

Integración comercial deficitaria de México con el Noreste asiático: tendencias posibles ante el neoproteccionismo

Deficit trade integration of Mexico with Northeast Asia: possible trends in the face of neoprotectionism

Andrea Salazar Aguilar* y Juan González García**

*Estudiante del Doctorado en Relaciones Transpacificas de la Facultad de Economía de la Universidad de Colima.
Correo electrónico: asalazar1@uclm.mx. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0519-0929>

**Profesor honorífico de la Universidad de Colima. Correo electrónico: jgogar@uclm.mx.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1458-8047>

RESUMEN

El presente escrito analiza la complementariedad y déficit comercial de México con el Noreste Asiático (NA) y sus posibles tendencias. Esta región es estratégica para las exportaciones mexicanas con Estados Unidos de América (EU), su primer socio comercial. Eventos como la crisis económica global 2007-2009, la Guerra Comercial EU-China, vigente desde 2018, y la pandemia de COVID-19 en 2020, hicieron resurgir fenómenos como la relocalización y neoproteccionismo, los cuales tienen implicaciones en las relaciones estratégicas de México. A través del índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR) y el índice Herfindahl-Hirschman (IHH), se confirma su especialización en sectores como máquinas y transporte. Se concluye que México se ha beneficiado de tales sucesos para la atracción de inversiones y su participación en las cadenas de suministros, pero de no elaborar una estrategia oportunamente frente al neoproteccionismo, su competitividad corre el riesgo de ser erosionada.

ABSTRACT

This paper analyzes Mexico's trade complementarity and deficit with Northeast Asia (NA) and its possible trends. This region is strategic for Mexican exports with the United States of America (USA), as its first trading partner. Events such as the 2007-2009 global economic crisis, the USA-China trade war, in force since 2018, and the COVID-19 pandemic in 2020, led to the resurgence of phenomena such as the relocation and neo-protectionism, which have implications for Mexico's strategic relations. Through the index of revealed comparative advantages (RCA) and the Herfindahl-Hirschman index (HHI), Mexico's specialization in sectors, such as machinery and transportation, is confirmed. It is concluded that Mexico has benefited from such events in attracting investment and its participation in supply chains, but if it does not develop a timely strategy in the face of neo-protectionism, its competitiveness runs the risk of being eroded.

*Recibido: 12/noviembre/2024
Aceptado: 21/enero/2025
Publicado: 01/septiembre/2025*

Palabras clave:

| Integración |
| Globalización |
| IED | Relocalización |
| Neoproteccionismo |

Keywords:

| Integration |
| Globalization |
| FDI | Nearshoring |
| Neo-protectionism |

Clasificación JEL | JEL Classification |

C82, F15, F51



Esta obra está protegida
bajo una Licencia
Creative Commons
Reconocimiento-
NoComercial-
SinObraDerivada 4.0
Internacional

INTRODUCCIÓN

La región de Asia Pacífico (AP), ha sido relevante para la economía mundial en el último medio siglo (1975-2025) a grado tal de contribuir con el 22% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial en 2023 (FMI, 2024) y cerca del 20% en el comercio global ese año (OMC, 2024b). Ello propició el acercamiento de México a esta región en las últimas décadas del siglo XX, sobre todo después de la implementación del modelo de desarrollo económico soportado en

políticas neoliberales, donde destacó su integración a América del Norte, con el Tratado de Libre Comercio (TLCAN) y su extensión, después de su renegociación que dio lugar al Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC). Obviamente, la relación comercial y de inversión principal, la tiene México con Estados Unidos (EU) y Canadá, incluso desde antes del TLCAN en 1994.

Acorde a la apertura comercial mexicana del último cuarto del siglo pasado, el país se vinculó con los principales países de la región de AP, particularmente con las tres economías más importantes de dicha región, que son China, Japón y Corea del Sur en el Noreste de Asia (NA o países de la subregión del NA, indistintamente) y, aunque tanto con la región de AP como con los países de la subregión del NA su relación es aún menor, está cobrando cada vez más relevancia.

Este escrito enfatiza la relación de México con los países de la subregión del NA, por no solamente estar entre las de mayor vínculo histórico con México, sino también por su relación con el sector externo de la economía mexicana, que ha sido deficitario en general y en particular con los tres países más importantes de dicha subregión. En efecto, cabe destacar que el saldo comercial con China, Japón y Corea del Sur, ha registrado un déficit cuasi crónico a lo largo del presente siglo XXI, pasando de alcanzar un déficit de -\$17 mil millones de dólares en 2001 a otro de -\$148 mil millones USD en 2023 (Banco de México, 2024).

En el actual siglo XXI, acontecimientos como la crisis financiera global 2007-2009, el conflicto comercial entre EU-China desde 2018, y la pandemia de COVID-19 en 2020, trastocaron la economía internacional, generando incertidumbre económica, aceleraron y/o hicieron resurgir los regionalismos y el neoproteccionismo comercial, expresado este último en la imposición y escalamiento de aranceles en sectores estratégicos por EU a países europeos, China, México, entre otros (Feller *et al.*, 2021).

Las medidas neoproteccionistas impuestas por EU condujeron al resurgimiento del fenómeno de la relocalización o nearshoring de inversiones en el mundo (Liu, 2024; Dussel, 2022). El nearshoring, expresado en la relocalización de inversiones y producción en torno al principal mercado del mundo (EU) dio lugar a discusiones en torno a ganadores y perdedores del conflicto comercial y de la crisis del COVID-19, entre los que consideran a México como uno de los beneficiados (Covarrubias, 2023; Dussel, 2022).

Algo que sí es visible, es que la guerra comercial entre EU y China; la crisis de la COVID-19 y el nearshoring, influyeron en el desplazamiento de China por México como primer proveedor de EU en los últimos dos años. Tan solo en 2023, el superávit en favor de México fue de \$234 mil millones USD (Banco de México, 2024).

El creciente superávit de México con EU, así como el creciente déficit con los países del NA, se explica por su estructura comercial. En efecto, considerando las ventajas comparativas reveladas (VCR), se observa que México se especializa en la exportación de transporte a EU y bienes de capital; inversamente sus exportaciones a los países de la subregión del NA consisten en gran medida en materias primas. Los saldos comerciales de México con EU y los países del NA, expresan la complementariedad que predomina en esta relación trilateral y un proceso de integración económica transpacífico *sui generis*.

El objetivo de este artículo es analizar la relación comercial de México con EU y los tres países del NA en el siglo XXI; un objetivo secundario es presentar algunos posibles comportamientos o impactos de la relación de México con el NA en consideración de su relación con EU y sus tendencias al neoproteccionismo. El artículo aporta, de manera particular, el análisis de la evolución del comercio de México con la región económica más dinámica del mundo como lo es AP, así como con su principal socio comercial (EU) para comprender este tipo de relación complementaria, en un contexto en el que predominan los regionalismos y la integración económica, sea esta formal o no vinculante.

Es pertinente hacer la aclaración que el artículo no pretende la formulación de un nuevo enfoque teórico para analizar el comercio vigente en la actualidad, sino que se explora y analiza la situación del comercio de México con sus principales socios, así como la evolución de dicha relación comercial conforme a lo que la teoría tradicional y sus herramientas proponen en cuanto al análisis del comercio internacional actual, su estructura y, sobre todo, su tendencia a la concentración en unos cuantos países y/o mercados.

Las preguntas que estructuran el escrito son: ¿cómo es la integración regional de México con el NA?, ¿tiene México una estrategia de integración con el NA ante el neoproteccionismo? ¿qué tendencias se perciben en la integración regional de México con la subregión del NA? La hipótesis planteada es que México necesita fortalecer la competitividad de sus exportaciones tanto hacia EU como hacia los países del NA para hacer frente al neoproteccionismo.

Además de esta introducción, en el artículo se incluye un apartado teórico de la región e integración *vis a vis* la globalización económica; enseguida, se incluye el apartado sobre la metodología a utilizar en el análisis; posteriormente se describen los antecedentes de la integración de México con los principales países de la subregión del NA: China, Japón y Corea del Sur; posteriormente, se analizan las relaciones comerciales de México con dichos países; en quinto lugar, se describe la concentración comercial de México con los tres principales países de la subregión del NA; enseguida, se plantean algunas tendencias en las relaciones comerciales de México con los países del NA; finalmente, se presentan las conclusiones de la investigación.

I. REGIONALISMO Y/O INTEGRACIÓN *VIS A VIS* GLOBALIZACIÓN

En las últimas décadas, existe un debate en torno a que los procesos de integración económica dentro del regionalismo, con acuerdos regionales de integración (ARI) o de libre comercio (ALC), presentaban una dualidad. Por un lado, una parte del debate plantea que la conformación de estos esquemas confrontaba a la globalización; y por otro, quienes argumentan que la complementan.

Los segundos señalan que esa complementariedad se explica por el conjunto de actividades económicas y de otra índole, en el territorio o región y no necesariamente desde un punto de vista solamente geográfico. Ese conjunto de interacciones regionales es lo que propicia la competitividad de una nación: la región como base de la competencia y competitividad económica nacional y en la escala internacional, de los países que conforman una macro región o subregión continental y/o transcontinental.

En este contexto, Hilhorst (1974) considera que la región es resultado de interacciones, a partir de factores como la distancia, comunicaciones y transportes, que determinan los patrones e intensidad de los vínculos. Los países tienen relaciones comerciales, por los beneficios de las economías de escala, condicionados por las ventajas comparativas.

