

Recobrada la competitividad, México recupera parte del mercado estadounidense cedido a China



El gran regreso

Un trabajador en una fábrica de equipos médicos en Monterrey, México.

Herman Kamil y Jeremy Zook

EL MERCADO estadounidense es desde hace mucho tiempo crítico para México, y no solo para su sector manufacturero sino también para la fortaleza general de la economía. Cuando México suscribió el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) casi dos décadas atrás, la ampliación del acceso al mercado estadounidense le dio un gran empuje a la industria manufacturera, cuya proporción del PIB nacional subió casi 4 puntos porcentuales en los cinco años siguientes. A su vez, la participación mexicana en las importaciones estadounidenses de bienes manufacturados se incrementó de poco más de 7% en 1994 a casi 13% en 2001.

Pero la suerte de México cambió drásticamente en 2001, cuando el ingreso de China en la Organización Mundial del Comercio (OMC) redujo numerosas barreras a las exportaciones chinas. Gracias a una base manufacturera de bajo costo y una amplia

capacidad de producción, China se convirtió en un competidor directo de México en el mercado de Estados Unidos, desplazando significativamente las exportaciones mexicanas a dicho mercado, a pesar de las preferencias comerciales del TLCAN. Entre 2001 y 2005, la exportación manufacturera china a Estados Unidos se expandió a una tasa anual promedio de 24%, en tanto que el crecimiento de las exportaciones mexicanas se desaceleró drásticamente, de alrededor de 20% por año a 3% en promedio anual durante ese período. En consecuencia, la participación del mercado de China en las importaciones estadounidenses de manufacturas prácticamente se duplicó a 2005, erosionando la posición de mercado mexicana (véase el gráfico 1).

China logró desplazar las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense porque México perdió su ventaja en varios sectores manufactureros de uso intensivo de mano de obra y en

los cuales se había especializado: vestimenta, maquinaria para oficinas, muebles y equipos fotográficos y ópticos. A la búsqueda de mano de obra más barata, muchas de las empresas en estos sectores —incluidos los de la reconocida industria maquiladora, que ensambla productos terminados con piezas mayormente importadas, para luego exportarlos a Estados Unidos— trasladaron sus operaciones de México a China.

Pero casi con la misma rapidez con la que tropezó, México recuperó el impulso y comenzó a reconquistar el terreno perdido. Durante los últimos siete años, la participación de las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense aumentó de un 11% a un récord de 14,4% en 2012, desplazando primero a Japón y Canadá, pero recientemente quitándole cuota de mercado a China. Entre 2005 y 2010, tanto México como China ganaron mercado en Estados Unidos. Sin embargo, desde 2010, el avance de México coincidió con una disminución de la cuota china.

El regreso de México

El repunte de México estuvo impulsado principalmente por la exportación de productos electrónicos, de telecomunicaciones y equipos para transporte. Desde 2005, la cuota mexicana en las importaciones estadounidenses de productos de transporte y comunicaciones aumentó de manera constante a 18%; constituyendo el 76% del total de las exportaciones manufactureras en el primer semestre de 2012. Pero a partir de 2009, la mayoría de los sectores manufactureros —20 de las 26 categorías de manufacturas— exhibieron avances en sus cuotas de mercado, representando 80% del total de exportación de México. Solo un pequeño número de industrias perdieron cuota de mercado; entre ellas, las de equipamiento eléctrico (que continúa siendo un sector importante, representando el 14% de las exportaciones mexicanas) y vestimenta.

