privatización, Desregulación y Políticas de Competencia en México*, documento presentado en el seminario México y la Integración frente al Siglo XXI, UNAM, 17 y 18 de septiembre, México.
- VÁZQUEZ Tirado, Patricia, “La competencia china para las exportaciones de manufactura mexicana hacia Estados Unidos en las dos últimas décadas”, *MÉXICO Y LA CUENCA DEL PACÍFICO*, vol. 5, núm. 15 / enero – abril de 2002.
- VOLLRATH, T.L., (1991), “A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage”, *Weltwirtschaftliches Archiv. Review of World Economic* 127 (2): 265-279
- WIDGREN, Mika, “Revealed Comparative Advantage in the Internal Market”, *Turku School of Economics, The Research Institute of the Finnish Economy (ETLA), CEPR and CESifo*.