

UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS PUEBLA

Escuela de Negocios y Economía

Departamento de Negocios Internacionales



**Competencia económica México-China: Oportunidad en
competitividad fronteriza con Estados Unidos**

Tesis que, para completar los requisitos del Programa de Honores presenta la
estudiante

Jorge Elton Valderrama Vázquez

167629

Administración de Negocios Internacionales

Dr. Raúl Bringas Nostti

San Andrés Cholula, Puebla.

Primavera 2024

Hoja de firmas

Tesis que, para completar los requisitos del Programa de Honores presenta el estudiante **Jorge Elton Valderrama Vázquez, 167629.**

Director de Tesis



Dr. Raúl Bringas Nostti

Presidente de Tesis

Dr. Francois Bernard Duhamel

Secretario de Tesis

Dr. Gerardo Badillo Hermoso Pérez

Índice

Introducción	5
Capítulo 1: Metodología y Marco Teórico	7
1.1 Justificación.....	7
1.2 Objetivos.....	8
1.3 Marco Teórico.....	9
1.4 Metodología.....	10
1.5 Esquema general de la tesis	12
Capítulo 2: China en el mercado estadounidense.....	14
2.1 Presencia de China en el mercado estadounidense.....	14
2.2 China y sus ventajas dentro del mercado estadounidense	22
2.3 China y sus desventajas dentro del mercado estadounidense	28
2.4 Guerra comercial con Estados Unidos de América	32
Capítulo 3: México en el mercado estadounidense.....	36
3.1 Presencia de México en el mercado estadounidense.....	36
3.3 México y sus desventajas dentro del mercado estadounidense	52

3.4 México y la relación con Estados Unidos: Proyectos de crecimiento económico bilateral.....	56
Capítulo 4: Competencia económica México-China por el mercado estadounidense..	61
4.1 Competencia entre México-China.....	61
4.1.1 ¿Qué sectores son los que principalmente compiten y buscan entrar en Estados Unidos?.....	61
4.2 Estrategias del mercado de China para superar al mercado de México	64
4.3 Estrategias del mercado de México para superar al mercado de China	66
4.3.1 Nearshoring	68
4.3.2 Fortalecimiento de acuerdos comerciales con Estados Unidos.....	72
4.3.3 México y su competitividad fronteriza con Estados Unidos	74
Conclusión	80
Bibliografía y Referencias	84
Anexos.....	99

Introducción

La situación de México como país en desarrollo es muy específica, ya que cuenta con muchas oportunidades para crecer exponencialmente, sin embargo, estas no son aprovechadas de la mejor manera. En el presente proyecto se mencionará en múltiples ocasiones la relevante ubicación con la que México cuenta, esto al ser vecino del país económica y comercialmente más importante del mundo en la actualidad, los Estados Unidos de América (EE. UU.); sin embargo, para poder tener un éxito pleno hay muchas cuestiones que aún deben ser impulsadas internamente, así como lidiar con factores externos como la competencia.

En la actualidad, así como México, hay muchos países que buscan adentrarse al mercado estadounidense para así poder tener un crecimiento. EE. UU. puede ser caracterizado como el país de las oportunidades, no solo a nivel personal, sino que también para todos aquellos negocios que quieran llegar a establecerse, sin embargo, al ser el país de dichas oportunidades, existe una amplia competencia interna, por lo que la entrada a este puede ser más complicada de lo que parece ser.

En este sentido, China es uno de los países que busca su entrada al país de América. Recientemente se ha hecho de conocimiento para la gran mayoría de la población mundial de los roces que ambos países han tenido, pero esto no quita los intereses comerciales que se tienen mutuamente. China es un país que constantemente busca crecer, para así lograr convertirse en la principal potencia económica del mundo, buscando así expandirse e ir adquiriendo nuevo know-how, por lo que el querer aplicar esta estrategia dentro de EE. UU. no es la excepción, sin embargo, el camino no es tan fácil a pesar de tener una amplia variedad de productos y servicios, con una buena combinación de calidad-precio.

Al entender la situación comercial actual en el mundo e individualmente de México y China, será posible estudiar, así como entender las diferentes perspectivas que cada país ha tomado para adentrarse al mercado estadounidense, permitiendo así formar una comparación idónea de ambos países para ver realmente más allá de su interés en entrar a EE. UU., como lo puede ser el analizar porqué son considerados una competencia directa en muchos sectores; posteriormente se buscará entender cuales son las estrategias que cada país ha implementado para superar al otro y en general tener ventaja competitiva mucho más amplia dentro del país.

Dicho esto, este proyecto buscará ofrecer una perspectiva de las diferentes áreas de oportunidad que tiene México de poder sobresalir sobre China dentro de EE. UU. resolviendo así la hipótesis de que “México se encuentra en una posición estratégica para competir exitosamente contra China por el mercado estadounidense, siempre y cuando aproveche su proximidad, sus ventajas *nearshore* y su fortaleza geopolítica”. Esto nos da apertura a poder analizar los diferentes factores que rodean esta situación y que van más allá de un ámbito comercial-económico, desde cuestiones de seguridad logística, hasta aspectos de empleabilidad, regulaciones, acuerdos, entre muchos otros,

Todo esto se podrá desarrollar a lo largo de 4 capítulos, el primero nos mostrará la justificación, objetivos, y marco teórico del proyecto, los cuales servirán como una primera guía de los siguientes capítulos, ofreciendo así una primera perspectiva de este proyecto; el segundo estará enfocado al mercado Chino; posteriormente en el tercero se abordará la perspectiva de México, ofreciendo las mismas temáticas al capítulo previo; finalmente, el cuarto capítulo es dónde se podrá proponer una solución a la tesis planteada, ofreciendo aquella perspectiva que se mencionó sobre cómo es que México puede seguir avanzando en su relación comercial con EE. UU. con vista a superar al mercado de China.

Capítulo 1: Metodología y Marco Teórico

1.1 Justificación

En los últimos años el mundo ha sido testigo de las diferentes situaciones que han surgido en relación con Estados Unidos (EE. UU.) y China, la llamada “Guerra Comercial” ha sido un factor relevante dentro del comercio internacional, lo que ha ocasionado diferentes afectaciones comerciales y económicas en diferentes países, pero también ha representado una oportunidad de mayor crecimiento para otros, tal es el caso de México.

EE. UU. se ha identificado como el país de las oportunidades, siendo así que están establecidas la mayoría de las más grandes empresas a nivel mundial. Por otro lado, muchas más buscan llegar con el único objetivo de poder beneficiarse de este mercado, el cual puede ofrecer un crecimiento económico en gran medida, pero sobre todo genera una buena relación con el país más fuerte a nivel mundial en la actualidad.

México evidentemente ha podido crear una relación estrecha con EE. UU. dada su cercanía, pero esto no significa que le pueda asegurar un éxito pleno y superior a muchos otros países que también buscan entrar al mercado estadounidense. Es por ello por lo que surge la necesidad de poder analizar cuales son las ventajas competitivas que tiene México, así como sus áreas de oportunidad para poder fortalecer su relación y establecerse como el socio comercial clave de EE. UU.

Asimismo, es importante considerar que países con otras características también quieren entrar a EE. UU., tal es el caso de China, que, pese a sus recientes roces, es una realidad que el país asiático busca expandirse para poder crecer en diferentes ámbitos. China

representa una competencia directa hacia México, principalmente al ser caracterizados como países manufactureros. Al final, también resulta imprescindible analizar la competencia que ambos países tienen debido a sus características por entrar a EE. UU., y cómo es que pueden diferenciarse, proponiendo una estrategia para el beneficio de México.

Hoy en día, este tema toma relevancia tomando en cuenta que China ha tenido ciertas situaciones internas que ha ocasionado que el ámbito empresarial no se vea tan beneficiado como se esperaría, pero esto a su vez puede generar una oportunidad directa a México con el llamado *nearshoring*, pero para que esto pueda ser efectivo, es necesario entender los demás factores que serán abordados en el presente proyecto.

1.2 Objetivos

El objetivo de este proyecto es poder ofrecer una perspectiva clara de la situación actual de México con EE. UU. Esto bajo dos rubros importantes a considerar, el primero de ellos es bajo una comparación puntual con China como competidor natural. En este sentido, entendiendo cómo es que ambos países han estado presentes en el territorio estadounidense, retomando datos históricos, pero a su vez observando cómo es que su relación comercial con EE. UU. ha ido evolucionando hasta el punto en el que se encuentran hoy en día.

Por otro lado, se tiene por objetivo visualizar cómo es que México puede impulsar nuevas ventajas competitivas sobre países como China para mejorar su relación con EE. UU. y atraer beneficios económicos al país. Entendiendo diferentes temas en relación con costos, logística, mano de obra, *nearshoring*, competitividad fronteriza, entre otros. Siendo así un proyecto que presenta las diferentes aristas de ser un socio comercial de EE. UU.

1.3 Marco Teórico

Ser socio comercial de EE. UU. es un objetivo que la gran mayoría de los países buscan tener. Para las grandes potencias, esta relación puede significar aprendizaje y expansión, pero para otros países en desarrollo, significa una oportunidad de crecimiento en la jerarquía comercial mundial. México al tener la cercanía con este país tiene una amplia ventaja competitiva sobre la mayoría de los países a nivel mundial, incluyendo los desarrollados y en desarrollo.

Ante dicha ventaja, resulta necesario entender en la actualidad cómo es que México puede mejorar para poder tener una mayor fortaleza dentro del mercado estadounidense. Previo a este tópico, primero es importante entender el porqué las acciones por parte de México son necesarias debido a la alta competencia que existe por parte de otros países, tal es el caso de China. El país asiático ha tenido una presencia en este mercado desde hace mucho tiempo, la cual se puede decir que tuvo una mejora desde que ingresó a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001 (Cuevas & Calderón, 2019). En este mismo sentido, China ha buscado llegar a nuevos territorios, para poder entender cómo funcionan los diferentes mercados y así poder expandirse de una manera más acelerada.

Recientemente han existido hechos que han puesto un obstáculo al país asiático para poder llegar a EE. UU. comercialmente y en general para todo el mundo. Uno de estos hechos fue el ocurrido en 2022, donde la presidenta de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos dio una visita a Taiwán, el cual es un territorio que China no reconoce oficialmente como país independiente, por lo que dicha visita fue considerada como una violación a los acuerdos que ambos países tienen (De Witte, 2022), los cuales pueden ser vistos como tácitos. Estos sucesos, en conjunto con situaciones internas dentro del país de Asia, cómo un control

extremo sobre empresas y una alta burocracia es lo que ha hecho que empresarios busquen salir de China en busca de oportunidades para estar en el principal mercado, EE. UU.

Bajo esta misma línea, es imprescindible entender las consecuencias de estos hechos y cómo es que México recibe un impacto directo. Para ello, es importante entender cómo el *nearshoring* y la competitividad fronteriza toman mayor relevancia. El *nearshoring* puede ser entendido cómo la situación en que las empresas buscan llevar sus actividades progresivamente a nuevos territorios más cercanos de sus principales mercados, teniendo beneficios como mejores sistemas logísticos y de cadena de suministro (Drenik, 2023).

Todo esto llegando al entendimiento del por qué es importante trabajar en la competitividad fronteriza, analizando que también es importante poder ofrecer buenos sistemas en la frontera, para que así exista un mejor flujo comercial entre ambos países, lo que deriva finalmente en la llegada de más inversión a México. A esto se le puede sumar los diferentes temas a discutir dentro de esta investigación referente a la histórica relación de México – EE. UU. y el análisis de situaciones que impactan en la percepción de certidumbre hacia México por empresas de otros países.

1.4 Metodología

La presente investigación fue realizada bajo un modelo de recopilación de diferentes documentos académicos, journals, y diversas páginas de investigación estadística, tanto privadas como gubernamentales que nos permitieron tener una mejor visión de los datos que se tratan a lo largo de este proyecto. Para el mismo se planteó una hipótesis, previamente

mencionada, que nos permitió delimitar cuáles serían nuestros temas centrales para analizar, destacando una comparativa clara de la competencia entre México y China.

Esta hipótesis surge de entender cual es el papel que México actualmente tiene como socio comercial de EE. UU., desarrollando así una parte de la historia comercial que ambos países tienen, así como la presencia que México ha ido desarrollando a lo largo de los años, pero sobre todo entender las ventajas de México sobre otros países para poder entrar al mercado estadounidense.

Al tener claro qué es lo que se necesitaba saber sobre México, era importante analizar a sus principales competidores por la entrada a este mercado. Es por ello por lo que se decidió igualmente realizar la investigación sobre los mismos rubros que México, pero enfocado al país asiático, China. Solo que en este caso se decidió tomar otros puntos extras a consideración, como los recientes roces con EE. UU. y las medidas para las empresas que han impuesto en la actualidad dentro de su país.

Lo anterior permitió desarrollar una clara comparación de los intereses de ambos países, entendiendo las estrategias que han implementado y cual es la posición de México en comparativa con la China, sabiendo que, a pesar de ser ambos grandes países manufactureros, tienen muchas ventajas competitivas muy diferentes el uno sobre el otro.

Esto nos brinda la perspectiva sobre el camino que México podría tomar si es que quiere mejorar como país, pero sobre todo aprovechar de manera eficiente sus ventajas para realmente ser el principal socio comercial y más sólido de EE. UU. Destacando así lo que se desarrollará en esta investigación, como la mejora de la competitividad fronteriza.

1.5 Esquema general de la tesis

Inicialmente se brinda una perspectiva de lo que es el proyecto, dando pauta así a la hipótesis, el marco teórico, la metodología y los objetivos. Toda esta información ofrece un claro panorama de lo que se irá presentando a lo largo de los siguientes capítulos, los cuales ofrecen percepciones diferentes sobre los principales objetos de esta investigación, México y China, atendiendo así su interés por entrar al mercado de los Estados Unidos de América.

El capítulo dos da un enfoque a China, mientras que el tres a México, pero mantienen los mismos subtemas para realizar posteriormente la comparación más específica posible. En este sentido, en primera instancia se analizó la presencia de los países dentro del mercado de Estados Unidos. En el mismo se pudo analizar cómo es que la relación de los países se fue forjando comercialmente, tomando como base su relación bajo diversos acuerdos comerciales o instituciones a nivel mundial enfocadas a una mejora dentro del libre comercio, mencionando por ejemplo a la Organización Mundial del Comercio, el Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC) y el actual Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

Por otro lado, se hizo un análisis del intercambio comercial (exportaciones e importaciones) que tienen los países bajo información del Observatorio de Complejidad Económica y datos gubernamentales oficiales. Otro aspecto relevante para destacar es el análisis sobre la presencia de diversas empresas que tienen dentro de EE. UU., las cuales han podido surgir mediante adquisiciones o un nuevo establecimiento directo.

En el segundo apartado de cada capítulo, se retoman cuales son las ventajas que cada país tiene dentro del mercado estadounidense. Considerando puntos como la presencia de población, empleabilidad, y aspectos más específicos, como China sobre un mayor avance

tecnológico, ofreciendo más productos, pero para México se puede considerar su cercanía y la presencia de uno de los acuerdos comerciales más importantes, el T-MEC.

Dentro del tercer apartado, se trabaja sobre las desventajas que cada uno de los países tiene dentro del mercado de EE. UU. En este mismo se pueden destacar puntos muy particulares, como lo puede ser China y las diferentes limitaciones que EE. UU. les ha impuesto a sus empresas cómo las diversas revisiones a todas aquellas que se encuentran en territorio estadounidense; añadiendo los recientes sucesos que son catalogados como la “Guerra Comercial”, la cual frenó y sigue frenando en cierta parte el comercio. Este último tema de las disputas entre China-EE. UU. deriva en un apartado independiente para el capítulo 2 (China).

Por el lado de México, se puede destacar aún los puntos débiles que aún tiene el acuerdo del T-MEC y que han sido cuestionados a nivel global, a este se le puede sumar las leyes que han surgido en contra de inmigrantes, afectando el empleo para los mismos y reteniendo un beneficio económico. Para el capítulo 3 (México) se desprende un apartado extra, en el cual se destaca los proyectos que México y EE. UU. comparten para un crecimiento económico bilateral, los cuales son impulsados por los acuerdos, instituciones y proyectos que han surgido con el paso de los años a través de su amplia relación.

Finalmente, en el cuarto y último capítulo se realiza una comparativa clara del porqué México y China son competidores naturales, destacando su amplia participación en el sector manufacturero. Igualmente se consideran las principales regiones de EE. UU. en las cuales ellos buscan tener presencia. Asimismo, se destacan las medidas que ambos países han aplicado para poderse superar en el país de América del Norte.

Esto nos lleva al análisis final de este proyecto, el cual se enfoca en brindar un mejor panorama de la situación de México dentro de EE. UU., ofreciendo así una serie de temas a tratar que pueden mejorar dicha relación, atrayendo a su vez atraer mayor inversión hacia México, tomando en cuenta las adyacentes de cada tópico como el *nearshoring*, aprovechamiento del T-MEC y competitividad fronteriza.

Capítulo 2: China en el mercado estadounidense

2.1 Presencia de China en el mercado estadounidense

China actualmente ha sido un mercado con un crecimiento exponencial durante las últimas décadas, lo que ha representado ser en cierta medida un aliado comercial muy importante para muchos países. Para otros, China se ha considerado como competencia directa, entre ellos se encuentra México principalmente en el sector manufacturero. La evidencia empírica nos ha demostrado que China ha intentado y logrado penetrar al mercado estadounidense, desplazando en cierto tiempo a México. China ha mantenido cierta presencia dentro de Estados Unidos, la cual tuvo un crecimiento importante en la década de los ochenta (Gómez & González, 2017, citado en Hernández, 2006).

Desde aquel momento hasta la actualidad la relación entre Estados Unidos de América (EE. UU.) y China ha cambiado, por ahora sin considerar la situación más actual, ambos países fortalecieron una relación de comercio desde que el país asiático pudo ver su entrada a la Organización Mundial del Comercio (OMC) a finales del 2001. Para China su entrada representó una oportunidad para ampliar su mercado, siendo así que dentro del

periodo de 1994 a 2017 incrementó el porcentaje de importaciones dentro del mercado estadounidense (Véase Tabla 1), de donde se derivan distintos productos principalmente tecnológicos, tales como lo pueden ser computadoras, generadores de energía, equipos de telecomunicaciones, procesadores de datos, entre otros, dispositivos que su producción han sido clave del éxito de China (Cuevas & Calderón, 2019).

La anterior información puede ser contrastada con el reporte de Alberto Francisco Torres García & José Manuel Orozco Plascencia (2022), con datos del Asia-Pacific Economic Cooperation (2021), indicando que las importaciones de China hacia el país de Norte América tuvieron un crecimiento constante desde 1994 a 2018 (Véase Gráfica 1), pero ahora mostrando que para 2019 estas disminuyeron en un 18%. Los datos brindados por ambas fuentes son meramente similares, mostrando en gran medida como China tuvo un crecimiento dentro del mercado de EE. UU. bajo una única estrategia de potencializar la industria manufacturera y desplazando por periodos a socios comerciales importantes para EE. UU. como lo es México.

La relación entre EE. UU. y China también se puede ver identificada dentro de diferentes contextos de acuerdos comerciales o estrategias de crecimiento económico a las que pertenecen ambos países. Un ejemplo claro de ello es la participación de ambos estados en el Foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC), en el que participan 21 países teniendo por objetivo el crecimiento económico de la región y es por ello por lo que su aportación dentro de la economía mundial es relevante, ya que se enfoca en el intercambio de diferentes tipos de bienes, servicios, y desarrollo de tecnología (APEC, 2021). Aunque las relaciones e intereses dentro de este foro abarcan a más de uno, el mismo incentiva al

comercio entre los países miembros dando pauta a que las relaciones entre EE. UU. y el país asiático tengan un intercambio más fluido.