El sector que más ha contribuido al aumento de la participación mexicana en el mercado estadounidense es el automotriz, que explicó la mitad del avance registrado entre 2005 y 2012. La cuota

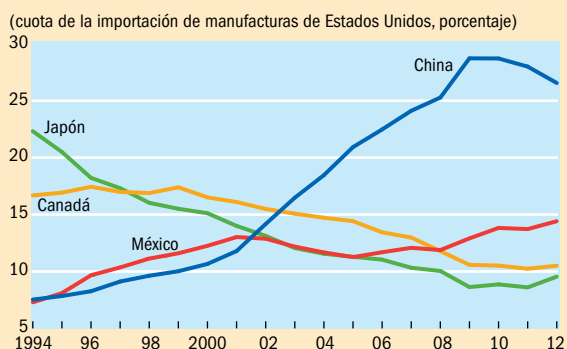
de mercado de México en las importaciones de automotores y de repuestos y accesorios (excluidos los camiones) subió casi 9 puntos porcentuales en ese período, sobre todo desde 2009. México originó una quinta parte del total de la importación estadounidense de automotores y repuestos, convirtiéndose en el segundo proveedor extranjero de productos automotores para Estados Unidos, solo detrás de Canadá. El sector automotriz da cuenta de una cuarta parte del total de la exportación manufacturera mexicana a Estados Unidos. Este fuerte aumento de la capacidad de producción y las exportaciones ha estado apuntado por un flujo continuo de inversión extranjera directa en el sector, proveniente principalmente de Estados Unidos, pero en los últimos tiempos también de Japón y Alemania.

El gráfico 2 muestra la evolución de la cuota mexicana en el mercado estadounidense frente a la de China en cada uno de los 26 sectores manufactureros durante los períodos 2005–07 y 2010–12. Excluimos 2008 y 2009 porque la crisis económica internacional distorsionó el comercio mundial. En cada panel, el

Gráfico 1

Cuotas cambiantes

La cuota mexicana del mercado estadounidense de importación de bienes manufacturados cayó tras el ingreso de China en la Organización Mundial del Comercio, pero ha aumentado en los últimos años mientras que la de China ha comenzado a disminuir.

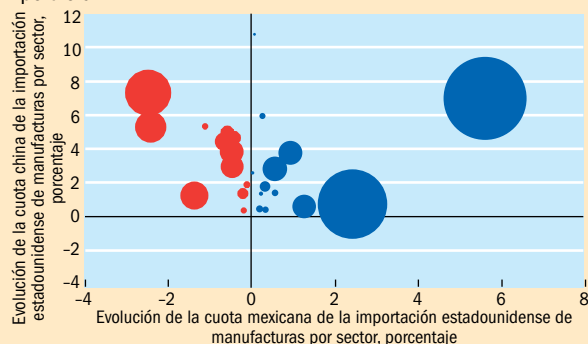


Fuentes: Comisión Estadounidense de Comercio Internacional y Comtrade de Naciones Unidas.

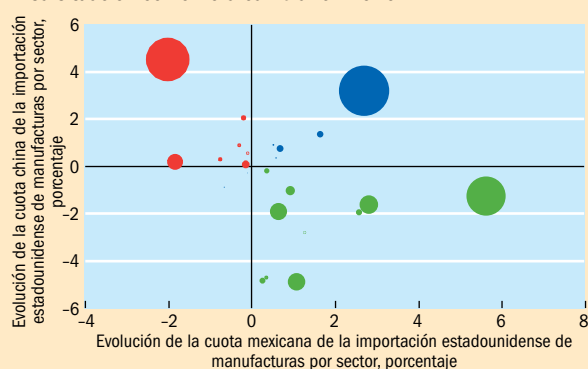
Gráfico 2

Cambia la suerte

En 2005–07, no hubo ningún sector manufacturero en el cual México ganara cuota de mercado en Estados Unidos y China perdiera.



Esa situación comenzó a cambiar en 2010–12.



Fuente: Estimaciones del personal técnico del FMI sobre la base de datos de la Comisión Estadounidense de Comercio Internacional correspondientes a las 26 categorías de bienes manufacturados.