Hirschman (1958 en Hilhorst, 1974) atribuye virtudes o factores al conjunto de actividades en la región, sus efectos en economías variadas y dependiendo del dinamismo e integración, se generan los efectos goteo y/o polarización entre regiones pobres y ricas. El primero (goteo), si la región pobre se beneficia de la complementariedad de su producción con la rica; el segundo (polarización), si la competencia con la región rica se agudiza.

La regionalización da pie a la competencia entre regiones. Dependiendo de sus virtudes, se insertan o vinculan de mejor manera con la globalización económica, que postula a la liberalización financiera y comercial, como determinantes que definieron el orden mundial en gran parte del siglo XX y el primer cuarto del presente siglo XXI.

La globalización tiene múltiples dimensiones. Keohane y Nye (2012) la relacionan con la interdependencia y el poder, con los cambios tecnológicos y las complejas redes de vínculos. Desde la perspectiva económica, ésta propició los mayores flujos de bienes y servicios, capital, información, y reducción de costos, siendo el factor trabajo, el que reorganiza la estructura productiva y da lugar a industrias competitivas.

Para Katzenstein (2005), la región es transformadora del sistema mundo, en contraparte de la internacionalización, se elimina la territorialidad espacial, erosiona el papel del Estado para dar paso a nuevos agentes económicos, como las corporaciones multinacionales. La globalización por su parte, es un fenómeno que busca la reducción de barreras al intercambio de bienes, servicios y factores productivos. Esta realidad económica, basada en los encadenamientos y el sector externo, obligó a las naciones a incrementar sus niveles de productividad y competitividad en el sistema económico global, mediante la proliferación de tratados comerciales y/o la creación de bloques regionales (Bennet, 2005).

Schiff y Winters (2003) observan que los bloques regionales favorecen la integración económica, no solo expresada en la reducción de tarifas, sino en la búsqueda de maximización de beneficios con el mejor socio, no obligatoriamente el de colindancia geográfica o con el que se tiene un ARI o ALC, sino con el que se obtengan mayores beneficios con base en las ventajas comparativas, competitivas y/o reveladas.

El regionalismo es comúnmente tomado como sinónimo de integración o cooperación. Tamames (1991) diferencia entre cooperación e integración como dos formas de relaciones económicas. La primera es flexible en la reducción de las barreras comerciales y existe entre países con distintos sistemas económicos o políticos. La segunda, elimina las barreras a las transacciones económicas, con el objeto de crear un mercado único y sólo es posible cuando hay armonización del marco institucional.

Maesso (2011), argumenta que en la integración económica se eliminan barreras y se asumen compromisos entre países. El regionalismo surge con los acuerdos formales de integración comercial, mientras que la integración elimina las barreras económicas más allá de lo comercial. Las diversas explicaciones del regionalismo e integración tienen características en común: las asociaciones e interacciones dependen de las condiciones, intereses y las capacidades de los actores participantes.

Balassa (1969), propuso el Índice de la Ventaja Comparativa Revelada (IVCR), para medir la competitividad de los bienes producidos e intercambios comerciales de un país, en relación con el resto para explicar la integración económica real. Con la Ventaja Comparativa Revelada (VCR), se observan los patrones de costos relativos de los bienes que se comercian, en comparación de los costos de las demás naciones o industrias. Esta postura refleja el dinamismo de los cambios de la economía internacional y da luz sobre la especialización y productividad de una nación o industria, que incentivará a las economías a competir cuenten o no con ARI o ALC (Torres *et al.*, 2015).

A partir de esta revisión, se entiende que el regionalismo no es un fenómeno transitorio, sino que es intrínseco a la globalización y al multilateralismo. El fenómeno de la globalización económica ha tenido una etapa de expansión y auge, sobre todo desde la década de 1980, lo que ha incrementado con ello la competencia por mercados y capitales, que, a fin de cuentas, crea formas de regionalismos y relocalización como parte de las estrategias de la competencia y concentración de mercados.

II. METODOLOGÍA

La presente investigación es de carácter comparativa-descriptiva. Se consultan estadísticas de organismos como el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Banco de México (Banxico), la Secretaría de Economía (SE) y la Organización de las Naciones Unidas (ONU), para analizar las variables macroeconómicas pertinentes al comercio internacional de México y sus tendencias.

Si bien se hace una descripción del comportamiento de algunas variables macroeconómicas relevantes, en el periodo de 1980 a 2023, el análisis se concentra en el subperiodo de análisis 2000 a 2023 del presente siglo XXI. Dicho subperiodo es relevante porque marca el final del siglo XX y prácticamente lo que va del siglo actual. Además de comenzar desde el año previo a la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, acontecimiento que cambió en buena medida la configuración de la economía y el comercio mundial, con una mayor participación de la subregión del NA, así como la estructura del comercio internacional de México en particular.

En la tercera sección, se analiza la situación del Producto Interno Bruto (PIB) de México, su participación en el comercio mundial, junto a la de los países del NA y EU desde que en la década de los años ochenta del siglo XX, México impulsó su modelo de desarrollo secundario exportador. Además, de acuerdo con los datos disponibles de México (Banco de México, 2024), se detalla la balanza comercial del país con los principales países del NA y EU, la estructura de su comercio en términos porcentuales, así como el IVCR.

El IVCR, formulado por Balassa (1969), mide las ventajas comparativas y la capacidad exportadora de una economía en relación con otras. Un valor mayor a 1 indica ventajas comparativas más altas de las ventas internacionales del país exportador en cuestión. Cabe aclarar que, en la cuarta sección del apartado, se recurre al IVCR para ilustrar la especialización de las exportaciones de México respecto a las de los países de la subregión del NA y EU. Se incluyó el IVCR de los datos aportados por el programa del Banco Mundial, World Integrated Trade Solutions (2024) desde 1990, debido a que es el primer año disponible en la plataforma.

En la quinta sección, se hace uso del Índice Herfindahl-Hirschman (IHH), el cual es en la teoría económica del comercio internacional, uno de los instrumentos más recurridos para la medición de la concentración industrial y su participación en el total del mercado internacional. Este índice, tiene la siguiente notación:

IHH es igual a:

$$\sum_{i=1}^N x_i^2$$

Donde: $\sum$ es la sumatoria del i ésimo bien exportado y que se interpreta como la suma cuadrada de todos los participantes de la industria i en el mercado x ; N es el número total de los participantes en el mercado de la industria i . Los criterios para definir los rangos del índice divergen, pues no fueron propiamente establecidos por Herfindahl (1950) y Hirschman (1980). En el trabajo de Pepall *et al.* (1999), se considera que un valor máximo de 10, señala un mercado altamente concentrado, mientras que un valor cercano a 0, un mercado de alta competencia.

Para este estudio, se toman los rangos del IHH que establecen en conjunto el Departamento de Justicia y la Comisión Federal de Comercio de EU (2023), y ha sido aplicado por autores como Kangala *et al.* (2004), Durán y Álvarez (2008), Pepall *et al.* (2014), Gómez (2021), y Molina *et al.* (2024). Estos rangos son: 0 a 1, un mercado altamente competitivo; de 1 a 1.8, una concentración moderada; y uno superior a 1.8 indica alta concentración o monopolio.

Por ser un índice ampliamente usado para medir la concentración de mercado, se recurre al IHH en el presente análisis como instrumento de medición de la concentración o poder de mercado, para encontrar las industrias con mayor incidencia en el comercio mexicano con los países del NA y EU.

Para encontrar el IHH de las exportaciones e importaciones de México, se recopilaron datos de su comercio con China, Japón y Corea del Sur y EU, bajo el código del sistema armonizado (SA), con 21 secciones y 99 capítulos (WCO, 2024), de la base de datos de COMTRADE de la ONU (2024). El periodo abarca de 2000 a 2023 porque se analiza principalmente la evolución del comercio de México con China, Japón y Corea del Sur en el siglo XXI, cuando esta subregión se confirmó como la más preponderante para el país, sobre todo por la participación de China.

Para hallar el IHH de cada sección, se utiliza el programa *Microsoft Office Excel*, se calcula la participación porcentual anual de los 99 capítulos y se categorizan en las 21 secciones del SA para las exportaciones e importaciones; se eleva al cuadrado cada participación porcentual; se hace la sumatoria de cada sección y para cada año de 2000 a 2023.

En complementariedad con el IHH, se explora cómo se está llevando a cabo el comercio de México con base en información de COMTRADE de la ONU (2024). Para este fin, se halla el porcentaje participativo de las mercancías de los 99 capítulos con mayor incidencia en las exportaciones e importaciones de México con el NA y EU para el periodo 2000-2023.

III. ANTECEDENTES DE LA RELACIÓN DE MÉXICO CON EL NA

Los contactos transpacíficos con los principales países del NA, parten desde el siglo XVI a través del Galeón de Manila (Bonialian, 2017). Tras la independencia de México, se firmaron los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación con Japón en 1888 y con China imperial en 1899. En la primera mitad del siglo XX, los vínculos de México con el NA, se interrumpieron por los movimientos revolucionarios de México y China, entre 1910 y 1911; con Japón, en 1941, por la Segunda Guerra Mundial (SGM) en el frente del Pacífico; y, por la neutralidad con Corea del Sur, en el curso de la Guerra de Corea en 1950.

En 1962, se reestablecieron relaciones diplomáticas con Corea del Sur y en 1972 con la República Popular China, aunque sin mayor relevancia económica hasta la década de 1980, cuando México entró en la competencia por los mercados mundiales. Desde entonces, la economía mexicana se tornó al modelo neoliberal, que consideró al sector externo como el motor del crecimiento (Falck, 2009).