Desde dicha entrada a la OMC y fortalecimiento con los EE. UU. hasta 2010 aproximadamente es que se pudo alcanzar el máximo de participación en el origen de importaciones del país asiático, siendo este del 27%, es decir, un crecimiento del 11.6%, pero de la cual no ha existido un crecimiento en gran medida desde entonces (Gómez & González, 2017). Dado los números ya presentados y con la información previa sobre su unión a la OMC, es posible observar que China posee una participación aproximada del 11% en las importaciones globales para el 2019 (Torres & Orozco, 2022, citado en OMC, 2021), es decir, que cuenta con un fuerte poder económico para un crecimiento a nivel mundial. El resultado reciente del poco aumento de participación en EE. UU. o sobre la baja significativa en importaciones del 2019, son reflejo de los sucesos con la entrada de Donald Trump, en donde se dio inicio a una serie de eventos como salidas de acuerdos comerciales y una Guerra Comercial, que para muchos aún sigue vigente hasta 2023, siendo estos puntos de análisis en conjunto con los distintos sucesos ocurridos con la zona de Taiwán, los cuales serán analizados posteriormente con mayor profundidad.

Las relaciones entre Estados Unidos y China han dado pie a un constante intercambio comercial, razón por la cual en la actualidad no existe un conflicto mayor entre ambas naciones dado los roces que se han ido presentando en la actualidad, pero los cuales si han originado una disminución de su intercambio comercial. Dado lo anterior, la relación que aún permanece y las inversiones mutuas permiten tener un mejor panorama sobre la competencia que ambos países tienen, así como analizar los objetivos claros que poseen (Ornelas, 2018, citado en Hanneman & Rossen, 2016).

Es necesario observar en diferentes momentos la relación de estos países, sin embargo, este mismo presenta más información dentro de un periodo de los años 2000 y 2016, previo al periodo donde el mandatario de EE. UU. era Donald Trump. Dentro de este análisis se ha considerado la inversión realizada por China en diferentes estados y sectores, así como algunas empresas claves, muchas de ellas que cotizan dentro de las diferentes bolsas de valores más importantes de EE. UU.

En primera instancia, para comprender completamente cuál es el papel que ha jugado China para tener presencia en EE. UU., se debe observar los distintos flujos de inversión y llegada de empresas del país asiático al territorio americano. Los flujos de inversión han sido muy variables, pero tan solo del 2015 al 2019 hubo un incremento de 24 mil millones de dólares de inversión China hacia el territorio de Estados Unidos. Lo que demuestra en gran medida lo unidos que están ambos países en intercambio comercial (Statista Research Department, 2023, citado en Bureau of Economic Analysis, 2023).

Datos más recientes por parte del Observatorio de Complejidad Económica (s.f.) nos muestra como China exportó 438 mmd hacia EE. UU en 2020, una cifra que tuvo un aumento bastante considerable, siendo principalmente en productos como ordenadores, equipos de transmisión y artículos que entran dentro de la clasificación de “otros artículos de tela” (Véase Tabla 2), pero en este caso sin exportar algún tipo de servicio; estos datos reflejan cómo EE. UU. ha poseído una menor participación en el estado de China, ubicando al país asiático por arriba de EE. UU. como un país que exporta más, lo que se traduce en un intercambio superavitario para China. En agosto de 2022, EE. UU. importó 50.3 mmd de China, lo que se significa nuevamente en un balance comercial deficitario de 37.4 mmd (OEC, s.f.).

Por otro lado, la presencia de China en territorio americano se debe en gran medida a la fusión y adquisiciones de distintas empresas estadounidenses, enfocándose en distintos sectores, algunos de lo más relevantes de acuerdo con Public Citizen (2018) son bienes raíces, construcción, electrónicos, automotriz, entre otros (Véase Gráfica 2). Esto en contraste con información de Thilo Hanemann & Daniel H. Rosen (2016) se menciona que las adquisiciones de industrias que más destacan son la inmobiliaria, automotriz, hostelería, energía, agricultura, entre otros.

Así como hay sectores que han presentado una mayor importancia, existen estados que han sido claves para China. Como primer punto de comparación, de acuerdo con la base de datos elaborada por Public Citizen (2018), se ha realizado un mapeo donde China ha realizado una mayor inversión dentro de EE. UU. hasta el periodo del 2016, como algunos de los más relevantes encontramos a California invirtiendo 31.68 mmd, New York con 29.05 mmd, Texas 11.22 mmd y Virginia con 10.68 mmd, pero en sí hay aproximadamente otros 27 estados donde empresas chinas han invertido dentro del territorio estadounidense en diferentes cantidades (Véase Figura 1).

Por otro lado, el reporte de Rhodium Group elaborado por Thilo Hanemann & Daniel H. Rosen (2016) refleja que la distribución presentada dentro de EE. UU. sobre la inversión realizada por China puede ser variada de acuerdo con la fuente, pero de acuerdo con su comparación propia dentro del 2000 al 2016 (Véase Figura 2), los estados con mayor recepción de inversión están California, New York, Virginia, Texas y Kentucky.

En el año de 2016 existe un registro de que aproximadamente hubo más de 50 adquisiciones de empresas estadounidenses por parte de China, teniendo un valor aproximado cada una de 50 millones de dólares. Las adquisiciones de empresas tuvieron un

mayor énfasis desde 2011 y tuvieron un crecimiento paulatino en relación al tamaño de la economía del país asiático, esto de acuerdo con el reporte realizado por parte de Public Citizen (2018) el cual también explica y ejemplifica que en 2016 a través de la empresa Goldman Sachs, se realizaron adquisiciones de diferentes activos estadounidenses, con un valor aproximado de 127 mmd por parte de empresas de China en función de crear relaciones y adquirir puertos en estados como el de Alaska y Virginia.

Por otra parte, existen empresas con distinto renombre que han llegado a EE. UU. por parte de China, de acuerdo con Hanemann & Rosen (2016) algunas son Legendary Entertainment, OmniVision, Integrated Silicon Solutions, IBM x86 division, Huawei, Motorola, GE Appliances, Henniges Automotive, etc. La gran mayoría tienen alguna relación o pertenecen completamente al gobierno. Contrastando información presentada por Rhodium Group en el reporte elaborado por Thilo Hanemann & Daniel H. Rosen (2016) algunas de las empresas más relevantes son Sinopec, Bank of China, CIC, Cinda.

El análisis presentado por la ya citada institución Public Citizen (2018) indica que cada una de las inversiones evidentemente cuentan con un valor de inversión diferente, siendo HNA Group, Dalian Wanda Group Corp Ltd, Anbang Insurance Group Co Ltd, Lenovo Group Ltd y China Investment Corp algunas de las empresas más representativas en cuanto a valor de inversión, las cuales son empresas que están vinculadas al gobierno, a excepción de la última que es totalmente del gobierno (Véase Tabla 3). En general es apreciado que el estado de China y sus empresas cuenten con una profunda relación, ya que así es como funciona su manera de hacer negocios.

Analizando casos más específicos sobre las inversiones realizadas por China dentro del territorio de EE. UU. se pueden observar casos como el de China Investment Corporation,

la cual es considerada una empresa de fondos de capital soberanos. Poco después de la fundación de la corporación buscó entrada dentro del mercado estadounidense invirtiendo en empresas como Blackstone con una total de 9 mmd, igualmente invirtieron en 2009 dentro del Banco Morgan Stanley con un aproximado de 5 mmd. China Investment Corporation, una compañía establecida y guiada principalmente por el gobierno de China ha realizado inversiones en diferentes sectores de EE. UU., algunos de ellos en acciones públicas, en inversiones de largo plazo, entre otros; otras de las empresas que ha realizado inversiones además de las ya mencionadas previamente podemos encontrar a Oaktree Capital Management, Lexington Partners, Goldman Sachs y AES (Véase Tabla 4), donde la última mencionada fue una adquisición de 15 mdd aproximadamente, por otro lado, otra adquisición realizada en 2016 fue el One New York Plaza (Hanemann & Rosen, 2016).

En otra instancia encontramos a AVIC, una de las empresas con mayor presencia dedicada a la participación dentro del mercado estadounidense desde los años de 1980, entrando en un periodo de reformas guiado en su momento por el presidente Reagan, tal es que el periodo también es conocido como la era de Reagan. La empresa ha sido considerada como uno de los principales inversores en EE. UU. dada las grandes adquisiciones que ha hecho, así como el establecimiento de diferentes subsidiarias como Nexteer, CATIC, CAIGA, AVIC Automotive, Technify Motors, COMAC, entre muchas otras, siendo estados como el de California y Minnesota clave para las operaciones de dichas subsidiarias. Una de las adquisiciones realizadas por una de las subsidiarias de ésta es reconocida como Henniges, compra que fue realizada en conjunto con BHR, por un valor aproximado de 600 millones de dólares, toda esta información es presentada dentro del reporte de Rhodium Group realizado por Hanemann & Rosen (2016).

Dentro de las inversiones realizadas por parte de China también se encuentran una amplia variedad de ideas denominadas como “Greenfield Projects”, representando un 11% de inversión en los periodos del 2000 al 2015. En el último año se alcanzó una inversión aproximada 18 mmd, siendo estados beneficiados como South Carolina, Virginia, Louisiana, Arkansas, New York, entre otros (Véase Tabla 5) (Hanemann & Rosen, 2016).

Desde una perspectiva bursátil, diferentes empresas se encuentran registradas dentro de las principales bolsas de valores de EE. UU. Información presentada por la Comisión Económica y de Seguridad de EE. UU. y China (2022), existen 261 de estas empresas con una capitalización de mercado de 1.2 billones de dólares en el segundo cuarto de 2022, de las cuales la mayoría son clasificadas como empresas pertenecientes al estado. Algunas de las empresas más renombradas dentro de las bolsas de valores son Alibaba Group Holding Limited, Pinduoduo Inc., Miniso, RLX Technology, KE Holdings, entre otras, con diferentes fechas de entrada y con capitales distintos de mercado. Alibaba Group es la empresa con el más amplio capital de mercado, siendo una cantidad de 214, 931 dólares, pero igual se ha posicionado de esta manera dada la salida de empresas de la bolsa de New York como lo son Aluminum Corporation of China Limited, China Life Insurance Company, y SINOPEC (Comisión Económica y de Seguridad de EE. UU. y China, 2022).

La relación bilateral entre EE. UU. y China, así como la presencia de empresas en ambos estados ha dado a la creación de una institución privada fundada en 1973 llamada US-China Business Council (USCBC), la cual tiene bajo apoyo a aproximadamente 280 empresas estadounidenses que trabajan en territorio chino o con empresas chinas, esta cuenta con oficinas en Washington, DC, Beijing y Shanghai. El objetivo de esta institución es facilitar el comercio entre ambas naciones reduciendo la mayor cantidad de barreras y reglas

comerciales que no beneficien a la economía mutua. Recientemente, esta institución ha participado en programas más locales en ambos países, con empresas consideradas pequeñas y medianas, ya que representan un fuerte para la economía de cualquier país (USCBC, s.f.).

Los datos más relevantes presentados sobre la presencia de China dentro del mercado estadounidense se encuentran dentro de un periodo del 2000 al 2016, esto a causa del ya mencionado periodo presidencial de Donald Trump. Observando las empresas que han llegado a EE. UU. por parte de China, los sectores más atractivos, así como lo bursátil, podemos entender que China se ha acercado más al mercado estadounidense dado los beneficios que este presenta en ciertas áreas en las cuales China no posee con la misma fortaleza, igualmente existen factores alrededor que se analizarán posteriormente.

2.2 China y sus ventajas dentro del mercado estadounidense

China es un país que ha ido en constante crecimiento en los últimos años, dada las características de su mercado, y su presencia dentro de EE. UU. solo ha sido reflejo de dicho avance, ya que como se mencionó con anterioridad, la evidencia empírica nos demuestra que la presencia de inversión dentro del mercado estadounidense ha ido en una misma correlación del crecimiento de la economía china, generando así nuevas adquisiciones, fusiones y creación de proyectos dentro de EE. UU.

Dentro del artículo de Ghotme-Ghotme & De Castro (2016), China ha sumado todos sus esfuerzos para ser una economía con una fortaleza que sea nivelada a la de EE. UU. Para que China consiga los objetivos propuestos ha focalizado ciertas áreas que les resulten en mayores beneficios, algunas de las acciones que han tomado son aumentar su capacidad de

su producción basándose en una estrategia de establecimiento en diferentes países para tener protección de sus bienes y productos, asimismo teniendo una presencia en diferentes organismos internacionales para ser siempre un país clave en materia económica, por otra parte, se han acercado al mercado estadounidense para aprender sobre su funcionamiento y operación con el objetivo de replicar las mismas estrategias (Ahmed & Ripoll, 2016, citado en Ellis, 2013).

China ha basado su estrategia de llegar a nuevos mercados tomando siempre una nueva iniciativa de buscar socios comerciales, creando así lazos más fuertes; en específico para llegar al mercado estadounidense, ha formado una relación sólida con el territorio de América Latina y el Caribe (Ahmed & Ripoll, 2016). Lo anterior ha generado que más allá del adentramiento hacia EE. UU., el estado asiático ha podido establecer fuertes y estables relaciones con los países cercanos al territorio estadounidense, lo que le brinda mayor facilidad a China de penetrar dicho mercado. Esta estrategia ha sido fundamental para que China se pueda seguir equilibrando contra EE. UU., razón a considerar como una de las principales para adentrarse en este territorio.

Como se ha mencionado en múltiples ocasiones, la presencia de China dentro de EE. UU. se ha basado en diferentes tipos de inversión, tal como las adquisiciones, las cuales tienen un giro principalmente tecnológico y de innovación. China se ha enfocado en desarrollar un mercado de alta tecnología, tratando de llegar a diferentes destinos como el de EE. UU., donde tan solo en 2009 China representó el 61.42% de las importaciones de estadounidenses en tecnología, desplazando así a proveedores que habían sido importantes como Singapur y Taiwán (Echenique, 2012).

China ha podido impulsar la competitividad mundial de EE. UU. a lo largo de los años. El US-China Business Council (2022), ha mencionado que con el hecho de tener presencia en EE. UU. ha dado acceso de que diferentes empresas estadounidenses puedan llegar a mercados donde la fortaleza de China es más notoria como lo es el mismo China, en donde un aproximado de 379 mmd llegaron como inversión por parte de empresas estadounidenses, representando un 79% de los productos que empresas de EE. UU. exportan; siendo así un ciclo de mutuos beneficios que permiten la reinversión por ambas partes.

El hecho de que las empresas de origen estadounidense se encuentren en estos territorios y que tengan un mayor acercamiento con China es fundamental para ser competitivos globalmente, dado que la economía China pronosticó un crecimiento de 3.6% para el 2023, reflejo de la importancia que ha adquirido la presencia del país asiático a nivel mundial y dentro de EE. UU. (USCBC, 2022, citado en FMI, 2022).

Más allá de la expansión comercial que ha buscado China dentro del territorio de EE. UU., también ha mostrado interés sobre el intercambio de Know-how, existiendo evidencia sobre este principalmente dentro del sector tecnológico. Actualmente, existen diversas empresas tecnológicas chinas establecidas en EE. UU., las cuales el producto final resulta ser exportado hacia China. Los productos que más exportan estas empresas y las estadounidenses hacia el gigante asiático son chips semiconductores, productos de agricultura, aeronaves, combustible para turbinas y dispositivos médicos (Congressional Research Service, 2022).

Como ya se ha mencionado, el intercambio de servicios entre ambos países es casi nulo, pero China se ha ido acercando más a ello debido al aprendizaje adquirido dentro de EE. UU., por lo que los principales servicios exportados hacia China son propiedad intelectual, licencias y transporte, todo esto referente al periodo del 2020 (Congressional

Research Service, 2022). De cierta manera China se ha enfocado en adquirir más productos y servicios que ellos producen en el territorio estadounidense, lo cual ha sido una ventaja para el país de Asia, impulsando su crecimiento y desarrollo para ser más independientes, todo esto en su búsqueda de ser la primera potencia mundial, aprendiendo de los diferentes procesos estadounidenses.

Las empresas chinas representan un motor importante para la generación de empleos dentro de los EE. UU. y no solo de empresas chinas, sino de todas aquellas que exportan productos a este país. Se estima que estas exportaciones mantienen un aproximado de 900 mil empleos y para las empresas chinas dentro de EE. UU. generan un aproximado de 160 mil empleos (USCBC, 2022). El empleo ha sido un factor relevante para generar beneficios tanto para las empresas chinas como para el estado de EE. UU., tan solo para finales de 2015 se lograron crear 10 mil nuevos empleos solo de empresas chinas, muchas de estas involucradas en los Green Field Projects (Hanemann & Rosen, 2016).

Las empresas chinas, sea cual sea su punto de ubicación, son incentivadas por el gobierno para que puedan establecerse en territorios que presenten una buena productividad y beneficios como lo es en EE. UU., al menos hasta antes de la guerra comercial y política actual entre estos dos países. Cuando China comenzó una apertura más amplia en el comercio internacional en los años 2000, mostró apoyo y brindó beneficios a las empresas pertenecientes al gobierno para que fueran multinacionales competitivas, pero con el paso de los años han ido agregando nuevos tipos de empresas, específicamente medianas y pequeñas; desde 2007 los sectores impulsados para abrirse internacionalmente fueron el farmacéutico, textiles, industria eléctrica, maquinaria, salud y materiales de construcción (Hanemann & Rosen, 2016).

Los beneficios de la presencia China en EE. UU. no solo se ven enfocados hacia el nivel empresarial, sino que también al consumidor. Un reporte realizado por el USCBC & Oxford Economics (2017) nos indica que, para el año del 2017 debido al bajo costo de importaciones chinas, el precio de los productos provenientes de China fue de aproximadamente 1% a 1.5% menor para la población estadounidense.

Un efecto similar en el precio de los productos importados de China es explicado en la investigación realizada por Mary Amiti, Mi Dai, Robert C. Feenstra & John Romalis (2020) en la cual analizan el periodo entre 2000 y 2006, dando como explicación principal a la baja de precios para los estadounidenses el hecho de que China disminuyó sus aranceles de un 15% a un 9%, sumando la eliminación de diferentes barreras existentes y requisitos de capital para exportadores. Todas estas decisiones en conjunto con otras cuantas más incentivaron el crecimiento en un 290% a las exportaciones manufactureras de China a EE. UU. En este mismo reporte de Amiti et al. (2020), indican que el solo hecho de que China bajará los precios de los aranceles fue el causante de una reducción del 65% de los precios de los productos en EE. UU.

En fechas más recientes, hablando específicamente en 2014, la producción del sector manufacturero fue valorado en 4.5 billones de dólares, cifra que habría sido 340 mmd más alta si los precios por parte de China hubieran sido 7.6% más elevada, por lo que las medidas implementadas por parte de China fueron fundamentales (Amiti et al., 2020).

Un estudio elaborado por Xavier Jaravel & Erick Sager (2019), citado en Anshu Siripurapu & Noah Berman (2022), nos indica nuevamente que los consumidores de EE. UU. se vieron beneficiados con un aumento en su poder adquisitivo en un promedio de 1500 dólares en los periodos de 2000 a 2007; por otro lado, con la entrada de China a la OMC se

generaron casi dos millones de empleos dentro del territorio estadounidense para el 2017, así lo indica el reporte elaborado por USCBC & Oxford Economics (2017).