Nota: El cuadrante superior izquierdo (burbujas rojas) representa sectores en los cuales la cuota mexicana del mercado de importación estadounidense bajó, y la de China aumentó; el inferior derecho (burbujas verdes) representa los sectores en los que ocurrió lo opuesto. El cuadrante superior derecho (burbujas azules) representa sectores en los cuales ambos países ganaron cuota, y el inferior izquierdo, sectores en que ambos perdieron. El centro de la burbuja marca la intersección del desempeño de México y China, y el tamaño de la burbuja es proporcional a la contribución de cada sector a la variación total de la cuota de mercado durante el período.

cuadrante superior izquierdo (burbujas rojas) representa sectores en los cuales la cuota de mercado china aumentó y la de México bajó; el cuadrante inferior derecho (burbujas verdes) representa los sectores en los que ocurrió lo opuesto. Los otros dos cuadrantes representan sectores en los cuales las cuotas de ambos países subieron o bajaron simultáneamente. El tamaño de las burbujas es proporcional a la contribución de cada sector a la variación total de la cuota de mercado en cada período. En 2005–07 (panel superior), no hubo ningún sector en el cual aumentara la cuota de México y bajara simultáneamente la de China (es decir, no hay burbujas verdes). De hecho, México estaba perdiendo cuota en varios sectores en los cuales ganaba China. En 2010–12 (panel inferior), por el contrario, la cuota de México aumentó en varios sectores en los que la de China cayó. Además, el número y la importancia relativa de los sectores en los cuales subió la cuota de China y bajó la de México disminuyeron durante el período más reciente.

Calculamos la parte del aumento de la cuota de mercado de México que puede atribuirse a la pérdida de mercado de China, controlando por la evolución de las cuotas de otros competidores (según una metodología elaborada por Jorge Chami Batista, 2008). En 2010–12, 40% del avance de México —medido en dólares— en los sectores en los que ganó cuota de mercado lo hizo a expensas de China, pérdida quizá debida en parte al hecho de que China se volcó a la exportación de un diferente grupo de bienes. El avance más marcado de México frente a China en términos de la cuota de mercado ocurrió en bienes como maquinaria eléctrica y materiales de construcción. En 2005–07, por el contrario, la mitad del aumento de la cuota de mercado mexicana se podía atribuir a la cuota que perdieron Canadá y Japón, pero no China.

Aumento de la competitividad mexicana

El resurgimiento de México en el mercado estadounidense refleja tanto un aumento de la competitividad, como factores que están encareciendo relativamente las exportaciones chinas. Entre estos últimos, los más importantes son la decreciente brecha entre los costos de mano de obra de México y de China, el aumento de la productividad manufacturera en México y el aumento de los costos de transporte transoceánicos. La protección de los derechos de

propiedad en México y su compromiso con el libre comercio son también factores de atracción para las empresas multinacionales.

Los salarios del sector manufacturero chino medidos en renminbi crecieron a una tasa anual promedio de 14% entre 2003 y 2011, y casi 20% anualmente medidos en dólares (lo cual refleja tanto el crecimiento nominal de los salarios como la apreciación de la moneda china). En el sector manufacturero mexicano, por el contrario, los sueldos promedio se han mantenido relativamente estables en dólares, debido a un crecimiento salarial moderado y a una depreciación del peso. En 2003, el salario promedio mexicano en dólares era seis veces superior al de China; para 2011, era solo 40% más alto (véase el gráfico 3). Ello le ha restado parte de la ventaja competitiva que China gozaba como proveedor de bajo costo de bienes manufacturados a Estados Unidos en los primeros años de la década de 2000. (Como no existen datos fidedignos sobre el costo unitario de la mano de obra en el sector manufacturero chino, no pudimos tener en cuenta la evolución de la productividad manufacturera ni cuánto contribuyó a la evolución de los costos salariales).

Asimismo, determinamos que en 2010–12, México ganó una mayor cuota de mercado en relación a China en sectores más intensivos en mano de obra, como la fabricación de muebles y productos de plomería, calefacción e iluminación. Esto es consistente con la idea de que el reciente avance de la cuota de mercado de México frente a la de China respondió en parte a la mejora de los costos relativos de mano de obra. En 2005–07, en cambio, no hubo una relación sistemática entre la evolución de la cuota de mercado relativa y la importancia de la mano de obra en el proceso productivo.