Lo anterior coincidió con el auge de las economías asiáticas como Japón y los Nuevos Países Industrializados (NICs por sus siglas en inglés), pertenecientes a la región transpacífica, que se perfilaba como la de mayor dinamismo económico. Este suceso despertó el interés de México por la región, que se confirmó con las visitas de Estado de los presidentes, Luis Echeverría Álvarez en 1973 a China; de José López Portillo en 1978 a Japón, Miguel de la Madrid Hurtado en 1986 y Carlos Salinas de Gortari en 1990 a China y Japón (SRE, 2024).

Derivado del interés creciente en la región de AP (antes Cuenca del Pacífico), se creó la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico en 1989, para aprovechar las ventajas y oportunidades que ofrecía la región, en particular Japón, a través de organismos de cooperación que ya se iban consolidando. México se adhirió al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) en 1989, al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) en 1991 y el foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC) en 1993 (González, 2002). Exceptuando Japón, con quien está vigente desde 2005 el Acuerdo de Asociación Económica México Japón (AAEMI),

(Tokoro, 2006), la vinculación con la región de AP se lleva a cabo principalmente bajo el multilateralismo en organismos como APEC o la OMC (Tabla 1).

Tabla 1
Organismos transpacíficos con presencia de México, EU y países del NA

	APEC	OMC	CPTPP	RCEP	FEALAC
México					
Japón					
China					
Corea del Sur					
Corea del Norte					
Taiwán					
Hong Kong					
Estados Unidos					

Fuente: elaboración propia con base en APEC (2024); SICE-OEA (2022); OMC (2024a); ASEAN (2024); FEALAC (2024).

Esta relación con los países del NA, transitó de la competencia a la complementariedad. Y si bien en los primeros años de la década de los 90s del siglo XX, dicha relación se condujo aún con base en las VCR, en el presente siglo XXI, es explicada con base en la teoría de las ventajas comparativas relativas reveladas (VCRR), que se expresan en la captación de capitales, el comercio, el bajo el nivel salarial y de ingresos de las naciones, elementos que inciden en la reducción de costos de producción y del comercio.

Algunos eventos económicos trascendentales en el siglo XXI, aunado a los problemas del multilateralismo que desde inicios de siglo experimenta la OMC, se presentaron estrategias para facilitar las modalidades de asociación o cooperación en el aseguramiento de las cadenas productivas de los países. Otros eventos, como ya se dijo, fueron la crisis financiera internacional de 2009; la Guerra Comercial EU-China, vigente desde 2018 y la crisis económica de doble lado (oferta y demanda) ocasionada por las medidas de salud contra la pandemia de COVID-19 en 2020. Los efectos de esos eventos ayudaron a posicionar a México como un destino atractivo para la relocalización, expresada también como *nearshoring*, *onshoring*, *securityshoring*, *friendshoring*, etc. (Garrido, 2022; Dussel, 2024).

México ha estado directamente involucrado en estos procesos recientes, considerando que sus interacciones con los países del NA incrementaron, al menos desde las importaciones y entrada de capitales, a la par que continúa con su dependencia del sector exportador hacia el mercado estadounidense.

IV. CONTEXTO DE LAS RELACIONES DE MÉXICO CON LOS PAÍSES DE LA SUBREGIÓN DEL NA Y CON EU EN EL SIGLO XXI

El sector externo ha jugado un rol importante en la economía mexicana desde el cambio de modelo económico sustitutivo de importaciones por el modelo neoliberal en 1982. El país se suscribió a la agenda del Consenso de Washington en virtud de la renegociación de la deuda, promoviendo las exportaciones de manufactura y la

liberalización económica, vinculándose a la economía estadounidense, conllevando a una gran dependencia comercial y económica con este país (Martínez y Reyes, 2012).

La década de 1980 fue de cambios de carácter económico, no solo para el país, sino a nivel mundial. El modelo económico orientado al exterior se consolidó a través de la incorporación de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986 y posteriormente, con la entrada en vigor del TLCAN en 1994. Paralelamente, los países de la subregión del NA experimentaban un dinamismo económico reflejado en su contribución a la producción mundial, con Japón como líder de la región en 1980; de esta forma, se consolidaba el fenómeno de la globalización económica.

Entrado el siglo XXI, China se situó como la segunda economía del mundo, desplazando a Japón en 2010, solamente por detrás de EU, y es actualmente la primera potencia económica asiática y exportadora de manufacturas, resultado de sus reformas de apertura a los mercados mundiales, desde fin de la década de 1970 y principios de 1980.

En tanto México, más que incrementar su participación en la producción mundial, la disminuyó. En efecto, la evolución del PIB se muestra de manera comparativa en la Tabla 2, que señala que el modelo de apertura no ha significado para México un crecimiento sostenido de su producción nacional, sino que ha retrocedido. Esto es evidente, particularmente en 1982, con el cambio de su modelo hacia el exterior; 1986, con su entrada al GATT y 1995, un año posterior a su adhesión al TLCAN, también marcada por una grave crisis económica. Los años siguientes se observan por lustros hasta 2023.

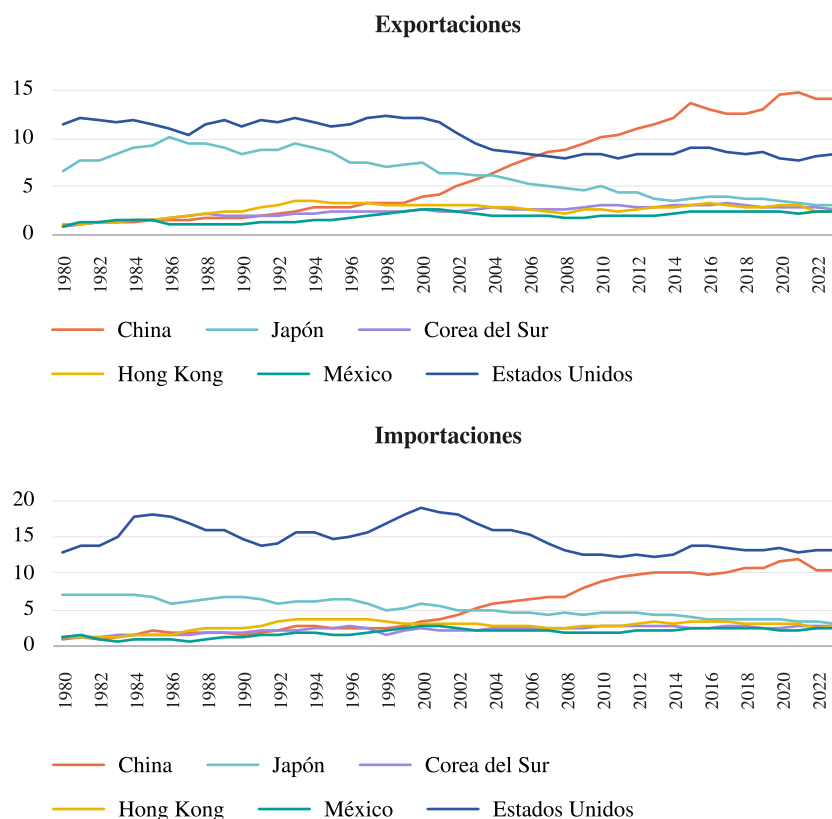
Tabla 2
Participación en el PIB mundial, 1980-2023 (%)

	1980	1982	1986	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020	2023
México	2.2	2.0	1.1	1.4	1.2	2.2	1.9	1.7	1.6	1.3	1.7
Noreste Asiático	13.3	13.5	17.2	17.1	21.9	19.8	16.8	19.4	22.7	25.3	22.5
China	2.7	2.5	2.0	1.8	2.3	3.5	4.8	9.1	14.8	17.4	16.9
Japón	10.1	10.2	14.3	14.1	17.8	14.6	10.1	8.7	5.9	5.9	4.0
Corea del Sur	0.6	0.7	0.8	1.3	1.8	1.7	2.0	1.7	2.0	1.9	1.6
Estados Unidos	25.4	29.6	31.0	26.3	24.5	30.1	27.2	22.6	24.4	25.0	26.1

Fuente: elaboración propia con datos del FMI (2024).

En cuanto a la participación de estas economías en el comercio mundial, se sigue un patrón similar. EU tiene la mayor contribución en las importaciones de mercancías, aunque sigue una tendencia a la baja, mientras que Japón pasó de ser la segunda potencia comercial a ceder paso a China, la cual se convirtió en la primera potencia exportadora a principios del siglo XXI. En la Figura 1, se observa que China impulsó su participación en el comercio global desde 2001, año que ingresó a la OMC. Este hecho marcó un precedente para que las mercancías chinas encontrasen reducción de aranceles y permearan en las importaciones de EU y México, comenzando un periodo de competencia con México por el mercado nacional y estadounidense.