Siguiendo está misma línea sobre los productos provenientes de China, ha dado pauta a la creación de diferentes negocios que en EE. UU. son mejor conocidos como “Dollar Stores”. Estas tiendas tienen cierta tendencia a vender diferentes productos a costos muy bajos que llegan a ser de hasta un dólar, estos productos son en su mayoría provenientes de China, lo que igualmente representa un beneficio hacia este país y las diferentes empresas que buscan ingresar sus productos a el país de Norteamérica. De acuerdo con la información presentada por Smith (2023), se tiene como aproximado un crecimiento de 7,000 dollar stores entre los años de 2017 y 2022, teniendo para este último año un aproximado de 37,000 establecimientos dentro de EE. UU.

La percepción de los países aledaños a EE. UU. también son una ventaja para la presencia China en suelo estadounidense, la cual ha cambiado con el tiempo ya que muchas de las empresas asiáticas de China para llegar a EE. UU. han tenido que invertir en otros países, en este caso principalmente latinoamericanos. Algunos de los ejemplos son México, Brasil y Argentina, los cuales de acuerdo con la investigación de Pew Research Center realizada por Laura Silver, Kat Devlin and Christine Huang (2019) en base a la encuesta de Global Survey 2019, China posee una percepción de un impacto positivo del 53% en México, 47% en Brasil y 38% en Argentina (Véase Gráfica 3).

El beneficio del comercio ha sido bilateral, complementándose ambos países e impulsando sectores en gran medida como lo es el industrial, generando así una mayor competitividad, tanto para EE. UU. como para China (China SCIO, 2018), la cual está reflejada en los números que han sido presentados. Si bien todavía existen puntos a favor

para ambos estados, en tiempos más recientes empresas chinas y en general el gobierno de China se han enfrentado adversidades que han dificultado seguir el mismo camino que habían estado implementando con mayor fuerza desde los años 2000, forzando a generar nuevas ideas por parte del mercado chino para continuar impulsando su economía.

2.3 China y sus desventajas dentro del mercado estadounidense

Como se mencionó en el apartado anterior, China dentro del territorio estadounidense cuenta con ventajas para la población, empresas y economía en general para ambos estados; sin embargo, China y su acercamiento hacia EE. UU. cuenta con puntos débiles que van más allá de los conflictos en los últimos años, hay ciertos obstáculos que no le han permitido a este país el desarrollarse como se esperaría dentro de este territorio.

Uno de los principales problemas que ha presentado China y sus empresas que han estado dentro de EE. UU. son las diferentes implementaciones de revisión establecidas por parte de los estadounidenses. Recientemente se ha firmado un acuerdo de inspección e investigación hacia las empresas chinas entre la Comisión Reguladora de Seguridad de China, el Ministerio de Finanzas de China y la Junta de Supervisión Contable de Empresas Públicas (PCAOB). El acuerdo mencionado tiene por objetivo el analizar contablemente empresas de origen chino y de Hong Kong, dada las irregularidades presentadas en algunas empresas, si alguna de estas se negara a dicha revisión tendrían consecuencias económicas, afectando a ambos estados, ya que el comercio entre las empresas y EE. UU. se puede comprender de un capital de mercado que llegaría hasta 2 billones de dólares (U.S. Securities and Exchange Commission, 2022).

La principal razón de este acuerdo fue debido a que es un requisito que aún no cumplen en China para la inversión dentro de EE. UU., además esto se vio reforzado con los roces actuales entre estos países. Existen en la actualidad distintas empresas que han evitado la auditoría por parte de la PCAOB, lo que ha dado pauta a que muchas se sientan amenazadas y otras se salgan de los EE. UU., así como de las diferentes bolsas de valores más importantes de este país. Casos de empresas que han decidido su salida de las bolsas de valores debido a estas revisiones son Aluminum Corporation of China Limited, China Life Insurance Company, SINOPEC, PetroChina International Limited, SINOPEC Shanghai Petrochemical Company Ltd y Huaneng Power International, lo que combina una capitalización de mercado de 341 mmd. Algunas de las revisiones han encontrado fraudes, tal es el caso de Luckin Coffee que ha pagado 180 millones de dólares por el cometido de fraude, lo que en su momento causó su salida de EE. UU. (Comisión Económica y de Seguridad de EE. UU. y China, 2022).

Existen igualmente políticas que han sido aplicadas en esta instancia por el Representante Comercial de los EE. UU. (USTR), con el objetivo de investigar a China y sus diferentes empresas establecidas en EE. UU. Dentro de las preocupaciones estadounidenses se encuentran que China ha realizado acciones que afectan el comercio como “concesión de licencias discriminatorias y no comerciales, transferencias forzadas de tecnología, robo de propiedad intelectual y adquisiciones estratégicas de activos de EE. UU.”, así lo indica el reporte del Congressional Research Service (2022). Este mismo informe muestra datos de los aranceles impuestos de la USTR de 250 mmd y el de China de 110 mmd, muchas de las tarifas que aún permanecen activas, lo cual influyen negativamente a las empresas chinas

establecidas en EE. UU., las que requieren de recursos chinos y al estado mismo de China al importar más caro de todas estas empresas.

Actualmente la USTR considera tomar otras acciones que investiguen a profundidad los hechos que involucran comercialmente a China. Una de las situaciones que más resuenan son aquellas empresas que han sido adquiridas por empresas chinas (Congressional Research Service, 2022). Lo anterior se debe a que las diferentes adquisiciones han sido consideradas como estratégicas dado los sucesos por los que estas fueron concedidas, desde otra perspectiva como competencia desleal.

Durante el periodo actual presidencial de Joe Biden se han mantenido medidas que han limitado a empresas chinas en EE. UU., además de las ya mencionadas, se encuentra la ya catalogada como “listas negras”, en donde las empresas que estén mencionadas dentro no son recomendables para hacer negocios, lo que puede llevar incluso a sanciones. Algunos ejemplos de empresas que se encuentran en estas listas son Huawei, ZTE Corp., Dahua Technology Co., entre otras (Mousavizadeh, 2022).

Desde aproximadamente el 2016, el comercio con China ha tenido un declive, ocasionado que el país asiático no cuente con la misma presencia dentro de EE. UU. como antes y afectando su posición como un socio comercial principal, además de su casi nula posición estratégica como con lo que cuentan países como México y Canadá. En este sentido, China ha utilizado llegar a Latinoamérica para acercarse a EE. UU. e invertido en países como México para acortar procesos de cadena de suministro, por lo que las inversiones en este país han incrementado hacia 2020 en 500 millones de dólares (Véase Gráfica 4), aliviando en parte los aranceles impuestos hacia China, así lo indica el reporte de Max de Haldevang, 2022, citado en la Secretaría de Economía, 2020.

Aunque la llegada a México es una estrategia acertada, la realidad es que esto no representa un beneficio total para el estado chino, ya que sus costos incrementan, lo cual podría ser mejorado si los aranceles impuestos hacia China fueran removidos. Por otro lado, aunque China no cuenta con la ventaja geográfica, este se ubica en el tercer lugar como mayor exportador de EE. UU. después de México y Canadá (Siripurapu & Berman, 2022).

El camino de China ha demostrado ir en dirección a ser la primera potencia tecnológica a nivel mundial, lo cual puede representar una amenaza para Estados Unidos. Esto puede ver consolidado al hecho de que China busca una mayor autosuficiencia tecnológica, a través del incremento las investigaciones y desarrollo de nuevas tecnologías de vanguardia; pero todo este proceso ha sido retrasado debido a las diferentes restricciones del país americano sobre los semiconductores, así como de la inteligencia artificial que proviene de China (Baptista & Goh, 2023).

Las medidas tomadas por EE. UU. han ido cambiando con el paso del tiempo, pero muchos de los obstáculos arancelarios impuestos hacia China han sido en materia tecnológica, igualmente en cuestiones de telecomunicaciones el país de América del Norte ha limitado compra de dispositivos a empresas como Huawei y ZTE argumentando que es por la seguridad nacional (Colombo & Angelis, 2020). Acciones como estas han llevado a China a plantearse estrategias nuevas para no depender de lugares como lo son EE. UU.

Las limitaciones mencionadas, así como sus diferentes aristas son lo que han hecho que la presencia de China en EE. UU. sea más complicada en tiempos recientes con la implementación de diferentes reglamentaciones, así como de políticas públicas que involucran tener en mayor control a las empresas chinas, tanto públicas como privadas. La situación se mantiene inestable entre la competencia de estos países, más aún con la aparición

de la Guerra Comercial y el reciente conflicto diplomático que involucra a Taiwán, aspectos que influyen de una manera muy directa en el intercambio comercial de China con EE. UU., siendo esto una barrera para ambas naciones.

2.4 Guerra comercial con Estados Unidos de América

En este capítulo se explicará a mayor profundidad aspectos entre la relación de EE. UU. con China por las cuales han resentido nuevos cambios, llevando a conflictos económicos y políticos que hasta la fecha están presentes entre los dos estados. Entender estas situaciones explicarán en cierto grado porqué el comercio entre ambos ha sido afectado y generado que la presencia de China en suelo estadounidense sea más complicada que en tiempos previos.

La relación de EE. UU. y China solo ha comprobado que son las economías más grandes a nivel mundial. La economía de China ha crecido aceleradamente para nivelarse a EE. UU., sin embargo, la información refleja cómo EE. UU. sigue manteniéndose como la economía más grande a nivel mundial. Dado que la segunda economía más grande es China, con el paso de los años, EE. UU. ha podido ver a este país como una amenaza directa, causando conflictos ya desde un tiempo, los cuales involucran la imposición de barreras arancelarias, afectaciones a los empleados, entre otros aspectos, pero que van más allá de lo comercial, sino que también involucra lo político (Amon, 2021).

Una causa directa de un conflicto generado ha sido el déficit que se mantiene para EE. UU. ya que ha estado exportando más de lo que importa con China. En 2019, el déficit presentado era aproximadamente de 345.6 mmd, exportando EE. UU. solo 106.6 mmd, pero importando una cantidad de 452.2 mmd (Véase Gráfica 5), resultando un saldo negativo para

EE. UU., así lo refleja la información presentada en Statista por Felix Ritcher (2020), citado en el U.S. Census Bureau (2020).

El reflejo de esta información es lo que llevó a tomar nuevas medidas por el mandatario Trump. El déficit ha crecido paulatinamente desde 1985 aproximadamente (Véase Gráfica 5) y se debe en gran medida al crecimiento de China hacia otros mercados, dependiendo menos de productos estadounidenses. Lo anterior ocasionó que las exportaciones hacia EE. UU. se redujeran considerablemente, tan solo en el 2016, estas exportaciones representaron el 49% del superávit de China (Amon, 2021).

Tomando como un punto de partida el déficit, se dio lugar al comienzo de la guerra comercial con la aplicación de aranceles de hasta 35 mmd a las importaciones de China, respuesta que el estado asiático brindó de una igual magnitud y en esta misma línea los conflictos llegaron a ser discutidos dentro de la Organización Mundial del Comercio (Barrera et al., 2021). Comercialmente la respuesta de ambos países solo fue contraatacar en un mismo nivel, afectando la economía de ambos estados sin una resolución pronta.

En el aspecto político, al ver estas situaciones durante el periodo de Trump, se tomaron nuevas medidas aplicando políticas más radicales como tarifas arancelarias más elevadas. Esto fue aprobado en el 2018 cuando se hizo un cambio dentro del congreso, los cuales estaban más apegados hacia los ideales del presidente Trump, facilitando este proceso. En esta misma línea, el poder es una de las razones para frenar a China, ya que como se mencionó, actualmente es la segunda economía más grande a nivel mundial (Amon, 2021).

Los efectos ocasionados de esta disputa afectan a ambas naciones, tan solo para el 2018, un reporte del Fondo Monetario Internacional analizó que una de las repercusiones principales sería la caída del PIB de EE. UU. en un 0.9% y de China en un 0.6%, afectando

a otras economías a nivel mundial, esto es explicado dentro del libro de John C. Amon (2021). Dentro del escrito de Amon (2021) también explica que en el tiempo presidencial actual de Joe Biden se busca reestructurar los planes, recuperando un aproximado de 2 billones de empleos lo que mejoraría su competitividad y encabezaría a EE. UU. para ser el país más fuerte, plan que si falla le brindaría la ventaja a China que han estado evitando.

Dentro de la guerra comercial, Trump declaró que hubo ciertas amenazas sobre seguridad tecnológica a nivel nacional, limitando así a empresas como Huawei y HiSilicon, denegando el uso de la tecnología estadounidense para la creación de sus propios dispositivos, aunque después este conflicto se resolviera (Barrera et al., 2021, citado en U.S. Department of Commerce, 2019), pero dejan un paradigma de las medidas que han tomado con el paso del tiempo sobre las empresas chinas.

La guerra comercial entre EE. UU. y China se resume en un conflicto por el poder a nivel mundial, generando respuestas recíprocas que no tuvieron el impacto que se esperaba por ambas partes, lo que ha generado nuevas conclusiones a considerar. En la actualidad existen conflictos que suman a los roces entre los dos estados, la situación que involucra a Taiwán. China no reconoce a Taiwán como un país independiente, mencionando que es parte de su territorio. Taiwán representa un territorio bastante importante para EE. UU. hablando militarmente y sobre la industria, por lo que ha mantenido una relación estrecha, pero igualmente sin reconocimiento. Esto ha ocasionado que China reaccione en diversas ocasiones, tal puede ser el caso específico de las armas, donde EE. UU. ha exportado armas a Taiwán en periodos principalmente entre 2008 y 2017, ocasionando que China tomará medidas como cancelación de contratos, amenazas y consideraciones de traición (Véase Tabla 6) (Ramírez & Acosta, 2021).

Recientemente, el conflicto que involucra a Taiwán volvió a recobrar fuerza debido a la visita de Nancy Pelosi, presidenta de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos, hacia Taiwán. Esta acción fue tomada como una violación a los acuerdos con China, justificándose EE. UU. de que igualmente lo es el aumento de presencia militar en dicha zona, así como el de actividades de agresión (De Witte, 2022). La visita fue conflictiva para China debido a que esto sería un reconocimiento tácito para Taiwán, lo que hace que la relación EE. UU. y China posea mayor tensión, aspecto que no limitaría a ambos estados a seguir sus objetivos propios con Taiwán.

Dada las situaciones entre ambos estados, se ha llegado a pensar la posibilidad de que este conflicto escale a uno armado, pero esto no sucederá. Más allá de su poder militar, así como nuclear, la realidad es que las relaciones comerciales que se han forjado son un impedimento para que los conflictos escalen. Existe una interdependencia entre ambos países, solo poniendo como ejemplo, China es considerado el mayor socio comercial de bienes de EE. UU., derivando en un comercio bidireccional de un total de 598 mmd en 2015 (Global-Is-Asian Staff, 2016).

La unión entre EE. UU. y China es algo que no podrá cambiar, al menos no en un corto ni largo plazo, por lo que un conflicto entre ambas naciones no es conveniente. Otro ejemplo que demuestra su fuerte unión es que China cuenta con más de un billón de dólares de bonos del tesoro de los EE. UU., lo cual el deshacerse de ellos llevaría a una inmensa cantidad de pérdidas para el estado chino (Krulak & Friedman, 2021).

Desde la guerra comercial en conjunto con el reciente suceso de Taiwán es una realidad que existe una alta tensión entre ambos países que no parece que vayan a ceder de una manera plena ni uno ni otro. Estas situaciones ocasionan que solo se mantengan

amenazas, obstaculizando la economía de EE. UU., China y mundial. La lucha por ser la mayor economía ha generado ciertas medidas, EE. UU. para poder retrasar el proceso del otro y China para ser más dependiente, sin embargo, es un hecho que los lazos creados han demostrado que uno necesite del otro comercialmente.

Capítulo 3: México en el mercado estadounidense

3.1 Presencia de México en el mercado estadounidense

México cuenta con una amplia relación histórica con EE. UU., generando así que sea uno de sus mayores socios comerciales en la actualidad, principalmente derivado de la que podría definirse como su principal ventaja competitiva, la privilegiada ubicación de México. Dada esta ventaja es que se debe analizar en primera instancia algunos eventos relevantes que han marcado la relación bilateral entre México y EE. UU.

El contexto histórico entre ambas naciones puede tomar partida desde diferentes sucesos, tales como ciertos conflictos bélicos, los problemas de territorio, entre muchos otros; sin embargo, en este apartado se mencionan sólo aquellos con una mayor relación comercial o que permitieron una mayor presencia de México en territorio estadounidense.

Uno de los eventos que permitió la llegada de muchos mexicanos a EE. UU. fue dado a través del llamado “Programa Bracero”, el cual tiene lugar entre 1942 y 1947, permitiendo una de las mayores migraciones de mexicanos hacia los EE. UU. Esto sucedió a causa de que EE. UU. se encontraba en una “economía de guerra”, al decidir apoyar en la Segunda Guerra Mundial en conjunto con los aliados. Dentro del territorio estadounidense empezó a existir

cierto desbalance en la mano de obra debido a que muchas personas fueron mandadas a la guerra, por lo que se creó el “Programa Bracero” con México para poder traer mano de obra mexicana (principalmente ferrocarrileros) y poder tener una mayor estabilidad (Trujillo, 2022). Este evento es reconocido como una de las primeras migraciones a gran escala, aumentando así la presencia del mexicano en territorio estadounidense, aspecto que se hablará más a fondo en el siguiente apartado.

El “Programa Bracero” se pudo lograr bajo el acuerdo de otras políticas con el gobierno estadounidense, lo que permitió que la relación bilateral comercial con México tuviera un crecimiento acelerado. En otros términos, el petróleo fue uno de los productos de mayor intercambio, siendo México uno de los exportadores principales hacia EE. UU. para el año 1942, favoreciendo así el comercio y la economía de ambos países (Avella & Hernández, 2018).

Otro evento, que marcó un nuevo hecho entre ambas naciones fue derivado de México al trascender dando un giro en materia de políticas económicas y de negocios internacionales, siendo así que ingresó al conocido General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) en 1986. Para un mejor contexto de este acuerdo, se originó en 1947 a la par del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Este acuerdo surgió con la idea de reconstruir un nuevo sistema a nivel mundial dadas las malas condiciones en las que se encontraban ciertos países por la Segunda Guerra Mundial (VanGrasstek, 2013).

La organización se convirtió en 1995 en la World Trade Organization, de la cual México pudo formar parte directamente. Parte de los cambios que se presentaron es que la nueva WTO ahora abarcaba todo aquel comercio de servicios y las reglas sobre la propiedad intelectual (WTO, s.f.). La adhesión de México a estos foros permitió que el país se acercará

más a un comercio de menores aranceles y en definitiva una mejor relación comercial con países con los que podía tener un amplio beneficio como lo es EE. UU.

Antes de la transición hacia la actual World Trade Organization, México y EE. UU. profundizaron sus relaciones en 1992 al firmar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Este segundo acuerdo firmado con EE. UU. y Canadá, tiene como antecedente el ya mencionado acuerdo de 1942, acuerdo bilateral con solo EE. UU. ante los ciertos efectos de la segunda guerra mundial (Vega, 2014).

El TLCAN en su creación fue catalogado como el más grande acuerdo de libre comercio firmado. Este incluyó grandes avances dentro del libre comercio, eliminando una gran cantidad de barreras arancelarias. Este acuerdo comercial permitió procesos de producción más eficientes, mejoras en la calidad de vida y acceso a diferentes productos con precios más bajos. Para su elaboración se contó con una amplia planeación en reglas de propiedad intelectual, inversión extranjera, derechos de trabajadores, protección ambiental, entre otros (Burfisher, Lambert & Matheson, 2019).