Además, los fuertes aumentos de la productividad estuvieron respaldados por una inversión significativa en el sector manufacturero en México que ha contribuido a reducir el costo de la mano de obra por unidad de producción y a estimular la competitividad de la producción manufacturera (véase el gráfico 4).

Ubicación afortunada

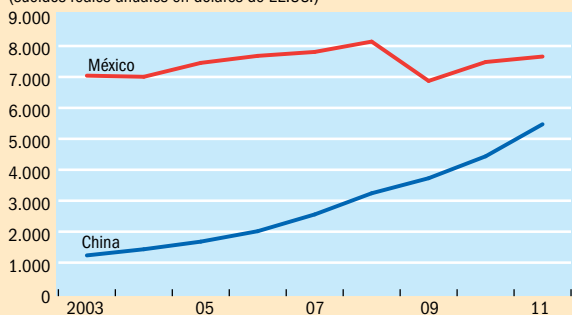
México también se ha beneficiado enormemente de su proximidad a Estados Unidos. El precio del petróleo subió de US\$25

Gráfico 3

Convergencia

Teniendo en cuenta la inflación y la variación de los tipos de cambio, los salarios reales anuales de México en dólares de EE.UU. eran seis veces los de China en 2003, pero apenas 40% más altos en 2011.

(sueldos reales anuales en dólares de EE.UU.)



Fuentes: Barclays y base de datos de China de CEIC.

Gráfico 4

Empresas eficientes

En el sector manufacturero mexicano, la producción por trabajador (productividad) está aumentando, mientras que los costos de mano de obra por unidad de producción están disminuyendo.

(índice, 2008 = 100)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México (INEGI).

el barril a comienzos de la década de 2000 a más de US\$100 en febrero de 2013, lo que encareció sustancialmente el transporte transoceánico. Esa proximidad le dio a México una ventaja frente a China, particularmente en el caso de productos pesados y abultados (como refrigeradores y lavarropas).

Por ejemplo, en 2009 México superó a Corea del Sur y a China como primer exportador mundial de televisores de pantalla plana. Según el *Atlas del Comercio Mundial* (Global Trade Information Services), México es también el principal fabricante de refrigeradores de dos puertas. La proximidad geográfica también reduce los tiempos para llegar al mercado estadounidense, un factor que cobró importancia dado que las compañías estadounidenses están comprando más insumos (como piezas) en lugar de fabricarlos, y para reducir el costo de mantener las existencias no los adquieren sino hasta el momento justo en que los necesitan. El funcionamiento de ese sistema es mucho más fácil con proveedores mexicanos.

Según el *Índice estadounidense de costos de fabricación y tercerización de 2011* (AlixPartners, 2011), entre los principales países que absorben la tercerización de bajo costo, México ofreció a los importadores estadounidenses el costo más bajo de entrega en puerto (en California) en 2010 (véase el gráfico 5). Al mismo tiempo, los productores estadounidenses han comenzado a adquirir los insumos de fuentes más cercanas, lo cual refuerza la ventaja de México como centro manufacturero. Algunas empresas fuera de Estados Unidos también han optado por relocalizar la producción de China a México.

El hecho de que México está firmemente comprometido a proteger las tecnologías patentadas también ha contribuido a atraer la inversión extranjera directa, con su impacto beneficioso en la eficiencia. México es un país muy reconocido por proteger la propiedad intelectual, las patentes y los derechos de marca internacionales, y ha suscrito varios tratados internacionales, como el Tratado de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual sobre Derecho de Autor. Eso reduce el riesgo de piratería, falsificación y otras violaciones de la propiedad intelectual, y es especialmente importante en los sectores de tecnología avanzada y en sectores manufactureros con tecnolo-

gías de aplicación militar. En enero de 2012, México se adhirió al Acuerdo de Wassenaar para el Control de Exportaciones de Armas Convencionales, Bienes y Tecnologías de Uso Dual, abriendo así nuevas posibilidades para que inviertan empresas estadounidenses y europeas en sectores mexicanos de tecnología avanzada, como semiconductores, software, tecnología aeroespacial, láseres, sensores y productos químicos.