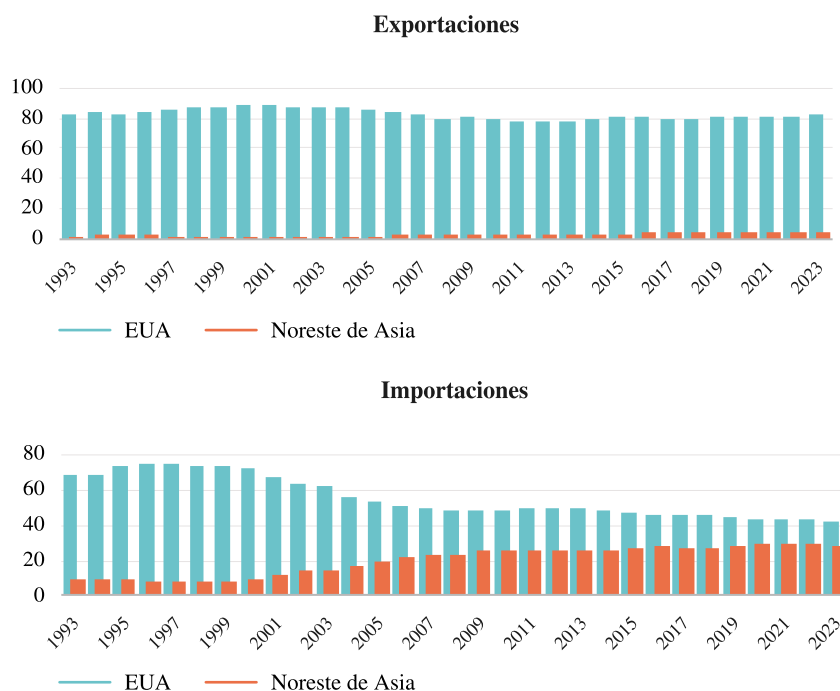
Figura 1
Participación de economías en el comercio mundial, 1980-2022(%)



Nota: se toman las economías más grandes del Noreste de Asia. En la fuente utilizada, no hay información para Taiwán.
Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (2024).

A principios de la década de 1990, mientras que China comenzaba a advertir los efectos positivos de las reformas de apertura, México se encontraba en la fase previa para su entrada al Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) en 1993, lo que impulsó sus vínculos comerciales con los países de AP y de la subregión del NA. Aunque las exportaciones de México se han concentrado por décadas con EU, las importaciones provenientes de EU descendieron desde finales del siglo XX y en contraparte, aumentaron aquellas desde el NA (Figura 2).

Figura 2
Comercio de México con EU y el NA (%)



Nota: datos disponibles desde 1993.

Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México (2024).

En relación con los países del NA, Japón fue el principal socio de las exportaciones mexicanas en 1992, pero aquello se revirtió como efecto de la crisis asiática de 1997. Actualmente, tanto las exportaciones como las importaciones de México con China, son las de mayor crecimiento en comparación con las otras economías de la subregión del NA, aunque comparadas con las de EU, son todavía inferiores (Tabla 3).

Tabla 3
Comercio de México con países del NA y EU, 1993-2023 (%)

	EU	Noreste asiático	China	Japón	Corea del Sur
<i>Exportaciones</i>					
1993	82.7	1.731	0.086	1.362	0.052
1995	83.32	2.082	0.047	1.231	0.111
2000	88.731	0.996	0.123	0.56	0.108
2005	85.684	1.516	0.53	0.686	0.113
2010	79.968	2.625	1.401	0.645	0.311
2015	81.163	3.086	1.281	0.793	0.74
2020	81.19	4.485	1.892	0.875	1.315
2023	82.661	3.626	1.696	0.669	1.017

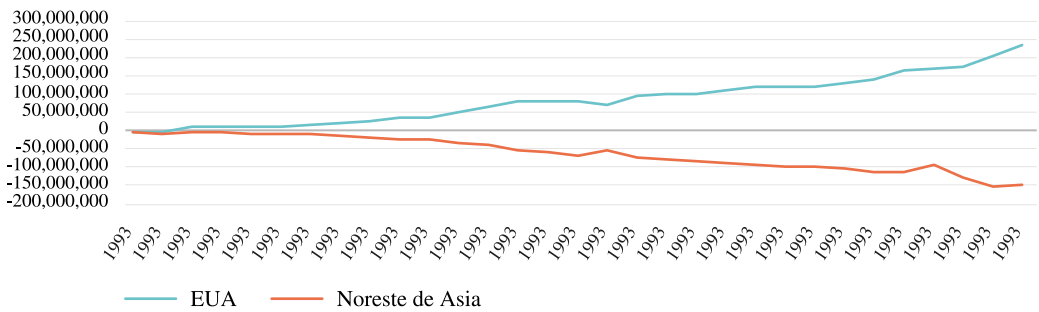
	EU	Noreste asiático	China	Japón	Corea del Sur
Importaciones					
1993	69.293	9.64	0.591	6.01	1.281
1995	74.396	8.726	0.719	5.455	1.064
2000	73.103	8.971	1.651	3.706	2.115
2005	53.443	18.915	7.978	5.896	2.928
2010	48.098	26.324	15.128	4.98	4.223
2015	47.264	27.547	17.708	4.394	3.699
2020	43.804	29.055	19.193	0.628	3.841
2023	42.682	28.336	19.08	3.446	3.269

Elaboración a partir de la serie de los datos del primer año disponible, que es 1993 y hasta el último año disponible, 2023. Los demás años se presentan por lustros.

Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México (2024).

La participación de las importaciones desde EU, decrecieron cerca del 26% entre 1993 y 2023. En contraste, las del NA incrementaron en alrededor del 20% ese periodo, primero con Japón como principal socio comercial en 1993 y China una década después. El saldo superavitario y creciente que México mantiene con EU es paralelamente opuesto al saldo deficitario y creciente con los países del NA y dicha dinámica comienza a agudizarse entrando el siglo XXI (Figura 3).

Figura 3
Balanza comercial de México con EU y NA, 1993-2023 (%)



Nota: datos disponibles desde 1993.

Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México (2024).

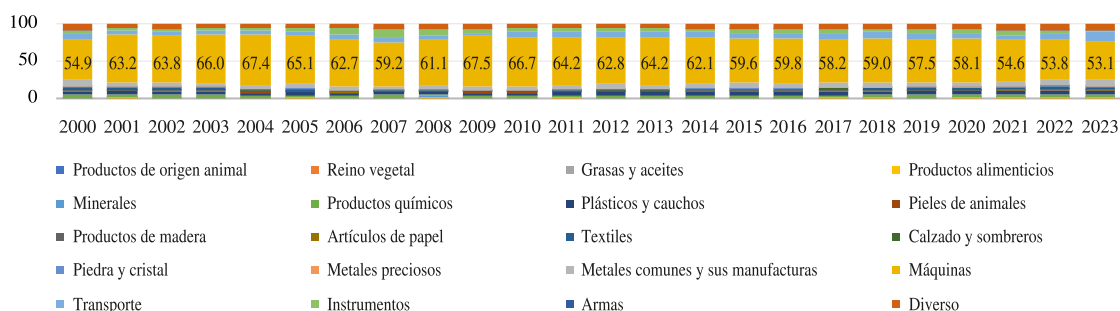
Como se mencionó anteriormente, este dinamismo responde a eventos trascendentales, que repercutieron en las cadenas globales de suministro, impulsando la relocalización de la producción y capitales, principalmente desde China. México, por su situación geográfica, tiene ventajas comparativas que atraen a multinacionales en busca de adentrarse al mercado de EU, pero también como una opción de reducción de costos.

La industria manufacturera en México ha madurado y modernizado, ejemplo de ello es el sector automotriz (Badillo & Rozo, 2019). Por otro lado, México encuentra en los mercados internacionales particularmente asiáticos, el suministro de partes y componentes para sus exportaciones manufactureras (González y Zamora, 2019).

Por ende, los saldos deficitarios de México con los países del NA, se explican por la creciente importación de bienes y componentes asiáticos para ser integrados en sus cadenas productivas y ser posteriormente reexportados como bienes terminados al mercado de EU. Es decir, que las importaciones asiáticas contribuyen en el valor agregado a las ventas internacionales mexicanas dirigidas al país vecino. Aquello se hace más evidente del año 2000 en adelante, y es en el siglo XXI que dicha situación se agudiza con la entrada de China a la OMC.

Haciendo una exploración del subperiodo, que abarca de 2000 a 2023, se encuentra que, de acuerdo con su evolución anual, las estructuras de las importaciones de México con los países de la subregión del NA no varían significativamente (Figura 4). Destaca la alta participación de las compras de máquinas, que alcanzaron el punto más alto en 2009, y contienen bienes con mayor valor agregado.

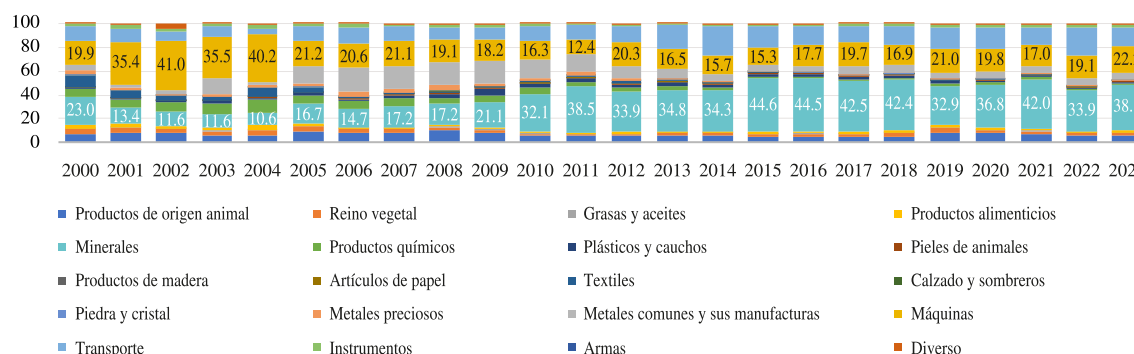
Figura 4
Estructura de las importaciones de México desde el NA, 2000-2023 (%)



Fuente: elaboración propia con datos de COMTRADE de la ONU (2024).