El TLCAN podría referirse como el gran primer paso que dio México para formalizar las relaciones comerciales que ya se tenían con EE. UU., dando pauta a medidas menos restrictivas para los productos mexicanos e incrementar la presencia internacional de productos mexicanos. Para México fue una oportunidad de tres diferentes perspectivas: económica, llegada de mayor inversión extranjera directa y la llegada de nuevas tecnologías (Vega, 2014).

Posteriormente, el TLCAN sufrió un cambio hacia el T-MEC (Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá), el cual fue firmado en 2018 pero entró en vigor en el año 2020. Se volvió a negociar este acuerdo debido a las inquietudes presentadas por el anterior

presidente de los EE. UU. Donald Trump. Dentro de los cambios principales que sufrió dicho acuerdo son reglas mucho más rigurosas en áreas textiles, reglas de origen de en el sector automotriz, actualizaciones relacionadas los servicios financieros y cambios en ciertos aranceles, ofreciendo así mayores facilidades en muchos productos (Burfisher, Lambert & Matheson, 2019). TMEC resulta ser uno de los acuerdos comerciales multilaterales más importantes a nivel mundial, y que sin duda alguna brinda acceso a nuevas oportunidades para todos los países, pero principalmente cierta preferencia para Canadá y México de poder ser partícipe del mercado comercial más importante del mundo en la actualidad.

Cómo se ha mencionado previamente, EE. UU. ha sido el principal destino para la inversión extranjera directa de México, lo que acomoda al país de Norteamérica como el socio más importante para México, tomando en cuenta su cercanía, la innovación y el tamaño de mercado que EE. UU. posee. La relación que han forjado con los años, así como el apoyo comercial México y EE. UU. puede verse reflejado bajo el impulso de otros acuerdos, tal como lo es el Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC), el cual es un acuerdo que cuenta con 21 países miembros y del cual la idea es generar prosperidad dentro de la zona bajo un crecimiento económico, equitativo e innovador, esto de acuerdo con información del mismo Foro de Cooperación Asia Pacífico (2021).

Los diferentes sucesos mencionados en este apartado demuestran que las relaciones comerciales entre ambos países tienen un precedente más allá de los temas comunes que la gente y el mundo habla como lo es el TLCAN y de su antecesor actual T-MEC. Es evidente que hay muchos hechos históricos que marcan la relación entre México y EE. UU., pero los que han sido abordados brindan una idea amplia sobre cómo las relaciones comerciales han

crecido con el paso de los años en búsqueda de un beneficio recíproco. Igualmente explican cómo es que la presencia de México dentro de EE. UU. se ha hecho cada vez más relevante. Los hechos históricos brindan una primera perspectiva de cómo es que México empezó a contar con presencia dentro de los EE. UU. y viceversa. Eventos como la alta migración ocurrida durante el “Programa Bracero” o la creación de diferentes acuerdos comerciales solo son ejemplificaciones de cómo con el paso del tiempo es que ambos países han generado una relación comercial bilateral bastante sólida. En este apartado se analizará cómo es que los diferentes hechos han impactado principalmente a México al tener presencia en el territorio estadounidense.

La presencia de México dentro de EE. UU. tiene distintas razones de ser, pero el hecho de que en la actualidad muchas personas y gran parte de las empresas mexicanas decidan invertir dentro de EE. UU. se debe a su amplia variedad de mercados, oportunidades, tecnología, adquisición de know-how, y la ya mencionada cercanía que poseen (Basave, 2022). Sergio M. Alcocer (2013) menciona que se tuvo una nueva visión en cuanto México se percató que es vecino del país más consumidor de todo el mundo que igualmente es considerado como el “eje del intercambio comercial en todo el continente”.

Derivado de las ventajas anteriores, Alcocer (2013) nuevamente menciona que se ha generado un efecto muy importante en la actualidad, la migración, situación de la cual México se encuentra apegado al mercado estadounidense en gran medida. Esto va relacionado con el hecho de que la frontera entre México y EE. UU. es cada vez más estrecho esto debido a la gran cantidad de inmigrantes mexicanos que día a día pasan al territorio de América del Norte, contribuyendo así a la economía de ambos países. En el año 2022, hubo un total de 10,697,374 de mexicanos inmigrantes, lo cual de acuerdo con el reporte

presentado por CEMLA y elaborado por Cervantes & Jiménez (2022), representa el 3.22% de la población total de EE. UU.; por otro lado, considerando a nativos e inmigrantes mexicanos se tiene un total de 37,235,886, lo cual es equivalente a un 11.22% de la población total.

En la actualidad, está claro que el incremento paulatino de los inmigrantes mexicanos en EE. UU. han impulsado la economía de ambos estados. Se ha encontrado que inmigrantes indocumentados provenientes de México contribuyeron en aproximadamente en 9.8 millones de dólares en impuestos federales, estatales y locales dentro del año 2019, siendo los estados de California y Texas los que más perciben de estas contribuciones (New American Economy Research Fund, 2021).

Dada la mayor apertura por ambos mercados, dentro de EE. UU. se han establecido compañías mexicanas en distintos sectores que van más allá de la manufactura. De acuerdo con la información de Christian Michel-Casulleras a través del Wilson Center Mexico Institute (2016) (Véase Figura 3), algunos ejemplos de empresas y sectores en los que México tiene operaciones dentro de EE. UU. son TI y telecomunicaciones, teniendo a Televisa y Azteca América, así como América Móvil; en el sector de la construcción, más específico del cemento está CEMEX; alimentos y bebidas es otro sector con presencia con productos de Bimbo y Lala; otros dos de los grandes sectores de los cuales se tienen operaciones en EE. UU. es en de autopartes y el de servicios financieros, siendo empresas como Rassini y Advance America compañías que resaltan respectivamente a cada sector.

Existen otros reportes sobre la presencia de empresas mexicanas dentro del territorio estadounidense. Blanco-Jiménez et al. (2018), citado en Morales, (2017), explica en su reporte que ha existido una amplia inversión hacia suelo estadounidense por empresas

multinacionales, como en el año de 2017, donde hubo una inversión de 16, 595 millones de dólares, provenientes de empresas como Industrias CH, Bachoco, Grupo Bal, Grupo México, Modelo, Gruma, Banorte, Cinépolis y Vitro, en suma, de varias empresas ya mencionadas anteriormente como CEMEX y Lala. Contemplando esta última cifra se tiene considerado que aproximadamente el 23% corresponde a inversión en manufactura.

En esta misma línea, de acuerdo con el reporte de Basave (2022), otras empresas relevantes que se han acercado a este nuevo territorio son: Cementos de Chihuahua, Interceramic, Alfa, Carso, Elektra, FEMSA, Grupo México, Casa Cuervo, Arca-Continental, ACCEL, Biopappel, Chedraui, PEMEX, Rotoplas, Mexichem, entre muchas otras, lista en donde igualmente contemplan a algunas compañías ya mencionadas anteriormente.

Muchas empresas mexicanas llegaron a EE. UU. también por adquisiciones o fusiones. Entre 2008 y 2018 hubo adquisiciones aproximadas de 22, 699 billones de dólares por parte de empresas multinacionales mexicanas en EE. UU. Esta situación en conjunto con la crisis del 2008 fue lo que empezó a impulsar cada vez más la presencia de México en el territorio estadounidense. Los principales sectores en donde se presentaron mayores adquisiciones entre los periodos ya mencionados fueron el de alimentos y bebidas con un 38.45%, minerales no metálicos con 14.34%, así como química y derivados con otro 14.34% (Véase Gráfica 6) (Basave, 2022).

Hablando de las subsidiarias que muchas de las empresas multinacionales poseen, en 2018 existían un aproximado de 2647, siendo 772 plantas industriales y 1875 de servicios. En este caso, los estados que más poseen algunas de estas subsidiarias son Florida, California, Texas, Arizona, Alabama, y Georgia, siendo estados que cuentan con una mayor ventaja ya que son fronterizos con México (Basave, 2022).

Actualmente, es difícil encontrar datos concretos y actualizados de empresas que han establecido algún tipo de presencia dentro de EE. UU. contemplando las pequeñas, chicas y medianas (Basave, 2022), sin embargo, a través de los años algunos reportes si han demostrado el incremento de empresas mexicanas en el mercado estadounidense. De acuerdo con el reporte de Blanco-Jiménez (2017), citado en Valenzuela (2003) para 1997, existía un concentrado de 472, 033 negocios mexicanos y para 2007, de acuerdo nuevamente al reporte de Blanco-Jiménez (2017), citado en IME (2009), se tenía contemplado una cantidad de 515, 000 empresas mexicanas.

La presencia e importancia de México con EE. UU. no solo se ve reflejado en el tipo de empresas que se encuentran establecidas en dicho territorio, sino también en la necesidad de EE. UU. de importar productos mexicanos beneficiando así las economías de ambas naciones. De acuerdo con la COMTRADE en 2021, EE. UU. importó un aproximado de 388, 360 millones de dólares en productos alimenticios, autopartes, maquinaria, entre muchos otros, llegando a cubrir el 80% de las verduras frescas que fueron consumidas dentro del territorio estadounidense (Villarreal, 2022).

Información presentada por el Observatorio de Complejidad Económica (s.f.) indican que para 2021 México exportó un total de 361 mil millones de dólares hacia EE. UU., teniendo un incremento a una tasa anualizada de 6.82% desde 1995 al 2021. Parte de los productos más exportados en el último año son automóviles que representan 26.7 mmd o un 7.41%; asimismo computadoras equivalentes a un 7.83% o 28.3 mmd; también podemos encontrar camiones de entrega los cuales representan 6.70% o 24.2 mmd; finalmente otro de los productos que tienen una alta relevancia entran dentro de la categoría de vehículos de motor, piezas y accesorios, los cuales representan un 7.4% o 26.7 mmd (Véase tabla 7).

Existen otros productos de los cuales México exportó en una alta cantidad como instrumentos médicos, verduras, frutas, metales, entre otros. Al final, observar algunos de los productos que exporta a México hacia EE. UU. y en qué cantidad nos ayuda a poder dimensionar cómo es que México contribuye en gran medida hacia su vecino del norte, y cómo es que su presencia se ve reflejada en productos que son usados en el día a día.

Las inversiones dentro de EE. UU. de origen mexicano se cuadruplicaron de 2005 a 2016, lo que demuestra una evidencia más de la creciente presencia de México dentro del territorio estadounidense. En la actualidad la presencia de México posee una perspectiva de crecimiento en el mercado estadounidense bajo el efecto del *nearshoring*. Este efecto en México es particular y se deriva de cómo EE. UU. ha influido para que su país vecino se uniera paulatinamente a las cadenas globales de producción, pero igualmente ha sido consecuencia de su desarrollo dentro de la maquila, cadenas de suministro y logística dirigida hacia EE. UU., así como la mano de obra en México que con el tiempo se ha vuelto más especializada (Garrido, 2022).

Posteriormente se analizarán las cifras que reflejan de manera más profunda la relación de ambos países bajo una perspectiva económica y de negocios, comparando desde exportaciones, importaciones y cual es el posible panorama para esperar sobre la relación de ambos países. Se retomarán puntos que son esenciales para que su relación bilateral se fortalezca y siga beneficiando a ambas economías, como lo es el actual TMEC, su cercanía, *nearshoring* y aspectos que se deben considerar a futuro como lo es la competitividad fronteriza.

3.2 México y sus ventajas dentro del mercado estadounidense

El mercado estadounidense se ha caracterizado por ser uno de los más competitivos en todo el mundo, esté al ofrecer un sinfín de oportunidades una vez que alguna empresa de cualquier tamaño se establezca en EE. UU. Como se ha mencionado continuamente, México cuenta con una amplia ventaja competitiva con la ubicación que posee, lo que ha permitido que la presencia de México en diferentes ámbitos haya crecido exponencialmente tal y cómo se mencionó en el apartado anterior. En este apartado se brindarán los datos necesarios de las ventajas que México posee dentro del mercado estadounidense.

En primera instancia se abordará las ventajas a causa de los acuerdos comerciales enfocándonos en el más importante que involucra a ambas naciones, el T-MEC. Desde su origen con el TLCAN, este acuerdo ha podido brindar nuevas oportunidades en diferentes áreas para que nuevos negocios puedan llegar a EE. UU. Existen diversas perspectivas para ejemplificar los beneficios, pero en este sentido usaremos en específico como se han podido beneficiar las PyMES.

Para México las PyMES son muy importantes ya que estas representan el 99.8% del total de los negocios del país, siendo las microempresas aquellas que emplean a un aproximado del 37.2% de las personas, por otro lado, las pequeñas y medianas tienen un porcentaje de 30.7%, todo esto de acuerdo con la información del 2019 del INEGI (Miguel & Romero, 2023). Esta información nos demuestra la alta relevancia de este tipo de negocios en México, siendo su crecimiento un papel importante para la economía y la empleabilidad.

Dentro de los beneficios por parte del T-MEC se puede ver reflejado al tener un comité dedicado a las PyMES de la región con representantes por país y que su función principal se centrará en encontrar oportunidades para las empresas de los tres países,

involucrándose instituciones tanto públicas como privadas. A las diferentes empresas se les brinda la asesoría correspondiente para que puedan iniciar su internacionalización, todo esto bajo medidas menos restrictivas y procesos más simples. Las PyMES pueden recibir capacitación en temas de propiedad intelectual, comercio digital, contratación pública, entre muchos otros (Miguel & Romero, 2023).

Otra ventaja de México dentro de EE. UU. derivada del TLCAN y de la cercanía de ambos países se relaciona específicamente con que el sistema logístico en México adquiere mayor importancia, derivado de una mayor inversión al país. De acuerdo con información presentada por la Subsecretaría de Comercio Exterior (2023) en el primer trimestre del 2023 el país recibió un aproximado de 18 mil 636 millones de dólares de Inversión Extranjera Directa (IED), lo que resulta ser en 48% más comparado al mismo periodo del 2022; asimismo se tiene contemplado que el 90% de dichas inversiones son catalogadas como “re inversiones”. Lo anterior representa la confianza que se tiene en México para seguir invirtiendo, pero por el otro lado puede ser referente a las oportunidades que ofrece México como medio para acercarse al mercado estadounidense.

Derivado de esta información es que el efecto del *nearshoring* ha recobrado mayor fortaleza, ya que muchas empresas se han acercado a México para tener mayor cercanía a EE. UU., así como para aprovechar de los beneficios que cuenta el país en cuestiones arancelarias. En otro sentido, las empresas que buscan entrar a este mercado se relacionan con el interés que presentan a los beneficios de ser parte de una filosofía de libre mercado. El *nearshoring* resulta ser una medida eficiente para mejorar y corregir cadenas de suministro mexicanas dentro de su logística, aspecto que muchas empresas como las automotrices están aprovechando (Andrade, 2022). Con el paso de los años esto ha hecho que México pueda ser

visto como un país logístico con mucho potencial, sin embargo, el territorio mexicano aún tiene muchas áreas de oportunidad, aspectos que se mencionan en el siguiente apartado.

El T-MEC ofrece otras oportunidades para el país mexicano, una de las cuales también podemos encontrar es relacionado al sector automotriz. En este acuerdo se establece que el 75% de las autopartes deben pertenecer a la región, así como el hecho de que el 70% de los componentes de aluminio y acero deben ser de América del Norte (USTR, 2019). Estos aspectos han sido vistos por muchos como un obstáculo, sin embargo, esto impulsa a que la industria automotriz en el país tenga una mayor participación y presencia dentro de la región, aumentando así la importancia de México en este sector. Dentro del apartado automotriz también se busca una mejora en los salarios de los trabajadores, incentivando hacia un aumento promedio de 16 dólares por hora (IVEMSA, 2022).

Otro beneficio observado es dirigido hacia la protección hacia la propiedad intelectual, por lo que sectores como el aeroespacial y el electrónico pueden trabajar de una manera más segura al tener mayor protección para cualquier trabajo, diseño, procesos, entre otros. Esto a su vez incentiva la innovación en México, aplicando las sanciones necesarias en caso de algún robo de propiedad intelectual (IVEMSA, 2022).

EE. UU. se ha caracterizado en ser un territorio que protege la propiedad intelectual de manera contundente lo que hace que este país sea seguro en diferentes rubros como la innovación, aspecto por el cual EE. UU. se ha caracterizado en ser líder y puede beneficiar a México en este sentido. La propiedad intelectual no solo aplica para los sectores mencionados, pero ejemplifican los beneficios en dos de las áreas de mayor fortaleza dentro del país y como es que estos pueden llegar a nuevos mercados bajo esta medida.

Entre otros beneficios para México dentro de EE. UU. se puede contemplar el impacto hacia la economía de manera favorable para ambos países. La relación de ambos países es considerada como una de las más grandes dentro del comercio internacional, tan solo para el año de 2022 México fue colocado como el segundo socio comercial más grande de EE. UU. teniendo un intercambio comercial de 779.3. billones de dólares, resaltando con mayor importancia los sectores eléctricos, de maquinaria industrial y el automotriz (Embajada de México en EE. UU., 2023).

Dado la importancia económica que tienen ambos países mutuamente, el mercado laboral de EE. UU. depende de cierta manera del intercambio con México, siendo así un total aproximado de 5 millones de empleos los que dependen de este intercambio comercial, esto de acuerdo con un informe realizado por Christopher Wilson en 2016 y publicado por Wilson Center Mexico Institute. Esto se traduce directamente a que para el año 2016 aproximadamente cada 1 trabajador de 29 depende del intercambio comercial México-EE. UU. De acuerdo con una revisión realizada por estado en EE. UU. en 2014, los estados con mayor cantidad de trabajadores con mayor dependencia al intercambio con México son: California con 566 mil, Texas con 382 mil, New York con 322 mil, Florida con 290 mil e Illinois junto con Pennsylvania con una cantidad igual de 200 mil. La mayoría de los trabajos se relacionan a la manufactura, producción de productos primarios, servicios financieros, de retail y de salud (Wilson, 2016).

Lo anterior refleja un efecto que ha tenido la relación de EE. UU. con México, sin embargo, aparte de poder sostener estos empleos, se debe considerar específicamente las oportunidades laborales que son generadas para los mexicanos en el territorio de EE. UU. La población de origen mexicano en EE. UU, ha tenido un alto incremento en los últimos

años, como se mencionó anteriormente para 2022 hubo un registro aproximado 10,697,374 de mexicanos inmigrantes (Cervantes & Jiménez, 2022), lo que nos indica la alta presencia que han tomado con los años.

De acuerdo con un reporte realizado por Jesús A. Cervantes & Rodolfo Ostolaza (2023) dentro de la organización CEMLA, el número aproximado de trabajadores mexicanos en EE. UU. para el año 2022 alcanzó a los 7,327,489 dividido de manera que 4,765,991 fueron hombres y 2,561,498 fueron mujeres (Véase Gráfica 7). Dicha información indica cómo es que la población mexicana se acerca más a este territorio en búsqueda de nuevas oportunidades, y esto a su vez ha hecho que la economía de EE. UU. tenga un impacto por parte de estos trabajadores mexicanos.

Los trabajadores mexicanos en EE. UU. registraron una masa salarial de 319,942 millones de dólares, representando un incremento del 13.1% a la información presentada en el 2021; dicho aumento indica ser por el aumento de oportunidades laborales, así como del salario promedio (Cervantes & Ostolaza, 2023). Reforzando la idea de cómo los mexicanos han impactado en la economía estadounidense, nuevamente se retoman datos recopilados del 2019 indican que trabajadores mexicanos solamente indocumentados contribuyeron con aproximadamente 9 mil 800 millones de dólares en impuestos federales, estatales y locales, esto solo bajo consideraciones de que la mitad de los mexicanos indocumentados declararon impuestos (New American Economy Research Fund, 2021).