La base manufacturera mexicana también ha estado apuntalada por la apertura de la economía. La red de acuerdos comerciales de México es una de las más extensas del mundo; tiene acuerdos preferenciales o de libre comercio con 44 países y se ha mostrado firmemente decidido a evitar el uso de restricciones y garantizar un acceso ilimitado a los mercados e insumos intermedios a las empresas que operan en el país. Además, ha suscrito convenios internacionales sobre normas y calidad que facilitan la participación de empresas manufactureras locales en cadenas de suministro mundiales, particularmente en la industria automotriz y aeroespacial.

Los factores que han contribuido a afianzar la competitividad de México y a recuperar su cuota de mercado en Estados Unidos probablemente sean duraderos o, como dicen los economistas, estructurales: la ventaja geográfica, la caída de los costos unitarios de mano de obra gracias al aumento de la productividad manufacturera y la mayor participación laboral, y la apertura comercial parecen haber reforzado la competitividad de México en el mercado estadounidense en los últimos años. Con todo, se prevé que China seguirá siendo una potencia manufacturera de bajo costo para muchas importaciones de Estados Unidos debido a lo avanzado de su capacidad de fabricación y a los elevados costos de traslado de producción a otro país (AlixPartners, 2011). Por esa razón, reformas estructurales que promuevan la productividad y la inversión en México contribuirían a sustentar el dinamismo de las exportaciones manufactureras y apuntalar el crecimiento del PIB potencial; entre dichas reformas, cabe mencionar medidas para promover la competencia y la flexibilidad laboral, mejorar la enseñanza y fortalecer el Estado de derecho.

El ascenso de China en la escena mundial al comienzo de la década pasada asestó un duro golpe a la industria manufacturera mexicana. Pero actualmente parte de las ventajas en materia de costos de las que gozaba China se han erosionado, y el sector manufacturero mexicano se encuentra idealmente posicionado para beneficiarse de este cambiante panorama mundial. ■

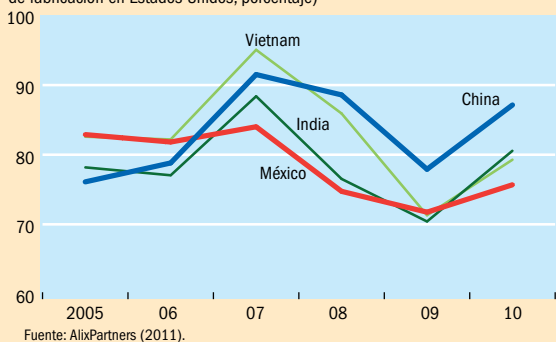
Herman Kamil es Economista Principal y Jeremy Zook es Auxiliar de Investigación en el Departamento del Hemisferio Occidental del FMI.

Gráfico 5

El más barato de todos

El costo de las importaciones mexicanas para los clientes estadounidenses es el más bajo entre los principales países que absorben la tercerización de bajo costo.

(costos de entrega en puerto en Estados Unidos en relación con el costo total de fabricación en Estados Unidos, porcentaje)



Este artículo se basa en el capítulo 2 del estudio del FMI "2012 Selected Issues Paper for Mexico".

Referencias:

AlixPartners, 2011, U.S. Manufacturing-Outsourcing Cost Index. www.alixpartners.com/en/WhatWeThink/Manufacturing/2011USManufacturingOutsourcingIndex.aspx

Chami Batista, Jorge, 2008, "Competition between Brazil and other Exporting Countries in the U.S. Import Market: A New Extension of Constant-Market-Shares Analysis", *Applied Economics*, vol. 40, No. 19, págs. 2477-87.

Global Trade Information Services, *Global Trade Atlas*. www.gtis.com