Por otro lado, si se analizan las exportaciones de México con los principales países de la subregión del NA, se observa que México transitó de la exportación de bienes con mayor valor agregado, como máquinas en 2001, y desde 2009, a materias primas con menor contenido tecnológico, siendo los minerales los de mayor contribución (Figura 5).

Figura 5
Estructura de las exportaciones de México al NA, 2000-2023 (%)



Fuente: elaboración propia con datos de COMTRADE de la ONU (2024).

Lo anterior, al ser contrastado con el IVCR, que señala la competitividad de los bienes exportados respecto a los de la contraparte, lo cual aporta una idea general del cambio estructural del comercio de México. Un IVCR mayor a 1 indica que el país tiene ventaja comparativa en la producción y las ventas internacionales de una mercancía o industria respecto a la contraparte.

En la Tabla 4, se desglosan los IVCR positivos para México de 2000 a 2021. El país posee una ventaja comparativa mayor en las exportaciones de bienes de transporte sobre EU, en minerales con China y Corea del Sur y, de productos del reino animal con Japón.

Tabla 4
IVCR positiva de México con EU, China, Japón y Corea del Sur, 1990-2022

	1990	1992	1994	1995	2000	2005	2001	2009	2010	2015	2018	2020	2022
<i>Estados Unidos</i>													
Transporte	nd	0.93	0.93	1.14	1.29	1.23	1.26	1.59	1.67	1.83	2.09	2.16	2.3
Reino vegetal	nd	2.69	2.28	2.34	1.75	2.03	1.77	1.8	1.81	1.8	1.95	2.15	1.86
Bienes de capital	nd	0.97	1	0.94	1.11	1.26	1.25	1.34	1.43	1.45	1.46	1.46	1.48
Productos alimenticios	nd	0.69	0.8	0.81	0.9	1.14	0.92	1.19	1.17	1.18	1.17	1.3	1.43
Maquinaria y electricidad	nd	1.34	1.33	1.16	1.29	1.41	1.42	1.44	1.44	1.32	1.27	1.27	1.28
Materias primas	nd	1.71	1.58	1.6	1.18	1.27	1.09	1.08	1.02	1.02	0.98	1.3	1.07
<i>China</i>													
Varios	nd	0	0.04	0	0.15	0.29	0.5	0.56	0.48	1.18	1.78	1.86	4.16
Minerales	nd	0.01			0.91	2.11	2.26	2.96	2.56	2.39	2.68	2.83	2.47
Transporte	nd	0	0.01	0.06	0.28	1.01	0.24	1.64	2.42	3.13	1.95	2.11	2.41
Bienes de capital	nd	0.04	0.04	0.28	1.81	1.21	1.64	1.18	0.95	1.32	1.42	1.38	1.8
Maquinaria y electricidad	nd	0.05	0.05	0.3	1.94	1.36	1.78	1.27	1.03	1.25	1.21	1.11	1.32

	1990	1992	1994	1995	2000	2005	2001	2009	2010	2015	2018	2020	2022
<i>Japón</i>													
Reino animal	0.49	0.42	0.41	0.66	1.7	3.08	1.97	3.81	3.37	3.31	3.09	3.53	4.55
Transporte	0.01	0.06	1.61	0.26	3.34	2.96	3.57	2.14	2.66	1.52	2.64	2.83	3.86
Varios	0.14	0.4	0.81	0.63	0.37	2.15	0.42	2.43	2.83	1.92	1.66	1.78	2.24
Minerales	1.81	2.65	3.09	3.43	3.83	5.78	4.18	3.64	2.18	2.69	2.27	1.55	2.21
Reino vegetal	0.78	1.19	1.66	2.14	1.86	2.32	2.01	2.12	2.38	1.97	2.27	2.52	1.76
Bienes de capital	0.46	0.32	0.62	0.37	0.99	1.4	1.27	1.68	1.91	1.41	1.51	1.62	1.75
Piedras y vidrio	1.22	0.91	1.56	1.58	1.53	1.05	1.04	1.7	3.15	0.41	1.35	1.13	1.44
Maquinaria y electricidad	0.64	0.39	0.32	0.52	1.03	1.06	1.26	1.12	1.23	0.95	1.11	1.2	1.23
Materias primas	2.02	1.97	1.72	1.9	1.42	1.12	1.24	0.87	0.72	1.93	1.47	1.27	1.16
<i>Corea del Sur</i>													
Minerales	2.58	4.07	3.5	2.3	4.63	3.39	4.61	5.86	7.11	8.42	6.5	5.79	5.52
Materias primas	1.55	0.64	0.57	0.78	0.33	0.36	0.28	0.87	1.17	1.98	2.37	2.9	2.54
Transporte	0.02	nd	0.44	0.17	3.76	1.48	3.95	1.09	1.01	1.76	1.88	2.31	2.52
Varios	0.01	0.05	0.14	0.16	0.2	1.27	0.49	2	1.73	1.09	0.82	0.79	1.2

Datos disponibles para todas las economías desde 1992.

Fuente: elaboración propia con datos de WITS del Banco Mundial (2024).

Los valores son presentados desde aquellos que están por encima de 1 en 2022, que es el último año disponible, para expresar su evolución en los años precedentes. Los años relevantes para México son 1994, cuando entró en vigor el TLCAN; 2008 es el año previo a la crisis económica y financiera mundial; 2018 marca la agudización del conflicto comercial entre China y EU.

De lo anterior visto, se entiende que México mantiene una relación comercial complementaria con EU y con los países del NA. Si bien las exportaciones dirigidas a EU representan el 80% de su total, las importaciones desde China. Japón y Corea del Sur han incrementado su cuota en el siglo XXI, posicionándose China como un socio clave. México, además, transformó su especialización en exportaciones, pero esto es divergente dependiendo del socio; por un lado, exporta bienes de mayor valor agregado cuando el mercado es EU y exporta materia prima, a los países de la subregión del NA, presentándose una disparidad en los saldos comerciales.

V. ANÁLISIS DE LA CONCENTRACIÓN COMERCIAL DE MÉXICO CON LA SUBREGIÓN DEL NA Y EU

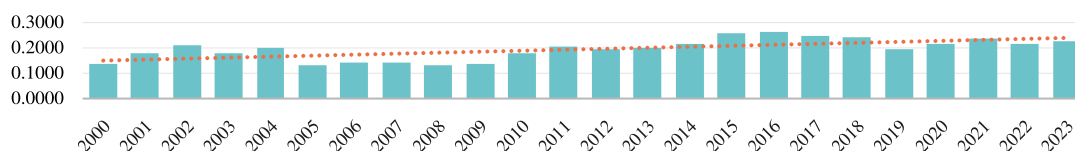
Para explicar la concentración del comercio internacional de México en los sectores de mercancías entre EU y los países del NA, se recurrió al Índice Herfindahl-Hirschman (IHH). El rango del IHH de 0 a 1, expresa un mercado altamente competitivo; de 1 a 1.8, una concentración moderada; y uno superior a 1.8 de alta concentración.

Por razones de espacio, en este artículo solamente se presentan los resultados del IHH de las 21 secciones del SA en gráficos y tablas, pero se hace mención de los resultados más altos del IHH por los 99 capítulos de las mercancías de más concentración de México con el NA y EU.

Se utilizan los datos del COMTRADE de la ONU (2024) para calcular la participación porcentual de las mercancías correspondientes a los capítulos de 4 dígitos, por las economías del NA y EU. De esta forma, se obtienen las cuotas en porcentaje de aquellas mercancías con los IHH más altos, así como las mercancías más comerciadas por México con cada una de las economías del NA y EU en 2023.

Con base en dichas métricas, las exportaciones de México hacia los países del NA presentan un IHH que, aunque es menor a 1, es decir, un mercado altamente competitivo, ha mostrado una tendencia creciente a la concentración de 2000 a 2023 (Figura 6).

Figura 6
IHH de las exportaciones de México hacia la subregión del NA, 2000-2023



Fuente: elaboración propia con datos de COMTRADE de la ONU (2024).

Por sección del SA, existe alta concentración de los minerales y máquinas en las exportaciones hacia la subregión del NA (Tabla 5). Por capítulos del SA, los minerales, escorias y cenizas tienen un IHH que demuestra concentración más elevada en sus exportaciones (1.279), seguido de automóviles y sus partes (0.520) y reactores nucleares (0.475). Su participación en las ventas internacionales de México hacia la subregión del NA fue de 37.4% para los minerales, escorias y cenizas, de 15.8% para los vehículos y 11.9% para los reactores nucleares, lo cual coincide con el carácter de su respectivo IHH, por un lado, alta concentración y por otro, concentración moderada.

Según se comentó en líneas anteriores, los cálculos de la participación porcentual del comercio, tanto de importaciones como exportaciones de los capítulos de 4 dígitos, fueron obtenidos del COMTRADE (2024) para cada economía de los países del NA, los cuales por razones de espacio únicamente se consideran los más relevantes. En 2023 el cobre fue el bien de mayor contribución, el cual correspondió al 14.1% de las exportaciones a Japón, 41.4% a China y 2.04% a Corea del Sur. Los bienes más exportados a China fueron el cobre, y partes y accesorios de vehículos (11.8%); a Japón igualmente fue el cobre, y carne de puerco (10.8%); y a Corea del Sur, los motores de pistón (23.6%) y partes y accesorios de vehículos (14.4%).