Por otro lado, se ha demostrado que la mayoría de los ingresos de los trabajadores mexicanos en EE. UU. son mandados hacia sus familias de México, lo cual es traducido en remesas. El impacto de las remesas no solo beneficia a las familias mexicanas, sino en general a toda la economía nacional. Las familias mexicanas al tener mayores ingresos por parte de

las remesas, éstas contribuyen en cierta medida al PIB del país, teniendo así su impacto dentro de la economía mexicana. Las remesas mandadas de EE. UU. hacia México es conocido como uno de los “corredores de remesas” más competitivos a nivel mundial principalmente por su tamaño que posee (Li & Serrano, 2023).

De acuerdo con el reporte presentado por Jesús A. Cervantes y Rodolfo Ostoloza (2022) se ha contabilizado que en México 4.9 millones de hogares son las que reciben remesas de sus familias del exterior y 11.1 millones de personas adultas también son acreedoras de remesas del exterior. Específicamente hablando de remesas recibidas de EE. UU. se ha observado que se recibió 58 mil 497 millones de dólares, representando un crecimiento del 13.4% comparado con el 2021 (Colegio de la Frontera Norte, 2023, citado en Banco de México, 2022). Las remesas impactan en la economía de México, por lo que se puede decir que las oportunidades laborales para los mexicanos en EE. UU., en su mayoría de veces, impactan también directamente a las familias en el territorio mexicano.

Finalmente, como características generales y que benefician estar dentro de EE. UU. podemos encontrar que al ser uno de los mercados más grandes a nivel mundial, este ofrece oportunidades multisectoriales, es decir, que muchos sectores pueden expandirse dentro del territorio estadounidense. El gobierno de EE. UU. y diferentes organizaciones se han enfocado en apoyar a las empresas y a incentivar los emprendimientos. Asimismo, se han caracterizado por tener mano de obra bastante calificada, lo que ha podido incentivar la innovación, pero igualmente a que diferentes empresas se sientan seguras al llegar a este territorio. Finalmente, EE. UU. se ha caracterizado por ser un país líder en investigación de mercados, lo que ha llevado a tener un alto nivel de branding y marketing, sumando la

innovación, la alta mano de obra calificada, entre otros factores, han hecho que EE. UU. sea un mercado de consumo estable (Bento, 2023).

Como se ha mencionado en múltiples ocasiones, el *nearshoring* es un factor en constante crecimiento, lo que ha hecho que México se beneficie con la llegada de nuevas inversiones, todo con el objetivo de que las empresas se encuentren más cerca del mercado más competitivo. Existen muchas razones para elegir a México, como las facilidades del T-MEC, los bajos costos en mano de obra, así como una cadena de suministro rápida.

La mano de obra mexicana realmente es un factor bastante importante para considerar. En primera instancia podemos considerar el costo de la mano de obra, la cual ya se considera mucho más barata que la de China. Entre los años del 2019 al 2020, el costo de la mano de obra en México tuvo un incremento mínimo de \$4.66 dólares a \$4.42 por hora, mientras que para China el incremento fue de \$5.78 a \$6.50 (IVEMSA, 2020), lo que demuestra que el costo de la mano de obra en México está por debajo de la China en un aproximado del 32%. Por otro lado, la población de México es joven y va en un aumento paulatino, donde en una comparativa, el 73% tiene menos de 45 años, al contrario de lo que es China, donde este porcentaje se reduce a un 60%. A todo esto, la productividad de México se incrementa ante la creación de nuevos centros industriales en todo el país, pero principalmente en el norte (Ash et al. 2020).

Los anteriores datos demuestran parte de las ventajas competitivas que México tiene en Estados Unidos sobre otros países, tan solo el costo de la mano de obra en conjunto con una amplia población joven son un claro ejemplo de cómo la productividad en México puede verse beneficiada. Por otro lado, estos efectos impactan directamente en el ya mencionado, *nearshoring*, el cual para México representa una de las principales ventajas en la actualidad,

es por ello por lo que sus características a profundidad serán analizadas en el siguiente capítulo.

3.3 México y sus desventajas dentro del mercado estadounidense

Así como es importante observar algunas de las ventajas de México dentro del mercado estadounidense, también es imprescindible identificar aquellos hechos que son marcados como una desventaja de México dentro de este territorio. Es una realidad que México cuenta con una buena ubicación, pero pese a esto existen hechos que confirman cómo es que México no ha podido aprovechar completamente todas las oportunidades, asimismo aún cuenta con diferentes obstáculos. Todos estos aspectos serán analizados en el presente apartado con el objetivo de tener una mejor perspectiva de la actual posición de México.

En primera instancia se mencionan los obstáculos que se presentan para las PyMES. Es un hecho que el actual tratado T-MEC incentiva a que este tipo de empresas puedan internacionalizarse, pero existen barreras externas que pueden complicar este proceso como lo es la alta competencia con negocios locales y empresas multinacionales (Miguel & Romero, 2023). Considerando que EE. UU. es el mercado más competitivo del mundo, la entrada de las PyMES provenientes de México es muy complicada, además del hecho de desconocimiento de documentación, procesos y cuestiones legales.

Por otro lado, se debe considerar las cuestiones legales que están presentes en EE. UU. que han impedido que personas y empresas mexicanas puedan aprovechar de manera plena las oportunidades del país de América del Norte. En este caso nos enfocamos en las

cuestiones sobre las visas, las cuales con las últimas políticas se han visto de cierta manera afectadas, siendo el proceso de adquisición mucho más riguroso desde el periodo de Trump. Una de las visas es la EB-5 la cual permite que se pueda obtener una residencia permanente en EE. UU. para los inversionistas, pero estos deben invertir 900,000 (Torres, 2022); por otro lado está la visa E-2 la cual igual es para aquellos extranjeros en búsqueda de invertir en el territorio estadounidense, pero en este caso el monto mínimo de inversión varía de acuerdo al tamaño del negocio (Torres, 2022); finalmente encontramos la visa TN la cual deriva del TLCAN y esta permite a ciudadanos de México poder ejercer actividades comerciales temporalmente en EE. UU. (U.S. Citizenship and Immigration Services, 2021).

Las visas a EE. UU. cuentan con muchos beneficios, sin embargo, gran parte de empresarios y ciudadanos mexicanos han mostrado inconformidades debido a que en muchas situaciones los negocios se colocan en una posición de riesgo. En primera instancia, hablando de la visa EB-5 y E-2 cuentan con muchos procesos burocráticos largos, y muchos de ellos para cumplir con las cantidades de inversión ponen en riesgos sus activos solo para un periodo de residencia temporal de 5 años, algo que aunque es un mediano plazo para muchos no resulta redituable y se necesita que este periodo de tiempo se alargue, es decir, un largo plazo considerando que la mayoría de los inversionistas generan rendimientos en este plazo de tiempo, es así como se explica en el reporte de Isabel Salamanca (2019).

Otro punto que se debe analizar sobre el ámbito legal es la reciente ley “SB1718” que se ha creado en el estado de Florida. Esta ley de manera general implementa medidas de no transportar inmigrantes no documentados, igualmente se prohíbe dar empleo a estas personas, y de manera general también se prohíbe dar atención médica a aquellos inmigrantes indocumentados que lo necesiten, debido a los informes que los hospitales deberán entregar

trimestralmente (Rules Committee, 2023). Esta ley entre muchos otros factores que considera en contra de los inmigrantes afecta rigurosamente la economía del estado y de ambos países, en México específicamente hablando sobre la reducción de las remesas, tomando en cuenta que Florida era uno de los estados más importantes en recepción de inmigrantes.

Uno de los puntos que también se deriva del T-MEC, es el impacto hacia la agricultura en México, un tema que desde su antecesor TLCAN tuvo bastante impacto en las comunidades que se dedican a dicho sector. Uno de los temas más preocupantes en este ámbito es que el hecho de la innovación y el mejoramiento de los campos se contradice con leyes establecidas en el país en relación a la prohibición de transgénicos, ya que dentro del T-MEC se establecen medidas que permiten el uso de biotecnología moderna, apartado del cual el sector agrícola progresista de México no está del todo de acuerdo (Hernández, 2021). Uno de los productos que más genera incertidumbre para EE. UU. y Canadá por parte de México es el maíz (IMCO, 2022).

Otra preocupación referente a este sector es el hecho de la exclusión de muchos agricultores mexicanos y de sus productos para ser exportados, ya que en muchas situaciones EE. UU. y Canadá no consideran que los productos mexicanos provengan de sistemas adecuados, bajo el uso de nueva tecnología, con rezagos técnicos, etc. (Vía Campesina, 2019, citado en Hernández, 2021). Existen otros temas como la estacionalidad, lo que generaría una competencia directa con ciertos productos y estados entre México y EE. UU., pero en general cada uno de estos demuestra que el T-MEC aún tiene puntos por reforzar y que en cierta manera ponen en alguna desventaja a México al no tener las mismas condiciones y herramientas como las que tienen sus vecinos de Norte América por el simple hecho de aún estar catalogado como un país en vías de desarrollo.

Finalmente, una de las grandes desventajas que se presenta por parte de México es la dependencia que tiene con EE. UU. México y su vecino norteamericano tienen una conexión de 55 puertos terrestres, existe un aproximado de que 1.2 mmd de dólares cruzan la frontera de estos países en productos, catalogando esta frontera como la segunda con más tránsito en todo el mundo, es así como lo explica la Embajada de México en EE. UU. (2023). Estos datos nos brindan una idea de que tan grande es la relación comercial minuto a minuto entre ambos países.

En adición a la información previamente mencionada y retomando información antes expuesta por la Embajada de México en EE. UU. (2023) en 2022 se convirtió en el segundo socio comercial más grande de EE. UU. y fue su mayor proveedor de bienes, así como el segundo mercado de exportación más grande. Es importante recordar que igualmente México se está viendo beneficiado gracias al *nearshoring*, inversiones que llegan a México y la gran mayoría tan solo para estar más cerca del mercado estadounidense. Esto se ve reflejado con el hecho de que desde febrero de 2022 al primer trimestre del 2023 las importaciones de México a EE. UU. aumentaron hasta 10.5%. (Banco Base, 2023).

Al final la llegada de inversiones por las cuales se ha visto beneficiado México se deben a este efecto, agregando así una nueva característica por la cual México se vuelve más dependiente a EE. UU. Factores como la fuerte industria manufacturera y automotriz de México también contribuyen a la dependencia hacia EE. UU. dado que los bienes derivados de esas industrias en su mayoría son exportados hacia el territorio estadounidense.

Como hemos podido observar a lo largo de este apartado, existen muchas cuestiones que México aún tiene que resolver para poder tener una mejor presencia y relación con su socio comercial más importante EE. UU. La dependencia que México tiene a este mercado

puede tener consecuencias graves, sin embargo, es una necesidad para el país aprovechar su cercanía al mercado más grande y competitivo globalmente. Es casi un hecho que con el paso de los años surjan nuevos retos para México, pero la idea es que estos retos puedan ser superados y considerados como oportunidades. Muchos de los retos y desventajas de México aún se deben por sus condiciones de ser un país en desarrollo, pero también por la combinación de ciertas políticas sociales y económicas que no han representado ser las más efectivas. Se necesita visualizar el verdadero potencial de México para que este se vuelva cada vez más competitivo.

3.4 México y la relación con Estados Unidos: Proyectos de crecimiento económico bilateral

Como se ha podido observar a lo largo de este capítulo, México y EE. UU. tienen una fuerte relación económica, territorial e histórica, lo que ha beneficiado en muchos sentidos a ambas partes, pero igualmente han existido una gran cantidad de obstáculos. A pesar de todo este análisis, se tiene certeza que ambos países han trabajado en diversos proyectos en conjunto con el único objetivo de poder impulsar el crecimiento económico de la región. En este apartado se analizarán algunos de estos proyectos para así tener un panorama más amplio de la relación bilateral que existe entre ambos países y cómo es que México ha podido mantener su estrecha relación con EE. UU.

El T-MEC es el acuerdo que más se ha mencionado en este capítulo referente a la relación entre México y EE. UU. ya que este resulta ser uno de los acuerdos más importantes a nivel internacional y podríamos decir que ha sido la pauta para que la relación de estos

países se haya fortalecido con el paso del tiempo y haya sido mucho más sencillo la realización de diferentes proyectos económicos.

El T-MEC ha sido el principal factor de recuperación económica del país posterior a la última crisis sanitaria que se vivió en todo el mundo. Tan solo las exportaciones tuvieron un crecimiento del 10.4% desde finales del 2019 a 2022 por parte de México. Por otro lado, hablando específicamente de exportaciones hacia los países vecinos de América del Norte se puede decir que crecieron un aproximado del 44% dentro del periodo que abarca enero de 2020 hasta abril de 2022, mientras que a otros países en general estas aumentaron en un 28% dentro de ese mismo periodo, toda esta información de acuerdo con el análisis realizado por el IMCO (2022).

Es importante resaltar que el T-MEC ha permitido que ciertas áreas hayan tenido un gran crecimiento, como lo es el automotriz. Dicho sector ha tenido un crecimiento por ejemplo en la producción de automóviles catalogados como ligeros o livianos de 1.1 millones de unidades hasta 3.5 millones por año, lo que ha generado una proyección para los automóviles eléctricos de un crecimiento del 50% para finales del año 2023 (Villarreal, 2023). El sector automotriz ha sido uno de los más fuertes para el país y gracias hasta este tratado se ha fortalecido, aumentando así los beneficios económicos para ambos países.

Finalmente, el T-MEC como acuerdo ha generado el impulso del programa IMMEX (Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación), el cual exime a empresas extranjeras del 16% de impuestos que antes se exigía para las mismas sobre los bienes importados temporalmente, lo que hace que México sea un país bastante atractivo para llegar (Villarreal, 2023). Esto de cierta manera es un impulso para que

empresas de diferentes índoles, principalmente maquiladoras, puedan llegar a México e invertir, alentando la economía nacional.

Tomando en cuenta que el T-MEC es el principal medio para la realización de diferentes proyectos de crecimiento bilateral, es necesario considerar que entre ambos países han establecido diferentes metas a trabajar en favor de hacer crecer sus proyectos bilaterales y hacer crecer la economía de la región. Uno de estos proyectos es enfocado a mejorar la seguridad, en este sentido enfocado principalmente en México. Para que las inversiones sigan fluyendo dentro de ambos países, se debe representar un país seguro, lo que puede traducirse en certidumbre jurídica, respeto a los derechos de propiedad, prácticas anticorrupción, así como una mejora dentro de la seguridad logística (American Chamber of Commerce of Mexico, 2021).

La seguridad ha ido obteniendo cada vez mayor relevancia para que los diferentes proyectos bilaterales puedan tener el éxito deseado, sin embargo, se ha observado que no se ha puesto el suficiente empeño para mejorar la seguridad en sus diferentes ámbitos, por lo que de acuerdo con el Sondeo de Seguridad Empresarial realizado por la American Chamber of Commerce of Mexico (2021), un aproximado del 38% tienen que invertir más del 5% de su presupuesto en diferentes herramientas de seguridad. Esta misma organización resalta que la seguridad juega un papel relevante, y más en ámbitos como seguridad fronteriza, ya que se comparten un aproximado de 3000 km de frontera con EE. UU. Dada esta información, la cooperación de recursos, ideas y tecnología con el único objetivo de poder facilitar los negocios debe tener un ambiente mucho más seguro.

Bajo esta misma línea de la seguridad, se ha buscado la implementación de otras estrategias que puedan sumar a crear un ambiente empresarial más óptimo. Este tipo de

estrategias han sido planteadas en diferentes ocasiones como en el llamado “Diálogo Económico de Alto Nivel México-Estados Unidos 2022”, el cual planteó la necesidad de seguir desarrollando la economía de la región en conjunto con América Central y del Sur, bajo un enfoque de priorizar la inversión en sostenibilidad, innovación, telecomunicaciones, así como en la población (U.S. Department of State, 2022).

La seguridad y un ambiente empresarial óptimo tiene otros alcances, como el tener la infraestructura necesaria para que el comercio entre EE. UU. y México pueda funcionar de la mejor manera posible. EE. UU. ha buscado que México pueda tener un mejor sistema de seguridad en sus diferentes áreas para que así sus relaciones tengan el mínimo de complicaciones posibles. Entre los años de 2008 y 2021, México ha podido recibir inversión por parte de EE. UU. pero para ser aplicado en tecnologías de seguridad, capacitaciones para una mejor implementación de medidas dentro de las leyes de México, así como de medidas de justicia, impactando a diferentes niveles y organismos, pero sobre todo mejorando la seguridad en puntos estratégicos logísticos y aduaneros que hoy en día tienen un rol imprescindible en ambas economías. La inversión que ha podido recibir entre dichos años alcanzó un aproximado de 3,300 millones de dólares, así lo indica información de la U.S. Department of State (2022).

El apoyo y desarrollo bilateral tiene muchas ramas, pero una que también tiene gran relevancia es la “migración”, uno de los efectos que han sido siempre un foco de atención para ambos territorios. México se ha catalogado por ser uno de los países que más reciben y asilan a inmigrantes, ya que en su gran mayoría estos usan el país solo de paso para llegar a su verdadero destino que es EE. UU. El gran número de inmigrantes ha hecho que ambos países, así como otras instituciones internacionales se vean involucradas para poder apoyar

en tener una mejor gestión en cuanto la migración. De hecho, desde 2018 hasta el 2022, se tiene como aproximado que se ha aumentado en un 400% la capacidad de registro y procesamiento de casos de asilo de inmigrantes, esto bajo el trabajo y recursos de instituciones como el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados, la Comisión Mexicana de Ayuda a los Refugiados y el Gobierno de los EE. UU. (U.S Department of State, 2022).

Por otro lado, EE. UU. y México han trabajado en conjunto para la elaboración de diferentes proyectos como el llamado “Sembrando Oportunidades” en 2021, el cual se enfoca en dirigir esfuerzos para mejorar la relación bilateral y los efectos de la migración de la región desde Sudamérica, esto de acuerdo nuevamente a información presentada por (U.S. Department of State, 2022). Como se ha podido observar y mencionar a lo largo de esta investigación, la migración juega un papel importante e incluso para la economía como por ejemplo para EE. UU. pero el crecimiento masivo de la misma ha ocasionado que se tengan que enfocar los esfuerzos en regularizar la misma para tener un crecimiento pleno para los países en este caso de EE. UU. y México.

Otro de los proyectos bilaterales que ha surgido es la iniciativa llamada “Frontera Siglo XXI”, la cual se enfoca en analizar y tomar acción en aquellas situaciones que llegan a ocurrir en la frontera y les competen a ambas naciones. Esta iniciativa igualmente pretende alcanzar una frontera segura y de mejor fluidez para todas las personas, incentivando así la competitividad económica de la región (U.S. Embassy & Consulates in Mexico, 2020). Este tipo de iniciativas promueven tener un mejor sistema de cadenas de suministro y logística, ya que, al mejorar la seguridad, estos sistemas pueden operar de una mejor manera. Considerando la cantidad de trabajadores que cruzan diario hacia EE. UU., así como de

diferentes transportes con mercancías, es imprescindible que esta iniciativa siga en marcha para la mejora de la frontera, ya que al final la economía de ambas naciones se ven beneficiadas en gran medida.

Así como estos proyectos bilaterales, existen muchos otros que pueden demostrar de cierta manera como es que la relación de ambos países ha sido crucial para tener un alto crecimiento económico, sin embargo, el propósito de este apartado es solo ejemplificar y tener una mejor visualización de cómo sus proyectos abarcan diferentes áreas, de hecho también existen proyectos educativos y culturales, los cuales aportan en nuevas carreras como las llamadas STEM (U.S. Department of State, 2022) que al final incentivan a tener por ambas partes un país más competitivo a nivel mundial. Como se ha podido observar a lo largo de este capítulo, la relación de México y EE. UU. tiene mucha historia, pero que en la actualidad se ha podido ver un beneficio recíproco en la mayoría de sus sentidos, observando que para México en todo momento es importante fortalecer esta relación dada su condición de ser un país en desarrollo, por lo que seguir esta estrecha relación es imprescindible.

Capítulo 4: Competencia económica México-China por el mercado estadounidense

4.1 Competencia entre México-China

4.1.1 ¿Qué sectores son los que principalmente compiten y buscan entrar en Estados Unidos?

A lo largo de los anteriores capítulos hemos podido observar las principales características de México y China para entrar al mercado estadounidense. Dicha información puede brindar

una mejor imagen de cómo es que estos mercados son más similares de lo que parecen y demuestran el porqué son competidores naturales. Ambos países se han caracterizado por ser grandes manufactureros, existiendo ciertos sectores claves por los cuales estos países compiten e igualmente buscan entrar al territorio estadounidense.

Es importante destacar que ambos son un fuerte referente en la industria automotriz. En México, esta es su mayor referente, teniendo presente a la gran mayoría de las ensambladoras en diferentes partes del país, como lo es Audi, VW, BMW, Ford, Toyota, entre otras. De acuerdo con la información de North American Production Sharing, Inc. (2023) el país de México es catalogado como el mayor productor de automóviles de todo Sudamérica, teniendo así una producción anual que llega hasta los 4 millones de unidades, y de los cuales se tienen ingresos aproximados de más de 100 mmd.

Por el otro lado, China también es un importante productor de esta industria, sin embargo, se ha inclinado más por la producción de vehículos considerados de energías verdes o nuevas. Aproximadamente la producción de dichos vehículos en el 2022 aumentó a 5.26 millones de unidades. Todo esto va en acorde con el plan que el país posee el país llamado “Plan de Desarrollo de la Industria de Vehículos de Nueva Energía 2021-2035” (MSA, 2023).

Pero este no es el único sector del cual compiten y se destacan, y es que cómo se mencionó previamente, ambos países exportan en gran medida lo que son dispositivos de cómputo. Hablando en términos generales y no solo de exportaciones hacia Estados Unidos, México en 2021 fue considerado como el segundo mayor exportador de computadoras a nivel mundial, lo cual tuvo un valor aproximado de 30.3 mmd. (OEC (1), 2023). Por otro lado, China fue considerado el primer mayor exportador de este mismo producto a nivel mundial, las cuales por su lado tuvieron un valor de 192 mmd (OEC (2), 2023).

La diferencia es bastante evidente, sin embargo, esto demuestra cómo China busca destacar en el sector tecnológico y por su parte México busca crecer dentro del mismo, lo cual está sucediendo gracias a la llegada de nuevas empresas en los últimos años, esto dado por el efecto del ya mencionado *nearshoring*. Para ambos países, el principal destino de las computadoras ha sido Estados Unidos, donde México exportó un aproximado de 28.3 mmd (OEC (1), 2023) y China 57.4 mmd respectivamente (OEC (2), 2023).

En general podemos observar estos sectores como ejemplo de cómo es que México y China compiten dentro del sector manufacturero principalmente. Ante ello, estos productos son claves para poder entrar al mercado estadounidense, lo cual se convierte en un reto grande. Estados Unidos se ha caracterizado por ser el país de las oportunidades y es por ello que su modelo es tan atractivo para invertir o en el caso de China, también para aprender.

Tanto México como China han buscado crecer en el ámbito tecnológico y aunque parece evidente que China tiene una clara ventaja, también es cierto que empresas de este sector han buscado establecerse en México con el único propósito que se ha reiterado anteriormente que es estar más cerca del principal mercado del mundo. Sumando que la participación de México en el T-MEC, las empresas resultan ver atractivo el país para poder invertir y a su vez reducir una gran cantidad de costos arancelarios y de transportación. Claro ejemplo de una empresa tecnológica multinacional es Lenovo, la cual para 2021 buscaba invertir un aproximado de 40 millones de dólares (Torres & Jayashankar, 2023).

Es importante destacar que igualmente ambos países se han enfocado en estados similares como un mercado objetivo para la llegada de sus diferentes empresas o productos. Para ambos, estados como Texas, California, o Florida, han sido claves para poder entrar a dicho mercado. En general se puede ver esta tendencia ya que este tipo de estados resultan

ser los más atractivos para la llegada de extranjeros, por lo que pueden ser más multiculturales, permitiendo así que las empresas puedan llegar con un mercado de diferentes posibilidades y mucho más sólido.

Es claro que, en los diferentes sectores manufactureros y tecnológicos, China tiene una amplia ventaja, ya que han dejado claro que buscan ser la principal potencia económica, invirtiendo cada vez más en nuevas tecnologías e investigaciones, pero al final esto también lo han logrado debido al know-how recolectado de los diferentes países en los cuales las empresas chinas se han establecido, es por ello que entrar a EE. UU. resulta imprescindible para seguir creciendo. Por otro lado, los hechos mencionados en anteriores capítulos nos demuestran que México tiene una amplia ventaja en presencia dentro de EE. UU. al tener una gran cantidad de inmigrantes dentro de este territorio, de los cuales su presencia y trabajo en este país generan un gran aporte económico en ambas naciones, es por ello que dicha ventaja debe ser aprovechada en todos sus sentidos.

4.2 Estrategias del mercado de China para superar al mercado de México

Cómo hemos podido observar, el mercado de China y de México pueden competir en muchos aspectos para la entrada al territorio estadounidense. Es importante reconocer cuáles han sido los esfuerzos de cada uno de los países en favor de poder superar al otro. En primera instancia observaremos las características que ha implementado China y cómo es que estas puedan impactar tener un impacto mayor sobre los esfuerzos de México.

De acuerdo con la información previamente presentada, es posible identificar cómo es que la estrategia de China para su crecimiento se basa en intentar aumentar su producción

en diferentes países. Esto le ha permitido tener una mayor seguridad de bienes y productos, así como atraer la atención de diferentes organismos internacionales que le permiten generar mayor certidumbre de que es una economía fuerte. Al final la estrategia de poder establecerse en diferentes lugares le ha permitido aprender nuevas estrategias a implementar.

El hecho de que diferentes empresas hayan podido obtener un amplio know-how de diferentes mercados comerciales es gracias a los incentivos que las empresas chinas por parte de su gobierno, brindando cierta cantidad de recursos para su establecimiento en nuevos territorios que representan una nueva oportunidad, dicho apoyo se puede traducir directamente en una herramienta para buscar nuevas oportunidades internacionalmente. En el capítulo dos se mencionó como es que China ha aplicado esta estrategia no solo para empresas multinacionales, sino que más recientemente igual aplican para las PyMes.

Este efecto es algo que no se ha observado dentro de México, al menos no en esta magnitud, lo que ha hecho que la expansión de empresas chinas, así como la adquisición de nuevas ideas sea una ventaja competitiva del país asiático. Esto es lo que le ha permitido crear nuevos lazos comerciales con diferentes países, entre ellos algunos que puedan tener un mejor acercamiento al mercado estadounidense, como el propio México, lo que en otras palabras significa que ha buscado acercarse a México para tener un medio de acceso mucho más fácil a EE. UU. esto pese a que son competidores naturales en diferentes sectores.

En otras instancias, China se ha caracterizado por ser un país innovador, tal es que de acuerdo con el Índice Global de Innovación 2023 (GII) (WIPO (1), 2023), el país asiático se encontró dentro del lugar 12 de 132. De acuerdo a este mismo índice, China también está catalogado como el primer lugar de 33 economías del grupo clasificado como “ingresos medianos altos”. Esto ha sido una enorme ventaja sobre México, el cual se encuentra en el

lugar 58 dentro del GII (WIPO (2), 2023). Se ha mencionado que ambos países son grandes manufactureros, pero uno ha demostrado una mayor capacidad tecnológica y de innovación, lo que para entrar al mercado más competitivo e innovador como lo es EE. UU. esto representa una amplia ventaja. Al final, China ha sido catalogado como el mayor exportador de equipos de cómputo a nivel mundial, siendo EE. UU. su principal cliente.

Por otro lado, China ha proporcionado un modelo de empresa la cual consta de precios más accesibles para los estadounidenses, las ya mencionadas “Dollar Stores” han tenido un crecimiento exponencial a lo largo de EE. UU. Este modelo de tiendas es posible verlo incluso en México, lo que vuelve a reafirmar el crecimiento exponencial que China ha está buscando implementar en todo el mundo, teniendo por objetivo una presencia internacional que logré posicionar al país como la principal potencia comercial y económica. Gracias a este tipo de negocios y en general al poder brindar precios más accesibles a los estadounidenses es lo que ha hecho que el consumo de los diferentes productos, así como de servicios por parte de China sean bien recibidos en el país de América del Norte.

4.3 Estrategias del mercado de México para superar al mercado de China

México es un país que cuenta con una amplia ventaja competitiva y que ha sido mencionado en diferentes apartados de esta investigación, la cual es la privilegiada ubicación con la que cuenta. Esto ha permitido que México pueda tener mejores beneficios a comparación de otros países que buscan llegar al país de las oportunidades, Estados Unidos.

Para México esta ubicación tan cercana ha creado que la relación económica se haya ido fortaleciendo con el tiempo, con aspectos tan importantes cómo la creciente migración

de mexicanos dentro de EE. UU. Como se mencionó anteriormente, los mexicanos que van a trabajar a Estados Unidos tienen una gran contribución en los impuestos federales, estatales y locales. La cercanía que tienen ambos países es lo que permite que la movilidad sea mucho más fácil, lo que desencadena que diferentes empresas mexicanas tengan un mercado mucho más grande y sólido dentro de los EE. UU.

Es importante destacar que la presencia de los mexicanos igualmente permite tener una mano de obra eficiente, de menor costo y calificada en EE. UU. Esto claramente contribuye de manera positiva dentro de la productividad del país. La migración siempre ha sido un tema controversial dentro de EE. UU., pero lo que es un hecho es que el impacto resulta ser favorecedor para las economías de ambos países.

De igual manera, la influencia que ha tenido EE. UU. en México más allá de la parte cultural, ha jugado un papel importante en la estrecha relación de ambos países. Retomando aspectos previamente mencionados, dentro de México se han adoptado ciertas regulaciones para poder cumplir con ciertos estándares para EE. UU. Un ejemplo claro de ello es la protección de la propiedad intelectual, la cual en México se ha implementado en su gran mayoría dentro de los proyectos de aeronáutica y dispositivos electrónicos. Estos hechos reafirman un mayor compromiso por parte de México hacia la colaboración comercial con su vecino del norte, pero a su vez al resto del mundo brinda certidumbre en que puedan llegar empresas y proyectos de sectores similares. Esto es muy contrario a la imagen por la cual China ha sido reconocido, una baja protección de propiedad intelectual.

Es necesario resaltar el impacto de México en EE. UU. que representa una clara ventaja sobre China, los empleos que se mantienen por la relación comercial. Anteriormente se comentaba como la relación comercial de China y EE. UU. mantienen un aproximado de

900 mil empleos por medio de las exportaciones que hace el país asiático al americano, sumando los 160 mil que se generan por parte de las empresas de China que se encuentran en EE. UU. (USCBC, 2022). Por otro lado, dentro del mercado laboral de EE. UU., aproximadamente 5 millones de empleos dependen del intercambio comercial con México (Wilson, 2016). El retomar este dato nos demuestra directamente como es que a pesar de que China tiene ventajas sobre innovación y llegada a nuevos mercados para poder expandirse económicamente, las cifras de México y su relación con EE. UU. son poco comparables, poniendo a China en una clara desventaja de entrada a este mercado comercial, el más importante al momento de todo el mundo.

La alta dependencia que existe recíprocamente de empleos entre México y EE. UU., así como la llegada masiva de migrantes mexicanos para poder laborar, permiten explicar otro punto de gran relevancia y que ha sido mencionado en múltiples ocasiones, este efecto es lo que ha ocasionado que México pueda ser mucho más atractivo para la llegada de inversión, el *nearshoring*.

4.3.1 Nearshoring

El *nearshoring* es el efecto más reciente que ha impactado positivamente a México en términos comerciales y por lo consiguiente en los económicos, lo cual al final también tiene un impacto dentro de EE. UU. El *nearshoring* ha tomado una mayor fortaleza en los últimos años, haciendo que México pueda en cierto sentido ser un mejor competidor ante China.

Anteriormente se ha mencionado los recientes roces entre los territorios de EE. UU y China, como lo es la llamada “Guerra Comercial” y la situación con Taiwán. Dichos eventos

pronosticaban un retraso a nivel mundial, pero más allá de eso, ha ocasionado que EE. UU. frené de manera indirecta la exportación de productos chinos, haciendo que las empresas que se encuentren dentro de este territorio se vean afectadas y busquen nuevos lugares a los cuales llegar y que les permitan crecer, siendo México una opción viable al estar cercano al país de las mayores oportunidades.

A pesar del conflicto que existe, también hay un tema más político que ha hecho que empresas de China se vean amenazadas en este territorio y busquen otras opciones para instalarse, en este caso se refiere a las medidas regulatorias que pueden ser catalogadas como extremistas por parte del gobierno chino. Recientemente, en China se han realizado diferentes redadas y una serie de operativos que han desencadenado multas y confiscaciones de bienes hacia diferentes empresas, tal es el caso de la empresa Mintz Group (Reuters, 2023).

El gobierno de China también ha implementado una nueva ley contra-espionaje, de la cual se menciona que queda estrictamente prohibido compartir información que pueda afectar la seguridad nacional o que esté dentro de los intereses nacionales, sin embargo, la gran controversia recae en que no se especifica qué aspectos son los que pueden entrar dentro de seguridad nacional o intereses nacionales. Por otro lado, se ha presentado un aumento paulatino de prohibiciones para dejar el país de China, las cuales son aplicadas cada vez más seguidas a empresarios extranjeros. Finalmente, como en muchos países, la presencia de una amplia burocracia lenta para aprobaciones legales hace que muchas empresas se vean afectadas en diversos permisos solicitados (Reuters, 2023).

Por el otro lado, tal y como se menciona en el reporte de Goodman (2023), más allá del conflicto entre ambos países y la situación interna en China, la razón del porqué las empresas chinas buscar acercarse a México es para estar cerca de la economía

estadounidense, al no convenirles salirse de la misma, haciendo mucho más fácil el suministro de productos. En este mismo reporte se ha mencionado como la frontera de México se ha vuelto un punto estratégico importante, hablando de casos de éxito creciente como lo puede ser la frontera de Nuevo León, estado que recibió tan solo en 2021 un aproximado de 7 mmd en IED.

El mercado global ha sufrido un cambio abrupto desde la pandemia, y el mismo ha tenido que irse adaptando, lo que ha hecho que México sea un proveedor importante de diferentes productos, ya sean tecnológicos, automotrices, entre otros, y que sean de mucho mayor facilidad conseguir por parte de las empresas que tienen su base en EE. UU. Lo cual se relaciona directamente con los costos logísticos.

El mercado de EE. UU. y las empresas que se encuentran en China comparten una misma necesidad, que es la posibilidad de reducir costos lo más que se pueda, así como tener acceso a los diferentes productos de una manera rápida. Las empresas pueden reducir aún mayores costos logísticos al estar basados en el territorio mexicano. De acuerdo con la información presentada por North American Production Sharing, Inc. (2019), para el 2018 un contenedor de 53 pies que iba de China a uno de los puertos más importantes de EE. UU. y a nivel mundial, el puerto de Los Ángeles tenía un costo aproximado de 5 mil dólares, mismo contenedor pero saliente de Tijuana al mismo destino, poseía un costo de tan solo 600 dólares. A esto se le suma el tiempo en el que dichos contenedores llegarían a EE. UU., de Tijuana se pueden ofrecer tiempos de entrega entre 24 y 48 horas, mientras que de China hay un mínimo de 3 semanas.

Para reducir costos, también se resalta la información que ya se ha mencionado sobre la alta capacidad de la mano de obra mexicana, y la cual es mucho más barata comparada

con la china, datos de IVEMSA (2020) nos indicaron que entre los años de 2019 y 2020, el costo de la mano de obra en México era aproximadamente 32% más baja que la China; sumando el hecho del incremento de gente más joven, esto hace que la productividad pueda ser mucho mayor a comparación del país asiático que antes había sido caracterizado por ser justamente la mano de obra más productiva y barata del mercado internacional.

Al cierre del tercer cuarto, en México se tuvo un registro aproximado de 42 nuevas compañías registradas bajo el *nearshoring*, ubicados principalmente en Monterrey, Tijuana y Querétaro. De este total de empresas, poco más de la mitad proviene de China, dando un total de 28 empresas que llegaron al territorio mexicano; las demás fueron provenientes de diferentes países como el mismo EE. UU., Corea, Alemania, Italia, entre otras (Market Analysis, 2023).

Por otro lado, de acuerdo con información de BBVA Research y la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP) (López et al., 2023), desde aproximadamente 2018 a 2022 han entrado 830 nuevas empresas extranjeras, de las cuales el 20% son asiáticas, dicho periodo coincide con el inicio de la Guerra Comercial. El mismo reporte indica que para 2025 se tiene un estimado de llegada de 453 empresas.

El *nearshoring* sigue ofreciendo un amplio campo de oportunidades para empresas extranjeras, el territorio comercial mexicano y el de EE. UU., lo que es igual a una amplia ventaja sobre China y su búsqueda en entrar al país de América del Norte. Es importante que México sepa aprovechar de una manera mucho más rápida estas nuevas oportunidades que hacen crecer el país en diferentes ámbitos, como comerciales, económicos, de empleabilidad, innovación entre muchos otros.

El *nearshoring* no significa que China sea un país que posteriormente perderá su posición comercial, pero es un hecho que si representa una oportunidad para hacer que México se consolide como el principal socio comercial de EE. UU. y pueda cerrar más la brecha de competencia que tiene con el país de Asia. Las empresas continuarán llegando al país, sin embargo, es imprescindible que no solo se basen en la llegada de IED por parte de empresas extranjeras para crecer. Para que realmente haya un impacto masivo, es necesario que México continúe trabajando en aspectos importantes que puedan brindar certidumbre, refiriéndonos a una mejor seguridad logística, mejores centros aduaneros, menor cantidad de *white-spaces*, pero a su vez, en continuar fortaleciendo relaciones comerciales con EE. UU. que al final es la principal razón del porqué México resulta ser muy atractivo, ya que funciona como un canal para llegar al mercado más grande del mundo.

4.3.2 Fortalecimiento de acuerdos comerciales con Estados Unidos

El fortalecimiento de la relación comercial con EE. UU. debe ser una actividad sin caducidad, ya que México depende de dicha relación, no solo por ser su principal socio comercial, sino también por el hecho de que acuerdos como el T-MEC son los que ofrecen oportunidades a México y que pueden ser aprovechadas por las empresas extranjeras que lleguen al país, incentivando la IED, sucesos que ya han sido mencionados en diferentes ocasiones.

Desde que entró el T-LCAN, la economía mexicana no ha vuelto ha ser la misma, ofreciendo una serie de oportunidades sobre reducciones arancelarias. Al tener el cambio hacia T-MEC, si hubo muchas actualizaciones, pero lo que también es una realidad es que funcionó como una reafirmación de acciones comerciales sólidas a futuro. Dentro del mismo

se observaron nuevos apartados y cambios referentes al sector automotriz, al financiero, entre otros. Al final se mantiene el propósito de cualquier acuerdo o tratado comercial, el cual es ofrecer menores barreras arancelarias, para así beneficiar las economías nacionales.