Tabla 5
IHH Exportaciones de México al NA, 2000-2023

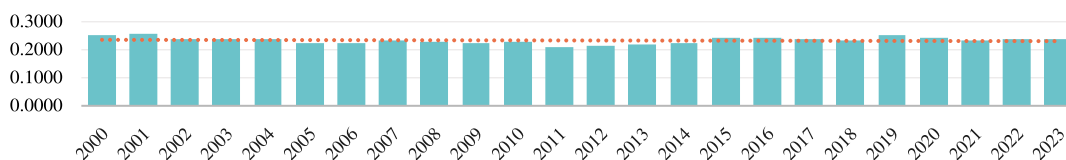
Secciones del SA	2000	2005	2008	2010	2015	2020	2023	IHH sección
Productos de origen animal	0.0044	0.0086	0.0099	0.0030	0.0025	0.0059	0.0033	0.1160
Reino vegetal	0.0022	0.0016	0.0008	0.0004	0.0005	0.0008	0.0005	0.0206
Grasas y aceites	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0001
Productos alimenticios	0.0015	0.0006	0.0003	0.0002	0.0003	0.0002	0.0005	0.0121
Minerales	0.0527	0.0279	0.0298	0.1028	0.1991	0.1353	0.1454	2.3052
Productos químicos	0.0041	0.0052	0.0024	0.0026	0.0003	0.0003	0.0002	0.0633

Secciones del SA	2000	2005	2008	2010	2015	2020	2023	IHH sección
Plásticos y cauchos	0.0002	0.0003	0.0015	0.0010	0.0007	0.0003	0.0002	0.0150
Pieles de animales	0.0000	0.0001	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0009
Productos de madera	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Artículos de papel	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0002
Textiles	0.0111	0.0018	0.0002	0.0001	0.0000	0.0000	0.0000	0.0258
Calzado y sombreros	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Piedra y cristal	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0002
Metales preciosos	0.0016	0.0006	0.0020	0.0004	0.0000	0.0001	0.0000	0.0120
Metales comunes y sus manufacturas	0.0022	0.0231	0.0387	0.0243	0.0024	0.0023	0.0029	0.2909
Máquinas	0.0398	0.0450	0.0364	0.0264	0.0234	0.0390	0.0494	1.2768
Transporte	0.0135	0.0142	0.0102	0.0157	0.0289	0.0323	0.0250	0.5213
Instrumentos	0.0005	0.0004	0.0005	0.0002	0.0003	0.0005	0.0007	0.0110
Armas	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Diverso	0.0000	0.0000	0.0001	0.0000	0.0001	0.0000	0.0001	0.0037
IHH anual	0.1338	0.1293	0.1328	0.1773	0.2586	0.2171	0.2283	

Fuente: elaboración propia con datos de COMTRADE de la ONU (2024).

El IHH anual de las exportaciones mexicanas a EU, presenta una concentración más elevada que las dirigidas hacia los países del NA (Figura 7). A pesar de los altibajos en los niveles de competencia, en 2023 la tendencia es similar a la de 2000.

Figura 7
IHH anual de las exportaciones de México a EU, 2000-2023



Fuente: elaboración propia con datos de COMTRADE de la ONU (2024).

Por sección del SA, las máquinas presentan una concentración más elevada en las exportaciones a EU, seguidos del transporte, con concentración moderada (Tabla 6). Por capítulo, las máquinas, material eléctrico (1.605) y los automóviles (1.607), fueron los de mayor IHH, aunque sus índices señalan una competencia moderada (Tabla 6). Las máquinas contribuyeron al 37.5% de las exportaciones de México y el transporte el 29%. En particular, las máquinas y material eléctrico componen el 19.4%, y aunque son los automóviles los de mayor participación (27.5%), la aportación del conjunto de capítulos de máquinas es superior.

En cuanto a los capítulos de 4 dígitos del SA, hasta 2023 las mercancías de mayor exportación a EU, fueron partes y accesorios de vehículos automotores (8.3%), automóviles y vehículos para transporte personal (8.2%)

y vehículos para transporte de mercancías (7.3%), correspondientes al capítulo de transporte. Las máquinas y unidades de procesamiento de datos contribuyeron con el 6.2% y los alambres y cables eléctricos con el 3.4%.

Tabla 6
IHH Exportaciones de México a EU, 2000-2023

Secciones del SA	2000	2005	2008	2010	2015	2018	2020	2023	IHH sección
Productos de origen animal	0.0001	0.0000	0.0000	0.0000	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001	0.0012
Reino vegetal	0.0005	0.0006	0.0006	0.0008	0.0011	0.0013	0.0021	0.0015	0.0240
Grasas y aceites	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Productos alimenticios	0.0002	0.0005	0.0005	0.0006	0.0007	0.0009	0.0016	0.0017	0.0186
Minerales	0.0073	0.0199	0.0321	0.0215	0.0021	0.0020	0.0000	0.0001	0.2615
Productos químicos	0.0002	0.0002	0.0002	0.0002	0.0002	0.0002	0.0003	0.0003	0.0050
Plásticos y cauchos	0.0005	0.0006	0.0004	0.0004	0.0007	0.0008	0.0008	0.0008	0.0152
Pieles de animales	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0001
Productos de madera	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0001
Artículos de papel	0.0001	0.0001	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0008
Textiles	0.0050	0.0023	0.0007	0.0005	0.0004	0.0003	0.0002	0.0003	0.0312
Calzado y sombreros	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0001
Piedra y cristal	0.0001	0.0002	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001	0.0026
Metales preciosos	0.0000	0.0001	0.0002	0.0008	0.0003	0.0002	0.0003	0.0001	0.0080
Metales comunes y sus manufacturas	0.0011	0.0013	0.0015	0.0009	0.0010	0.0012	0.0011	0.0013	0.0295
Máquinas	0.2054	0.1676	0.1685	0.1677	0.1627	0.1494	0.1616	0.1406	3.9932
Transporte	0.0310	0.0252	0.0223	0.0311	0.0671	0.0733	0.0683	0.0841	1.1295
Instrumentos	0.0009	0.0015	0.0013	0.0016	0.0021	0.0025	0.0027	0.0029	0.0433
Armas	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Diverso	0.0012	0.0015	0.0013	0.0011	0.0026	0.0025	0.0028	0.0026	0.0457
IHH anual	0.2536	0.2218	0.2298	0.2274	0.2410	0.2346	0.2420	0.2365	

Fuente: elaboración propia con datos de COMTRADE de la ONU (2024).

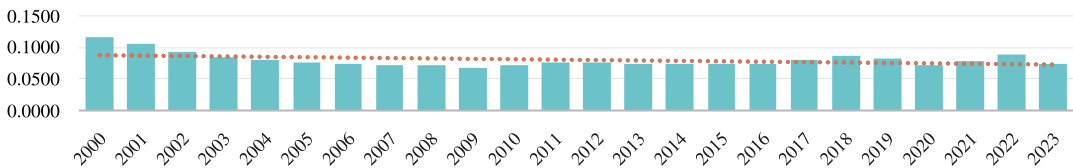
Las importaciones desde los países del NA, han tenido una tendencia hacia la mayor competencia, con excepción de 2009. En todo el periodo de 2000 a 2023, el mercado ha sido altamente competitivo, en especial los años 2000 y 2022 (Figura 8).

Secciones del SA	2000	2005	2008	2010	2015	2018	2020	2023	IHH sección
Metales comunes y sus manufacturas	0.0061	0.0027	0.0027	0.0025	0.0042	0.0046	0.0043	0.0067	0.0937
Máquinas	0.3013	0.4238	0.3737	0.4443	0.3547	0.3484	0.3377	0.2818	8.9805
Transporte	0.0056	0.0041	0.0044	0.0041	0.0054	0.0065	0.0052	0.0131	0.1256
Instrumentos	0.0017	0.0024	0.0065	0.0031	0.0037	0.0016	0.0034	0.0005	0.0740
Armas	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Diverso	0.0084	0.0026	0.0052	0.0031	0.0044	0.0057	0.0056	0.0078	0.1115
IHH anual	0.3284	0.4388	0.3951	0.4596	0.3764	0.3711	0.3610	0.3152	

Fuente: elaboración propia con datos de COMTRADE de la ONU (2024).

Las importaciones de México desde EU muestran una tendencia hacia la competencia (Figura 9). Gradualmente, pasaron de tener más concentración en 2000, aunque con un IHH menor a la unidad, al ser de 0.074 que en 2023; es decir, se convirtió en un mercado de alta competencia.

Figura 9
IHH anual de las importaciones de México desde EU, 2000-2023



Fuente: elaboración propia con datos de COMTRADE de la ONU (2024).

Los bienes de la sección máquinas, presentaron un IHH superior al resto en las importaciones desde EU indicando alta concentración, aunque menor que las de los países NA. Por capítulo de mercancías, los del IHH más elevados hasta 2023, fueron las máquinas y materiales eléctricos (0.533), reactores nucleares (0.444) y los combustibles minerales (0.384). En general, el nivel de competencia en todos capítulos de importación de México desde EU es considerablemente alto.

Por la participación en el mercado, los combustibles minerales concentraron el 15.2% de las importaciones desde EU, los reactores nucleares el 13.6% y, partes y accesorios de vehículos 9.9%. Las mercancías con mayores importaciones ese año: aceites de petróleo o minerales bituminosos (12.2%), partes y accesorios de vehículos (7.4%) y gas de petróleo (3.9%). Los resultados de los IHH para el comercio de México aportan evidencia de la incidencia de sectores con mayor competencia, así como de concentración con los países del NA y EU. El IHH refleja, además, la divergencia entre los saldos comerciales de México con EU (superavitario) y con los países de la subregión del NA (deficitario).