En la última renegociación existieron mucho escepticismo alrededor sobre temas como las reglas de origen de los automóviles manufacturados en la región, sin embargo, esto permitió fortalecer al final uno de los acuerdos comerciales más importantes a nivel mundial y el que existan renegociaciones planeadas a futuro aseguran el interés de los tres países en seguir colaborando para un beneficio recíproco.

En México este tratado ha impactado en un área que realmente depende en su gran mayoría la empleabilidad en México, así como la economía, en este caso, nos referimos a las PyMES, ya que estas son las que representan el 99.8% total de los negocios que hay en México. Dentro del T-MEC se tiene un apartado que ofrece oportunidades de movilidad y asesoramiento a este tipo de empresas, por lo que México se ve beneficiado en su gran mayoría. Esta situación solo es uno de los tantos ejemplos del porqué dicho tratado es tan importante para el país y el porqué no se puede permitir perder en un futuro cercano.

El T-MEC y su seguimiento adecuado es una de las razones por el cual el *nearshoring* es posible en México, pero ambos aspectos también se relacionan directamente con una de las mayores debilidades de México y por el cual se necesita trabajar si es que busca permanecer por arriba del país asiático en su tarea de entrar al mercado estadounidense, la cual es su competitividad fronteriza con EE. UU.

4.3.3 México y su competitividad fronteriza con Estados Unidos

México necesita trabajar en gran medida uno de sus principales puntos débiles en su relación comercial con Estados Unidos, refiriéndonos así a la competitividad fronteriza. Es un hecho que la ubicación del país representa por sí sola una amplia ventaja competitiva sobre todos los demás países, pero esto no asegura un pleno éxito para el país ni una consolidación para ser el principal socio comercial de EE. UU.

Mejorar la competitividad fronteriza para cualquier país representa un gran reto y para México dicho reto crece ante las diferentes situaciones que están presentes en la actualidad dentro del país, como lo puede ser la creciente inseguridad o corrupción, a esto se le suma la alta presencia de inmigrantes ilegales que buscan cruzar la frontera todos los días, problemas políticos, entre muchas otras cuestiones que hacen que la frontera con EE. UU. no sea la más efectiva pese a ser una de las más importantes a nivel mundial.

Para mejorar la competitividad fronteriza existen muchas estrategias que se pueden implementar. En primera instancia se abordará la inseguridad en todos sus sentidos, pero con un enfoque en la logística. Al cierre del tercer cuarto del año 2023, se tuvo contemplado que el robo de carga aumentó en aproximadamente 9.4%, siendo así que de estos incidentes el 85.7% tuvieron algún tipo de violencia. El estado de Puebla fue el mayor afectado, teniendo un aumento aproximado del 53.8% de incidentes de robo de carga en el mismo periodo (Índice de Incidencia de Delitos en Jurisdicción Común, citado por Alarcón, 2023).

Puebla solo representa ser un ejemplo de la situación que se vive en todo el país, y es importante pensar en cómo esto es un tema que debe tratarse a la brevedad si es que realmente se busca que el *nearshoring* rinda efectos positivos en el país. El estado de Puebla es de los más importantes en el sector automotriz del país, por lo que muchas de las ensambladoras

contemplan a Puebla como una de las principales opciones para sus operaciones, por lo que la inseguridad sea un factor relevante para no poder invertir en el estado ni en el país.

Diferentes empresas han tratado de implementar nuevas medidas que permitan reducir el robo de carga de sus diferentes vehículos, sin embargo, el poner GPS u otras tecnologías de rastreo no pueden ser suficientes para reducir la inseguridad que está presente hoy en día, afectando la economía del país y hasta en cierta medida la de EE. UU. al no poder recibir mercancía como se supone debería ser. En México al año los ataques hacia los camiones cuestan alrededor de 300 millones de dólares (A127, citado en Cota, 2023).

Es importante dimensionar en otros términos la importancia de la frontera entre EE. UU. y México. Esta frontera abarca 3,145 km y diariamente hay un aproximado de 1 millón de cruces fronterizos. En cifras anuales, se tiene un aproximado de 12.1 millones de camiones y 150 millones de automóviles, en general se tiene que hay 372 millones de personas que cruzan esta frontera, todo esto equivalente a un valor de 616 mmd (Smart Border Coalition, s.f.). La importancia económica que representa esta frontera podría ser incomparable, es por ello que apostar por mejorar su competitividad posicionará más a México en este mercado.

Es importante reconocer que la mayoría de las grandes manufactureras, así como diferentes empresas extranjeras se encuentran cercanas a la frontera con EE. UU. (Santander, 2024). Ante ello, resulta imprescindible el poder ofrecer una mejora desde los caminos hasta la frontera misma, lo cual le brinde una mayor confianza a nuevos inversionistas que busquen llegar al territorio mexicano.

De acuerdo con el informe de Brugués et al. (2023), aplicar una estrategia para efficientar el paso de la frontera tan solo en 10 minutos podría aumentar el PIB combinado en 1.34% de los 6 estados fronterizos que se encuentran en México. Por otro lado, esto también

permitiría que en promedio un aproximado de 388 nuevos contenedores de carga puedan ingresar, lo que monetariamente se traduce en 25.9 millones de dólares que cruzan por los 4 estados fronterizos del territorio estadounidense.

Bajo esta misma línea, parte de los recursos que llegan de la IED debería destinarse directamente al mejoramiento de la frontera. Aspectos que puedan favorecer la fluidez de los miles de vehículos y personas que cruzan la frontera diariamente. En primera instancia, la inversión en la infraestructura resulta ser la principal medida a aplicar, ofreciendo lo que son lugares más seguros y con una mejor conexión carretera. Los recursos de ambos países deben invertir inteligentemente para favorecer el comercio, ya que de acuerdo con el mismo estudio de Brugués et al. (2023), por parte de EE. UU. se han realizado una serie de barreras físicas que puedan controlar el tráfico ilegal de diferentes productos, así como el paso ilegal de las personas, pero esto puede representar lo que es un obstáculo, al reducir la capacidad de poder construir nuevos caminos que amplíen las posibilidades de tránsito.

Por otro lado, es necesario poder invertir en nuevas tecnologías que favorezcan las actividades que se realizan dentro de la frontera, automatizando sus procesos. Las tecnologías pueden tener diferentes funciones como el control de seguridad. El reporte de Rookes (2022), explica que existen nuevas tecnologías que mejoran la seguridad de la frontera, una de estas es la llamada Automated Border Control (ABC), permitiendo verificar la identidad de diferentes personas que entregan su pasaporte, a través de reconocimiento biométrico. Por otro lado, encontramos lo que son los sistemas de radar, los cuales sirven principalmente para identificar a aquellas personas o vehículos que tengan por objetivo entrar de manera ilegal.

Estas tecnologías han sido implementadas, no necesariamente en frontera como las de reconocimiento biométrico, pero las mismas deben ser impulsadas en mayor medida por

ambas naciones, lo cual genera una certidumbre positiva a las empresas, pero igualmente reduzca el tiempo de revisión en frontera, aspecto que como ya mencionamos previamente podría proporcionar un amplio beneficio económico en general a ambas naciones.

Por otro lado, la tecnología puede proporcionar una herramienta de seguimiento mucho más completa a los transportes de carga, permitiendo tener información de rastreo, así como de identificación y mejorando la administración (Brugués et al., 2023). Esto de cierta medida sí puede eficientar ciertos procesos, ya que con tiempo previo se puede saber con certeza que transportes de carga son los que cruzaran y el tipo de productos que llevan para el otro país, haciendo al final que la revisión pueda ser mucho más rápida.

Todo esto es parte de una buena administración de una frontera, pero también se necesita tener el personal necesario calificado que pueda proveer las acciones correctas y necesarias. Esto en la actualidad también representa un reto en nuestra frontera, ya que debido a la situación del país han surgido muchas actividades de seguimiento y el no poder cubrir todas de manera eficiente si no se aplican las estrategias correctas, puede afectar directamente a la competitividad de la misma, traduciéndose en efectos económicos negativos.

Todos los días existen sucesos que impiden una realización plena de las funciones de cada uno de los empleados en frontera, por ejemplo, las caravanas de inmigrantes, lidiar con situaciones de violencia, o entre otros (Brugués et al., 2023). Incluso del lado de EE. UU., los agentes ubicados en la frontera están teniendo una sobrecarga de trabajo, lo que ha hecho que sea en muchas ocasiones insostenible la realización adecuada de actividades, ya que tiene que trabajar sobre la seguridad, pero a su vez trabajar en actividades administrativas e incluso humanitarias (Committee on Oversight and Accountability, 2023).

Para México, no se debe perder en ningún momento la idea de seguir atrayendo inversión, pero como se comentó anteriormente, parte de los recursos debe destinarse adecuadamente también a la mejora de frontera, tomando en consideración que la mayoría de las grandes fábricas se establecen en territorios fronterizos por su cercanía con EE. UU. Esta situación no es un secreto, ya que está es una de las principales razones por la cual el *nearshoring* sucede con mayor fuerza en la actualidad.

Ejemplificando la idea previa, en el sector automotriz, uno de los más fuertes en México, las empresas con tal de poder ahorrar costos logísticos y mejorar la llamada cadena de suministro, se establecen en la frontera de México, haciendo mucho más eficiente el transporte de productos, sumando que en México la mano de obra es de buena calidad y más barata, las empresas ven esto como una oportunidad. Dentro del sector automotriz, la mayoría de las empresas se ubican en los estados fronterizos como lo es Nuevo León, Baja California y Chihuahua (Torres & Jayashankar, 2023).

Una estrategia a implementar en un esquema mucho más sólido, es propuesta dentro del documento realizado por Brugués et al. (2023), el cual es la realización de los llamados “cruces fronterizos regionales”. Si bien en la actualidad, en fronteras como la del Paso del Norte se designan para entrada de productos de especial tamaño de industrias como aeroespacial o de energías renovables, esto podría replicarse para así no generar un atascamiento de vehículos comerciales y no comerciales que busquen cruzar hacia EE. UU., generando así una mayor fluidez de vehículos e impulsando competitividad fronteriza.

La propuesta mencionada realmente podría ofrecer una serie de nuevas oportunidades hacia la frontera, así como las empresas nacionales y las que buscan llegar a México como una opción viable de entrar al mercado estadounidense. Se podría incentivar la generación

de nuevos caminos, tal y cómo se mencionó anteriormente, para que en suma con los ya existentes se puedan designar diferentes opciones de tránsito, ya sea para transporte comercial o no comercial. Al eficientar estos procesos, se puede trabajar en estrategias para atraer nuevas empresas, tema central que ha sido mencionado a lo largo de esta investigación, derivando así en generación de nuevos empleos y un incentivo más sólido para mejorar la seguridad que carece el país, así como mejores sistemas logísticos y de cadena de suministro.

En este apartado se ha resaltado mucho la actividad de mejora que se debe realizar en la frontera, ya que es uno de los factores más importantes que no se ha atendido como se debe y que influye mucho en la mejora del comercio que se tiene con EE. UU. sacando así mayor provecho del acuerdo que se tiene, el T-MEC. Aunque México es uno de los países con mayor recepción de IED y tiene pronosticado una gran cantidad de nuevas empresas por llegar en el corto plazo, la realidad es que los recursos no son utilizados de manera adecuada.

La situación de la frontera puede mejorarse de una manera lineal, redirigiendo esfuerzos en alcanzar un objetivo tras otro. A modo de recapitulación, el punto inicial a trabajar es la mejora en la administración de la frontera, a través de las propuestas mencionadas, como la implementación de nueva tecnología, permitiendo automatizar procesos y prevenir situaciones de riesgo; por el otro lado, está generar nuevas entradas en la frontera, dirigiendo así a ciertos caminos los transportes comerciales y por otros los no comerciales, impulsando una mejor fluidez vehicular; lo anterior nos lleva al punto de generación de empleos, los cuales pueden ser por ambas partes de la frontera, ante la carencia de personal, viendo esto como un inversión que mejora la competitividad.

Conclusión

Al iniciar esta tesis se buscaba entender cuál es la posición de México como socio comercial de EE. UU., para así poder observar cómo es que esta podría mejorar y hacer que México pudiera consolidarse como un socio comercial clave y sólido, pero a su vez que le permitiera crecer su papel en el comercio internacional, entendiendo todas las aristas necesarias como estrategias y principales competidores, como lo es el actual país asiático, China. Es por ello que esta idea pudo llevar al planteamiento de la hipótesis “México se encuentra en una posición estratégica para competir exitosamente contra China por el mercado estadounidense, siempre y cuando aproveche su proximidad, sus ventajas *nearshore* y su fortaleza geopolítica”.

Al delimitar los tópicos a tratar derivado de la hipótesis planteada, es cómo se pudo entender de una mejor manera cómo es que México ha actuado con EE. UU. y cuales son las oportunidades observadas. Es claro que el mundo está cambiando a un paso sumamente veloz y cada una de las empresas o países buscan mejorar sus condiciones económicas. Como se mencionó en múltiples ocasiones a lo largo de esta investigación, México posee una ubicación privilegiada al ser vecino directo del país más grande comercialmente en la actualidad, definiéndolo incluso como el país de las oportunidades.

En esta investigación se destaca como es que la relación de México y EE. UU. se ha hecho mucho más estrecha con el paso del tiempo, con diferentes hechos que han marcado historia, como el “Programa Bracero” o la creación de uno de los acuerdos más importantes a nivel mundial, el “T-MEC”. Asimismo, esta investigación pudo proveer la información necesaria de cómo es que la presencia de México ha ido incrementando, creando así un

mercado óptimo para las empresas mexicanas que buscan llegar a EE. UU., análisis que también se puede justificar dentro de esta investigación.

Este proyecto también permitió entender por el otro lado, la posición de uno de sus principales competidores, China. El país asiático, pese a los roces recientes que ha tenido con EE. UU., derivando así la última Guerra Comercial entre ambos países, China ha buscado con el pasar de los años entrar a este mercado, información que se puede demostrar en la presente investigación. Se destacaron las empresas que han entrado a EE. UU., así como las estrategias implementadas como lo puede ser el famoso modelo de las “Dollar Stores”, las cuales han tenido un gran éxito al ofrecer productos a un menor costo.

Para ambos países se denota su relación en términos comerciales (exportación / importación) sobre diferentes bienes y servicios, así como su impacto en la empleabilidad principalmente dentro del mercado estadounidense. Dicho análisis nos permite analizar igualmente los mercados por los que compiten y territorios a los que buscan llegar, pero sobre todo cuales son sus principales ventajas y desventajas que cada uno posee en búsqueda de entrar a EE. UU. Es claro que la situación de China con el país de América no está en su mejor posición actualmente, e internamente el país asiático ha tenido que lidiar con diferentes normas rigurosas en el ámbito empresarial. Ante ello México está en una situación muy diferente, en donde se ha vuelto uno de los destinos favoritos para la llegada de empresas, en su gran mayoría chinas, para estar cerca del mercado más competitivo y de las oportunidades, todo esto también conocido como *nearshoring*, efecto que también es analizado y nos brinda la posición en la que México puede sacar una mayor ventaja competitiva, para así compensar las posibles mejores tecnologías que China posee.

Finalmente, todo esto deriva en entender cómo es que México puede aprovechar sus oportunidades comerciales con EE. UU. y todo esto comienza bajo una distribución adecuada de recursos, que muchos de estos llegan a través de IED, permitiendo así invertir en una las principales áreas débiles de México y de la cual su comercio adquiere relevancia, su infraestructura fronteriza. La correcta distribución de recursos también permitiría atacar igualmente situaciones de inseguridad que se presentan en la zona y que impactan negativamente en los diferentes procesos logísticos. En este sentido se puede permitir que México sea visto como el puente adecuado para llegar al mercado estadounidense. Al final, a través de la llegada de nuevas empresas por el *nearshoring* se puede generar también aún más empleo, ocasionando una mejora en la calidad de vida de las familias de la región, así como en la economía nacional de ambos países.

Considerando la cantidad de empresas y negocios que comparten México y EE. UU., la competitividad fronteriza debe ser una prioridad para ambos. Hablando de competencia comercial, estas acciones benefician ampliamente a México sobre China, pero a su vez, EE. UU. también se ve beneficiado derivado de los recientes roces que han existido con China en los últimos años. El país asiático en la actualidad continuará creciendo en búsqueda de ser el principal mercado comercial del mundo, pero esta situación puede ponerse en duda derivado de los hechos políticos que no apoyan a un comercio libre dentro del mismo, lo cual se ha ido comprobando con la llegada de nuevas empresas a México.

La mano de obra eficiente y barata, así como la continua búsqueda de atraer empresas, es lo que permitirá que México posea una ventaja competitiva mucho más amplia que China en el mercado estadounidense y que en cierto sentido puede tener un mayor peso, ya que esto le ha permitido que nuevas industrias entren al país y sea así que México se vuelva más

atractivo y competitivo a nivel mundial. Tanto México como EE. UU. saben que su comercio es esencial para poder tener un crecimiento comercial, por lo que las estrategias comerciales a implementar deben ser vistas para obtener un beneficio totalmente recíproco.

Dentro de este trabajo, se pudo cumplir la hipótesis propuesta, ofreciendo una amplia perspectiva sobre la situación de México y sus oportunidades de crecimiento comercial. El proyecto ha buscado abarcar la mayor cantidad de tópicos que puedan demostrar el porqué México necesita tomar ventaja de su actual posición y de sus posibles oportunidades, sin embargo, aún existen muchos temas a tratar y que pueden profundizar aún más en este tema.

De acuerdo con la idea previamente mencionada, existieron limitaciones de espacio dentro de esta investigación, existiendo así una diversidad de temas que pueden fortalecer esta investigación, como lo puede ser la situación política actual entre México y EE. UU. que puede ser en vista en muchos casos como una limitante; por el otro lado entender que es lo que puede impedir un mayor crecimiento de México en el mercado estadounidense como lo pueden políticas migratorias; por otro lado, entender la competencia en precios que China y México tienen ya dentro de EE. UU.; igualmente se podría profundizar sobre el desarrollo tecnológico que cada uno tiene y cómo es que se ha impulsado para poder tener un mayor desarrollo, estrategias aplicadas como lo puede ser el impulso de las carreras STEM; finalmente se podría analizar el verdadero papel que los acuerdos o tratados comerciales juegan dentro de la relación con EE. UU. Todos estos temas buscarán ser un punto de partida para futuras investigaciones que den continuidad a este proyecto.

Bibliografía y Referencias

- Ahmed, R. & Ripoll, A. (2016). *La relación triangular China, América Latina, Estados Unidos: socios necesarios en medio de la competencia por el poder mundial*. Entramado, 12(2), 42–53
- Alarcón, A. (2023, 21 de octubre). *Rising Cargo Theft Threatens Mexico's Transportation Sector*. Mexico Business News. <https://mexicobusiness.news/mobility/news/rising-cargo-theft-threatens-mexicos-transportation-sector#:~:text=This%20has%20become%20one%20of,85.7%25%20of%20thefts%20involved%20violence.>
- Alcocer, S. M. (2013). *Las relaciones México-Estados Unidos, 1756-2010. Cuatro áreas estratégicas*. Norteamérica. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-35502013000200009
- American Chamber of Commerce of Mexico. (2021). *Prioridades en la Agenda Bilateral 2021*. https://www.amcham.org.mx/files/AmCham_Prioridades%20en%20la%20Agenda%20Bilateral%202021_Actualizado.pdf
- Amiti, M., Dai, M., Feenstra, R.C. & Romalis, J. (2020). *How did China's WTO entry affect U.S. prices?*. Journal of International Economics. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2020.103339>
- Amon, J. (2021). *US-China Trade: Perspectives and Impact on the Global Economy*. Nova. <https://search-ebsohost->

com.udlap.idm.oclc.org/login.aspx?direct=true&db=e000xww&AN=2972575&lang=es&site=eds-live.