Se hallaron dos tendencias opuestas. En primer lugar, se tiene a la competencia en las importaciones de México, tanto desde los países del NA, como desde EU; sin embargo, el IHH anual de los países del NA (0.660) es más elevado que el de EU (0.074), es decir, hay mayor concentración de mercado en las importaciones desde la subregión del NA que desde EU. En segundo lugar, el IHH de las exportaciones es divergente para la subregión del NA y EU; el IHH de las exportaciones de EU (0.236), son mayores a las del NA en 2023 (0.228) la tendencia

que existe es una mayor concentración en las exportaciones hacia los países del NA que a las de EU, las cuales tienen un patrón anual hacia la mayor competencia.

En este sentido, se asevera que la especialidad de producción de México se asocia con su estructura comercial entre sus socios más importantes. Con EU, hay una tendencia a la competencia tanto para las importaciones y exportaciones, pero el grado de concentración es mayor en las exportaciones. Por un lado, exporta bienes con mayor competitividad y valor agregado, mientras que, por otro, importa bienes de menor aportación tecnológica, como materia prima y bienes intermedios, que resulta en un saldo superavitario.

En lo que respecta a China, Japón y Corea del Sur, la situación es inversa. Las exportaciones de México hacia los países de aquella subregión, se concentran en materias primas, donde los minerales son los de mayor participación, mientras que se importan mercancías de valor agregado y bienes de capital para insertar en las cadenas productivas para la reexportación, lo que explica el déficit de México con esta subregión (Limón & González, 2023).

VI. TENDENCIAS POSIBLES EN LA RELACIÓN COMERCIAL DE MÉXICO CON LOS PAÍSES DE LA SUBREGIÓN DEL NA Y EL NEOPROTECCIONISMO

En el periodo Post COVID-19, junto con el conflicto comercial indefinido de EU contra China, todavía en curso a mediados de 2025, se consideran los flujos actuales y crecientes del comercio entre México y los países del NA. Estos responden a intereses económicos y a factores derivados de los eventos mencionados, siendo el neoproteccionismo uno de sus efectos. A partir de aquello, se plantean tres tendencias posibles para México y su integración con los países del NA: una positiva, otra negativa y una inercial.

A continuación, se abordan cada una de estas tendencias posibles, empezando con la positiva, posteriormente la negativa y por último una inercial, que es la que se presenta actualmente.

Tendencia positiva

El fenómeno de relocalización, como parte de los efectos de la política proteccionista de EU y de la ruptura en la CGV, ha sido benéfica para México, debido a la desviación del comercio asiático al país, incrementando la disponibilidad de insumos, componentes, tecnología y capital, que contribuyen en la competitividad de las exportaciones mexicanas.

La reducción o reversión del déficit comercial con los países del NA, sería uno de los efectos en la aplicación de una política comercial integral para el incremento de las ventajas competitivas de las mercancías mexicanas, exportadas tanto a EU como a los países del NA. Aquello no solamente potencializaría la competencia de México en los mercados internacionales, sino que, también, la especialidad de su industria manufacturera.

Con el IHH se encontró que las máquinas presentan concentración en las compras desde los países del NA para su reexportación a EU. Por ende, la necesidad de elaborar estrategias dirigidas a incrementar el valor de las mercancías correspondientes a esta sección del SA, como las máquinas y equipos electrónicos, así como reactores nucleares. La competitividad de las cadenas de valor de México debe ser fomentada en las mercancías de esta sección, y requiere la aplicación de políticas para la inversión, el capital humano, la innovación y la investigación y desarrollo, tanto a nivel público como privado.

Tendencia negativa

El efecto del neoproteccionismo estadounidense que limita la disponibilidad de productos asiáticos, en particular de China, tendría un impacto negativo tanto en la entrada de mercancías de la subregión del NA, como de

capitales, con estas medidas pudiéndose extender contra México. Las mercancías más afectadas serían las de máquinas y transportes, que presentan alta concentración en las exportaciones de México a EU.

Por ende, el imperativo de tener presente que las medidas neoproteccionistas de EU no solamente estarían dirigidas a productos chinos, sino también mexicanos, bajo aranceles, sanciones y revisión de los compromisos del T-MEC, lo cual se tiene establecido para 2026. Un escenario similar, es nocivo en las cadenas de suministro de México y en la competitividad de sus exportaciones, por la baja o nula disponibilidad de insumos requeridos en sus cadenas de suministro de su industria manufacturera, principalmente provenientes de los países de la subregión del NA.

Como se ve, las bondades de la relocalización no son permanentes ni transitorias, sino que responden a la coyuntura internacional. México se encuentra en el momento óptimo para incrementar y reforzar sus ventajas competitivas, pero de no lograrlo, podría ser desplazado por la competencia de otros países asiáticos, e incluso latinoamericanos, en la captación de capitales, así como en el intercambio de sus mercancías en el mercado internacional, las cuales concentran componentes e insumos provenientes de la región transpacífica.

De no lograr formular estrategias o políticas para incrementar la competitividad de las exportaciones mexicanas hacia la subregión del NA, así como diversificar y disminuir la dependencia de insumos y componentes de dicha región, el déficit comercial continuará creciendo, añadiendo vulnerabilidad e incertidumbre en las cadenas de suministro de México.

Tendencia inercial

Una tendencia de este tipo parece realista, bajo los efectos del neoproteccionismo aplicado por EU sobre las mercancías de la región asiática y/o mexicanas; sin embargo, México continuaría bajo un esquema similar en la estructura de su comercio con el NA de no darse barreras proteccionistas por parte de EU. Lamentablemente, bajo esta posible tendencia, el deterioro del saldo comercial seguiría ampliándose para México, según la evolución reciente del IVCR y de los resultados arrojados por el IHH.

CONCLUSIONES

El artículo mostró que, la integración incluye la intensidad de los flujos comerciales entre regiones y economías. Y que los vínculos de México con los países principales de la subregión del NA, se caracterizan por el multilateralismo y otros mecanismos bilaterales no vinculantes, excepto Japón, país con el que se tiene el AAEMJ desde 2005.

El proceso de globalización fue un elemento clave para los intercambios comerciales y competencia entre México y los países del NA, en particular la mayor presencia de China en los mercados del mundo. En años recientes, es evidente que dicha dinámica responde a coyunturas como crisis económicas, conflictos comerciales y el neoproteccionismo, que incentivan los fenómenos de relocalización en México, pero no por una estrategia integral mexicana hacia los países de la subregión del NA.

Si bien México cuenta con el AAEMJ, no tiene un ARI o un ALC con la subregión, en particular con China. Aunque la ausencia de un ARI o ALC con China, no ha impedido el incremento del intercambio comercial con dicho país en el presente siglo. En contraste, México sí cuenta con un ARI con EU, bajo el actual T-MEC, siendo ese país el receptor de más del 80% de sus exportaciones. Esto significa que con o sin un ARI o un ALC los procesos de integración económica de México con los países del NA, se ha presentado.

En efecto, de acuerdo con los datos del comercio internacional de México, los países del NA incrementaron su cuota en las importaciones mexicanas desde principios del siglo XXI, siendo China la de mayor contribución, desplazando a Japón como el primer socio asiático y paralelamente las importaciones desde EU disminuyeron. Esto responde a una dinámica complementaria, debido a que las importaciones de México desde la subregión del NA, contribuyen en la competitividad de sus exportaciones a EU. Sin embargo, se observa que mientras el comercio de México con EU es superavitario y creciente, con los países del NA es deficitario y creciente, fenómeno que se intensificó desde principios del siglo XXI.

Lo anterior se confirma tras el cálculo del IHH en el comercio de México con los países del NA y EU. Las exportaciones de México muestran una tendencia anual a la concentración para ambos casos, pero las ventas hacia los países del NA se centran en minerales y en menor medida en máquinas; mientras que, para EU, la concentración es mayor en exportación de máquinas y transporte. En tanto, las importaciones resultaron con una tendencia a la competencia, siendo las máquinas la sección de mayor participación, pero la concentración en la subregión del NA sobrepasa por mucho a EU.

Dicha dinámica refleja que México tiene vacíos importantes en sus cadenas de suministro, las cuales son satisfechas desde la importación de mercancías con valor tecnológico alto, principalmente desde la subregión del NA, que se consolida como una proveedora clave. El tipo de mercancías importadas desde los países del NA no son propiamente para el consumo doméstico final, sino que sirven de capital e insumos incorporados en la producción de bienes manufacturados de exportación, principalmente a EU.

La alta dependencia de las exportaciones de bienes finales a EU, así como una creciente dependencia de las importaciones de bienes de capital e insumos desde la subregión del NA, indican que México no ha desarrollado una estrategia industrial y comercial amplia, que sea capaz de hacer frente a las disrupciones en las cadenas de suministro globales. Esto le hace vulnerable no solo a crisis y conflictos económicos, sino también a tendencias neoproteccionistas por parte del país vecino, que impone limitaciones en el comercio, principalmente con China, a través de mecanismos como el T-MEC (cláusula 32).

Desglosando las secciones del comercio en capítulos del SA, son las partes y componentes los de mayor concentración en las importaciones con los países del NA, mientras que las exportaciones de México a EU se integran principalmente por bienes finales, como automóviles y unidades de procesamiento. Esto indica que los bienes importados, se incorporan al proceso productivo para su reexportación como bienes finales, principalmente al mercado estadounidense.

Por último, considerando el fenómeno del neoproteccionismo estadounidense, se observan tres posibles tendencias para México: una positiva, señala que la coyuntura del neoproteccionismo, ha incrementado las oportunidades para atraer capitales y mercancías de los países del NA, lo que aporta a la competitividad de las exportaciones mexicanas hacia EU; la segunda, que, de no encontrar una estrategia para incrementar la competitividad de sus exportaciones sin caer en la dependencia de componentes e insumos de la subregión del NA, México corre el riesgo de ser desplazado de los mercados internacionales; la tercera tendencia inercial, parece más realista, debido a las prácticas proteccionistas de EU, que tienen efectos en las relaciones comerciales de México con los países del NA y mientras siga vigente el TMEC.

Se concluye aseverando que, es necesario profundizar en las mercancías específicas que cuentan con mayor grado de concentración, tanto para las exportaciones como importaciones, y con ello atender los riesgos identificados, con el fin de desarrollar una estrategia de competitividad en las CGV de México frente al mundo y en particular frente a sus socios comerciales más importantes como lo son EU y los países del NA.

REFERENCIAS

- APEC. (2024). *Member Economies*. Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC): <https://www.apec.org/about-us/about-apec/member-economies>
- ASEAN. (2024). *The Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)*. Association of Southeast Asian Nations (ASEAN): <https://asean.org/our-communities/economic-community/integration-with-global-economy/the-regional-comprehensive-economic-partnership-rcep/>
- Badillo, R. J., & Rozo, B. C. (2019). México en la cadena global de valor de la industria automotriz. *Economía UNAM*, 16(48), 121-145. doi:<https://doi.org/10.22201/fe.24488143e.2019.48.492>
- Balassa, B. (1969). *The Theory of Economic Integration*. London: George Allen & Unwin.
- Banco de México. (2024). *Sectores de Información*. Sistema de Información Económica (SIE): <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/>
- Banco Mundial. (2024). *Datos de libre acceso del Banco Mundial*. Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/>
- Bennet, B. (2005). APEC's FTA Agend. *Revista UNISCI Discussion Papers* (7), 1-4. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=76711286008>
- Bonialian, M. (2017). La seda china en la Nueva España a principios del siglo XVII. Una mirada imperial en el memorial de Horacio Levanto. *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 35(1), 147-171. doi:<https://doi.org/10.1017/S0212610915000385>
- COMTRADE. (2024). *Trade Data*. UN Comtrade Database: <https://comtradeplus.un.org/>
- Covarrubias, A. V. (2023). Un nuevo ciclo de producto industrial y un arranque de la transformación laboral. *Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM*, 18(2), 1-32. <https://doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2023.1.645>
- Departamento de Justicia y Comisión Federal de Comercio. (2023). Merger Guidelines. (diciembre), 5-6. Washington DC: U.S. Department of Justice, Antitrust Division; Federal Trade Commission. <https://www.justice.gov/d9/2023-12/2023%20Merger%20Guidelines.pdf>
- Durán, L. J., y Álvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/fe74661f-0205-4b32-be44-b7dfb10d3c1/content>
- Dussel, P. E. (2022). Oportunidades comerciales para México en el contexto de las tensiones entre Estados Unidos y China a partir de 2017. *Boletín Informativo TECHINT* (360), 09-68. <https://www.dusselpeters.com/368.pdf>
- Dussel, P. E. (2024). Secuiriry-Shoring y la Nueva Relación Económica Triangular China-Estados Unidos-México. *Revista de Economía Mexicana. Anuario UNAM* (09), 157-180. <http://www.economia.unam.mx/assets/pdfs/econmex/09/05Dussel.pdf>
- Falck, R. M. (2009). Las relaciones económicas entre México y Japón a 120 años del primer acuerdo. *Revista Mexicana de Política Exterior*, 86(marzo), 19-65. <https://revistadigital.sre.gob.mx/index.php/rmpe/article/view/628>
- FEALAC. (2024). *About FEALAC*. Forum for East Asia-Latin America Cooperation: <https://www.fealac.org/new/about/country.jsp>
- Feller, R. F., Hammond, K. E., Jones, V. C., Murrill, B. J., Platzer, M. D., & Williams, B. R. (2021). *Section 232 Investigations: Overview and Issues for Congress*. Department of Commerce. Congressional Research Service. <https://sgp.fas.org/crs/misc/R45249.pdf>
- FMI. (2024). *Real GDP growth*. IMF Datamapper: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD

- Garrido, C. (2022). *México en la fábrica de América del Norte y el nearshoring*. Ciudad de México: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Gómez, C. C. (2021). ¿Están concentradas las exportaciones de México? Un análisis comparativo con las exportaciones de Canadá. *Eseconomía*, 26(54), 75-94. <https://www.revistaeseconomia.mx/index.php/ESE/article/view/48/43>
- González, G. J. (2002). México y el APEC 2002. Recapitulación y Perspectivas. *Revista Mexicana de Comercio Exterior*. BANCOMEXT, 52(9), 777-788.
- González, G. J., y Zamora, T. A. (2019). La política comercial internacional de México ante contextos cambiantes. En G. J. González, *Los retos de México en Asia Pacífico* (pp. 15-44). Universidad de Colima/ Siglo XXI editores.
- Herfindahl, O. C. (1950). *Concentration In The Steel Industry*. Columbia University.
- Hilhorst, J. G. (1974). Teoría del Desarrollo Regional. Un intento de síntesis. *Sede de la CEPAL en Santiago (Estudios e Investigaciones)* 33638. Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/33638>
- Hirschman, A. (1980). *National Power and the Structure of Foreign Trade*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.
- Kangala, A., Sahni, M., Sharma, S., Bei, G., y Jun, Y. (2004). A probabilistic approach of Hirschman-Herfindahl Index (HHI) to determine possibility of market power acquisition. *IEEE PES Power Systems Conference and Exposition*, 3, pp. 1277-1282. Nueva York: IEEE. doi:10.1109/PSCE.2004.1397699
- Katzenstein, P. J. (2005). *A World of Regions. Asia and Europe in the American Imperium*. Itaca y Londres: Cornell University Press.
- Keohane, R. O., y Nye, J. S. (2012). *Power and Interdependence* (4 ed.). Glenview: Pearson.
- Limón, V. E., y González, G. J. (2023). *Las Raíces Estructurales del Déficit Comercial de México con los Países del Noreste Asiático*. Guadalajara: Universidad Costa AMIC Editores; Universidad de Guadalajara.
- Liu, X. L. (2024). Iniciativa de sustitución de importaciones y sus impactos posibles sobre las relaciones comerciales entre China y México. En P. E. Dussel, *América Latina y el Caribe y China. Economía, Comercio e Inversión* (pp. 197-219). Red ALC-China; UNAM; UDUALC; CECHEMEX.
- Maesso, C. M. (2011). La integración económica. *Información Comercial Española (ICE): Revista de economía* (85), 119-132. <https://revistasice.com/index.php/ICE/article/view/1394/1394>
- Martínez, R. R., y Reyes, G. E. (2012). El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Política y Cultura* (37), 35-64. <https://polcul.xoc.uam.mx/index.php/polcul/article/view/1169>
- OMC. (2024). *WTO Stats*. OMC: <https://stats.wto.org/>
- Pepall, L., Richards, D., y Norman, G. (1999). *Industrial Organization: Contemporary Theory and Practice*. Cincinnati: South-Western College Publishing.
- Pepall, L., Richards, D., Y Norman, G. (2014). *Industrial Organization: Contemporary Theory and Empirical Applications* (5 ed.). Hoboken: Wiley.
- Schiff, M., & Winters, L. A. (2003). Regional Integration Agreements: An Overview. En M. Schiff, & L. A. Winters, *Regional Integration and Development* (pp. 1-29). Washington, D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.
- Secretaría de Economía. (2024). *DataMéxico*. Gobierno de México. Secretaría de Economía: <https://www.economia.gob.mx/datamexico/>

- SICE-OEA. (2022). *Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP)*. Sistema de Información sobre el Comercio Exterior (SICE): https://sice.oas.org/TPD/TPP/TPP_s.ASP
- SRE. (2024). *Cronología de la Relación México - Japón*. Secretaría de Relaciones Exteriores de México: <https://embamex.sre.gob.mx/japon/index.php/es/121-relacion-politica-mx-jpn/cronologia-de-la-relacion-mexico-japon>
- Tamames, R. (1991). *Estructura económica internacional*. Madrid: Alianza.
- Tokoro, Y. (2006). México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica. *Economía UNAM*, 3(7), 47-68. <http://revistaeconomia.unam.mx/index.php/ecu/article/view/261/259>
- Torres, G. A., Romero, M. S., y Cruz, C. G. (2015). Las ventajas comparativas reveladas en el comercio exterior de México y Turquía (Comparative Advantages Revealed in the Foreign Trade from Mexico and Turkey). *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 8(7), 95-104. <https://ssrn.com/abstract=2663527>
- Molina, V. A., López, M. J. y Gómez, C. C. (2024). Análisis de posición y dinamismo comercial entre Estados Unidos y China. *México y la Cuenca del Pacífico*, 13(38), 9-35. doi:<https://doi.org/10.32870/mycp.v13i38.871>
- WCO. (2024). *What is the Harmonized System (HS)?* World Customs Organization (WCO): <https://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/overview/what-is-the-harmonized-system.aspx>
- WITS (World Integrated Trade Solutions). (2024). *Mexico trade statistics*. World Integrated Trade Solution (WITS): <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/MEX>