Andrade, R. (2022, 30 de agosto). *The USMCA is Transforming Mexico's Automotive Industry*. Mexico Business News.

<https://mexicobusiness.news/automotive/news/usmca-transforming-mexicos-automotive-industry>

Ash, A., Crowley, E., Marris, J. & Amiel, R. (2020, 12 de noviembre). *Shifting production from China: The Mexican option*. S&P Global.

<https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/mi/research-analysis/shifting-production-from-china-the-mexican-option.html>

APEC. (2021, septiembre). *About APEC*. <https://www.apec.org/about-us/about-apec>

Avella, I. & Hernández, A. (2018). *La comercialización de petróleo entre México y Estados Unidos en el marco del Tratado de 1942*. UNAM.

https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-65312018000201725

Banco Base. (2023). *Perspectiva económica de Estados Unidos: 1T 2023*.

<https://www.bancobase.com/sites/default/files/2023-04/Perspectiva%20econ%C3%B3mica%20Estados%20Unidos%201T%202023.pdf>

Barrera, R., Suárez, L., & Ospina, L. (2021). *La balanza comercial de América Latina con China y Estados Unidos en el contexto de la guerra comercial entre Trump y Xi Jinping*. Cuadernos Latinoamericanos de Administración, 17(33).

<https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v17i33.3488>

- Basave, J. (2022). *Inversión Extranjera Directa de grandes empresas mexicanas en Estados Unidos*. *Problemas del desarrollo*, 53(209), 189-219. Epub 19 de septiembre de 2022. <https://doi.org/10.22201/iiiec.20078951e.2022.209.69840>
- Baptista, E. & Goh, B. (2023, 5 de marzo). *China to double down on push to be self-reliant in tech, premier says*. Reuters. <https://www.reuters.com/world/china/china-stresses-need-tech-reliance-firms-should-lead-innovation-2023-03-05/>
- Bento, G. (2023, 21 de febrero). *Why Expanding Your Business Into The USA Is A Smart Move: A Comprehensive Guide*. Research FDI: Investment Attraction. <https://researchfdi.com/resources/articles/why-expanding-your-business-into-the-usa-is-a-smart-move/>
- Blanco-Jiménez, M., Cruz, J., Romo, H., & Tejeda, A. (2018). *Internacionalización de las empresas mexicanas en el sur de Estados Unidos y sus competencias globales*. *Norteamérica*, 13(2), 143-168. <https://doi.org/10.20999/nam.2018.b004>
- Brugués, A., Fuentes, N., Gaytan, D., Gibson, J., Maldonado, M., Marczak, J., Mendoza, J., Moreno, J., Ransom, R., Ulloa-Peters, I. (2023). *The Transformative Power Of Reduced Wait Times At The US-Mexico Border*. Atlantic Council. https://www.atlanticcouncil.org/wp-content/uploads/2023/02/The_Transformative_Power_Of_Reduced_Wait_Times_At_The_US-Mexico-Border.pdf
- Burfisher, M. E., Lambert, F., & Matheson, T. (2019). *NAFTA to USMCA: What Is Gained?* International Monetary Fund. search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=e000xww&AN=2105732&lang=es&site=eds-live.

- Cervantes, J. & Jiménez, D. (2022). *Contracción de la población mexicana inmigrante en Estados Unidos*. CEMLA. <https://www.cemla.org/foroderemesas/notas/2022-12-notas-de-remesas.pdf>
- Cervantes, J. & Ostolaza, R. (2022). *¿Cuántas personas y hogares reciben remesas en México?*. CEMLA. <https://www.cemla.org/foroderemesas/notas/2022-06-notas-de-remesas.pdf>
- Cervantes, J. & Ostolaza, R. (2023). *El ingreso laboral de los trabajadores mexicanos inmigrantes en Estados Unidos alcanzó 320 mil millones de dólares en 2022*. CEMLA. <https://www.cemla.org/foroderemesas/notas/2023-01-notas-de-remesas.pdf>
- China SCIO. (2018, 30 de septiembre). *Mutually-beneficial and win-win cooperation between China and the US in trade and economy*. http://english.scio.gov.cn/2018-09/30/content_64413208.htm
- Colegio de la Frontera Norte. (2023, 9 de febrero). *Récord de remesas de Estados Unidos a México*. Gobierno de México. <https://www.colef.mx/noticia/record-de-remesas-de-estados-unidos-a-mexico/#:~:text=A%20inicios%20del%20mes%20de,respecto%20al%20mont%C3%B3%20del%202021.>
- Colombo, S., & de Angelis, I. (2021). *La República Popular China y Estados Unidos: revolución científico-tecnológica y disputa tecnológica en el siglo XXI*. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 66(243), 163–189. <https://doi-org.udlap.idm.oclc.org/10.22201/fcpys.2448492xe.2021.243.72582>

- Comisión Económica y de Seguridad de EE. UU. y China. (2022). *Chinese Companies Listed on Major U.S. Stock Exchanges*. https://www.uscc.gov/sites/default/files/2022-09/Chinese_Companies_Listed_on_US_Stock_Exchanges.pdf
- Committee on Oversight and Accountability. (2023, 6 de junio). *Hearing Wrap Up: Biden Border Crisis Exacerbating Staffing Challenges, Causing Law Enforcement Morale to Plummet*. <https://oversight.house.gov/release/hearing-wrap-up-biden-border-crisis-exacerbating-staffing-challenges-causing-law-enforcement-morale-to-plummet/>
- Congressional Research Service. (2022, marzo 2). *U.S.-China Trade Relations*. <https://sgp.fas.org/crs/row/IF11284.pdf>
- Cota, I. (2023, 17 de julio). *Cargo theft in Mexico: a crime that's costing lives and hundreds of millions of dollars*. El País. <https://english.elpais.com/international/2023-07-17/cargo-theft-in-mexico-a-crime-thats-costing-lives-and-hundreds-of-millions-of-dollars.html>
- Cuevas Ahumada, V. M., & Calderón Villarreal, C. (2020). *Mexico and China in the US manufacturing market: An empirical analysis*. *Contaduría y Administración*, 65(4), 1–26. <https://doi-org.udlap.idm.oclc.org/10.22201/fca.24488410e.2020.2024>
- De Haldevang, M. (2022, 13 de septiembre). *Fabricantes chinos esquivan aranceles estadounidenses gracias a México*. Bloomberg. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-09-13/empresas-chinas-esquivan-aranceles-de-ee-uu-gracias-a-mexico?leadSource=uverify%20wall>

- De Witte, M. (2022, 10 de agosto). *What are the issues between the U.S., China, and Taiwan? Stanford scholar explains.* Stanford University.
<https://news.stanford.edu/2022/08/10/explaining-issues-u-s-china-taiwan/>
- Drenik, G. (2023). *Why Nearshoring Is Closer Than Ever: How Mexico Is Becoming The Next Big Thing In Global Markets.* Forbes.
<https://www.forbes.com/sites/garydrenik/2023/03/23/why-nearshoring-is-closer-than-ever-how-mexico-is-becoming-the-next-big-thing-in-global-markets/?sh=3256569e354b>
- Echenique Romero, X. V. (2012). *El déficit comercial de Estados Unidos frente a la entrada de China a su mercado.* <https://search-ebSCOhost-com.udlap.idm.oclc.org/login.aspx?direct=true&db=edsdia&AN=edsdia.ART0001460802&lang=es&site=eds-live>
- Embajada de México en EE. UU. (2023). *U.S. – Mexico Trade Relation.*
https://embamex.sre.gob.mx/eua/images/stories/economicos/2023/US-MX_Trade_Website_03-2023.pdf
- García, A. & Tan, J. (2021). *Competencia estratégica EEUU-China: del comercio a la tecnología.* CIDOB.
https://www.cidob.org/articulos/anuario_internacional_cidob/2021/competencia_estrategica_eeuu_china_del_comercio_a_la_tecnologia
- Garrido, C. (2022). *México en la fábrica de América del Norte y el nearshoring.* CEPAL.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/48056/4/S2200726_es.pdf

- Global-Is-Asian Staff. (2016, 9 de julio). *Five reasons why America and China will not go to war*. National University of Singapore. <https://lkyspp.nus.edu.sg/gia/article/five-reasons-why-america-and-china-will-not-go-to-war>
- Goodman, P. (2023, 3 de febrero). *Why Chinese Companies Are Investing Billions in Mexico*. New York Times. <https://www.nytimes.com/2023/02/03/business/china-mexico-trade.html>
- Gómez, C., & González, J. (2017). *Competencia y competitividad de las exportaciones de México y China en el mercado estadounidense: nueva evidencia*. EBSCOhost. <https://search-ebSCOhost-com.udlap.idm.oclc.org/login.aspx?direct=true&db=edsdia&AN=edsdia.ART0001460896&lang=es&site=eds-live>.
- Hanemann, T., & Rosen, D. H. (2016). *Chinese Investment in the United States. Recent Trends and the Policy Agenda*. Rhodium Group. http://www.uscc.gov/sites/default/files/Research/Chinese_Investment_in_the_United_States_Rhodium.pdf
- Hernández, Roberto. (2006). “*Las relaciones comerciales entre China y Estados Unidos. El comercio de bienes industriales y agrícolas: Implicaciones para México*”, México y la Cuenca del Pacífico, 9(27): 25-39.
- Hernández, J. L. (2021). *La agricultura mexicana del TLCAN al TMEC: consideraciones teóricas, balance general y perspectivas de desarrollo*. El trimestre económico. <https://doi.org/10.20430/ete.v88i352.1274>

- IMCO. (2022). *Two years on, USMCA has boosted the Mexican economic recovery, but faces challenges in energy, environmental and labor issues*. https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2022/07/Two-years-on-USMCA_IMCO.pdf
- IVEMSA. (2020, 20 de octubre). *Is Mexico Manufacturing More Cost-Effective Than China When It Comes to Wages?*. <https://www.ivemsa.com/mexico-manufacturing-and-china-wages/>
- IVEMSA. (2022, 7 de abril). *How Mexico's Top Industries Have Benefited from USMCA Updates*. <https://www.ivemsa.com/mexicos-top-industries/>
- Krulak, C.C. & Friedman, A. (2021, 24 de Agosto). *The US and China are not destined for war*. Australian Strategic Policy Institute. <https://www.aspistrategist.org.au/the-us-and-china-are-not-destined-for-war/>
- Li, J.J. & Serrano, C. (2023, 3 de abril). *¿El Banco del Bienestar dejó el pago de las remesas por pérdida de cuota de mercado?* BBVA Research. https://www.bbvarsearch.com/wp-content/uploads/2023/04/Remesas_Banco_del_Bienestar.pdf
- Lopez, D., Vázquez, S. & Serrano, C. (2023, 11 de julio). *Mexico | Nearshoring Outlook: Mexico's Industrial Parks Association survey*. BBVA Research. <https://www.bbvarsearch.com/en/publicaciones/mexico-nearshoring-outlook-mexicos-industrial-parks-association-survey/#:~:text=Towards%202025%2C%20growth%20of%20industrial,required%20to%20maximize%20this%20opportunity.>
- Market Analysis. (2023, 6 de noviembre). *Mexico has received 42 new companies in 2023 due to nearshoring: Market Analysis*. Mexico Industry: Invest.

<https://www.invest.mexicoindustry.com/en/article/mexico-has-received-42-new-companies-in-2023-due-to-nearshoring-market-analysis>

Miguel, M. & Romero, D.A. (2023, 23 de marzo). *TMEC: Un impulso para las PYMES. Interconectando Sabores*. <https://doi.org/10.25009/is.v0i15.2784>

Mousavizadeh, P. (2022, 8 de julio). *The Biden Administration's China Policy: An Inventory of Actions to Address the Challenge*. Just Security. <https://www.justsecurity.org/82252/the-biden-administrations-china-policy-an-inventory-of-actions-to-address-the-challenge/>

MSA. (2023, 7 de diciembre). *China Industry Outlook: The Top Sectors Driving Growth in 2024*. <https://www.msadvisory.com/china-top-industries/>

New American Economy Research Fund. (2021, 8 de marzo). *Examining the Economic Contributions of Undocumented Immigrants by Country of Origin*. <https://research.newamericaneconomy.org/report/contributions-of-undocumented-immigrants-by-country/#:~:text=Given%20their%20productivity%20and%20their,%2C%20state%2C%20and%20local%20taxes.>

North American Production Sharing, Inc. (2019). *Mexico vs. China Manufacturing: How the Two Countries Compare*. <https://napsintl.com/manufacturing-in-mexico/mexico-vs-china-manufacturing-comparison/>

North American Production Sharing, Inc. (2023). *Industries Manufacturing in Mexico*. <https://napsintl.com/manufacturing-in-mexico/industries-in-mexico/>

Observatorio de Complejidad Económica. (s.f.). *Estados Unidos/China*. <https://.world/es/profile/bilateral->

country/usa/partner/chn?compareExports0=comparisonOption3&depthSelector=HS
2Depth&measureBilateralTradeSelector=vizValueOption1

Observatorio de Complejidad Económica (1). (2023). *Computers in Mexico*.

<https://oec.world/en/profile/bilateral-product/computers/reporter/mex>

Observatorio de Complejidad Económica (2). (2023). *Computers in China*.

<https://oec.world/en/profile/bilateral-product/computers/reporter/chn>

Ornelas, R. (2018). *La competencia entre Estados Unidos y China por el liderazgo mundial:*

Un panorama desde las inversiones extranjeras. UNAM. <https://search-ebSCOhost-com.udlap.idm.oclc.org/login.aspx?direct=true&db=edsdia&AN=edsdia.ART0001460914&lang=es&site=eds-live>.

Public Citizen. (2018). *Chinese Investment in the United States Database*.

<https://www.citizen.org/article/chinese-investment-in-the-united-states-database/>

Ramírez-Carvajal, C., Praj, D., & Acosta-Strobel, J.-. (2021). *La relación triangular entre*

China, Taiwán y Estados Unidos en el periodo 2008-2018. URVIO. *Revista Latinoamericana De Estudios De Seguridad*, (30), 92-106.
<https://doi.org/10.17141/urvio.30.2021.4780>

Reuters. (2023, 29 de agosto). *US companies in China struggle with raids, slow deal*

approvals, anti-espionage law. <https://www.reuters.com/business/raids-exit-bans-us-companies-face-growing-hurdles-china-2023-08-29/>

Ritcher, F. (2020, 6 de febrero). *A Longterm View On U.S. Trade With China*. Statista.

<https://www.statista.com/chart/17982/us-trade-in-goods-with-china-since-1985/>

Rookes, J. (2022). *Which Technologies Are Driving Modern Border Security?* Juniper

Research. <https://www.juniperresearch.com/resources/blog/which-technologies->

driving-modern-border-

security/#:~:text=eGates%2C%20also%20known%20as%20ABC,verify%20a%20p
assport%20holder's%20identity.

Rules Committee. (2023). *CS/CS/SB 1718 — Immigration. The Florida Senate.*
<https://www.flsenate.gov/Committees/BillSummaries/2023/html/3092>

Salamanca, E. (2019). *Implications of the U.S. Visa Reform For Highly Skilled Mexican Migrants.* Norteamérica. <https://doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2019.1.357>

Santander: Trade Markets. (2024). *Mexico: Foreign investment.*
<https://santandertrade.com/en/portal/establish-overseas/mexico/foreign-investment>

Silver, L., Devlin, K. & Huang, C. (2019, 5 de diciembre). *Views of the balance of power between U.S. and China.* Pew Research Center.
<https://www.pewresearch.org/global/2019/12/05/views-of-the-balance-of-power-between-u-s-and-china-2019/>

Siripurapu, A. & Berman, N. (2022, 2 de diciembre). *The Contentious U.S.-China Trade Relationship.* Council of Foreign Relations.
<https://www.cfr.org/backgroundunder/contentious-us-china-trade-relationship>

Siripurapu, A. & Berman, N. (2022, 2 de diciembre). *The Contentious U.S.-China Trade Relationship.* Council of Foreign Relations.
<https://www.cfr.org/backgroundunder/contentious-us-china-trade-relationship#:~:text=U.S.%20consumers%20have%20benefited%20from,%241%2C500%20between%202000%20and%202007.>

Smart Border Coalition. (s.f.). *La frontera entre Estados Unidos y México.*
<https://smartbordercoalition.com/about-the-border>

Smith, P. (2023). *Number of dollar stores in the United States from 2017 to 2022*. Statista.

<https://www.statista.com/statistics/253398/number-of-dollar-stores-in-the-united-states/>

Subsecretaría de Comercio Exterior. (2023). *Inversión Extranjera Directa Primer trimestre de 2023*. Secretaría de Economía de México.

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/826709/20230519_Presentaci_n_IED_1T-2023__p_blica__2_.pdf

Statista Research Department. (2023). *Foreign direct investment from China into the United States from 2000 to 2022*. [https://www.statista.com/statistics/188935/foreign-direct-investment-from-china-in-the-united-](https://www.statista.com/statistics/188935/foreign-direct-investment-from-china-in-the-united-states/#:~:text=Chinese%20companies%20invested%2028.66%20billion,U.S.%20dollars%20in%20that%20year.)

[states/#:~:text=Chinese%20companies%20invested%2028.66%20billion,U.S.%20dollars%20in%20that%20year.](https://www.statista.com/statistics/188935/foreign-direct-investment-from-china-in-the-united-states/#:~:text=Chinese%20companies%20invested%2028.66%20billion,U.S.%20dollars%20in%20that%20year.)

Trujillo, M. (2022). *Éxodo laboral de mexicanos en el entorno del Programa Bracero*.

Migración legal de trabajadores, su resistencia, coerción a ilegales y deportación (1942-1954). CIESAS. <https://www.scielo.org.mx/pdf/sh/v24n48/1665-4420-sh-24-48-384.pdf>

Torres, A.B. & Orozco, J.M. (2022). *Análisis de las relaciones comerciales entre México, China y Estados Unidos: de la guerra comercial a la covid-19*. México y la Cuenca del Pacífico. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8598417>

Torres, R. (2022, 7 de diciembre). *Cuánto está la Visa para Estados Unidos E2 y EB5*. Visa Franchise. [https://www.visafranchise.com/es/blog/cuanto-cuesta-la-visa-](https://www.visafranchise.com/es/blog/cuanto-cuesta-la-visa-e2#:~:text=Para%20calificar%20para%20esta%20visa%2C%20los%20inversionista)

[e2#:~:text=Para%20calificar%20para%20esta%20visa%2C%20los%20inversionista](https://www.visafranchise.com/es/blog/cuanto-cuesta-la-visa-e2#:~:text=Para%20calificar%20para%20esta%20visa%2C%20los%20inversionista)

s%20deben%20invertir%20%24900%2C000,empleos%20para%20trabajadores%20estadounidenses%20calificados.

Torres, L. & Jayashankar, A. (2023, 14 de abril). *Mexico awaits 'nearshoring' shift as China boosts its direct investment*. Federal Reserve: Bank of Dallas.
<https://www.dallasfed.org/research/swe/2023/swe2303>

U.S. Citizenship and Immigration Services. (2021). *TN: Profesionales Temporales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) de México y Canadá*.
<https://www.uscis.gov/es/trabajar-en-estados-unidos/trabajadores-temporales-no-inmigrantes/tn-profesionales-temporales-del-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte-nafta-de-mexico-y>

U.S. Embassy & Consulates in Mexico. (2020). *United States-Mexico Bilateral Executive Steering Committee of the 21st Century Border Management*.
<https://mx.usembassy.gov/the-21st-century-border-management-initiative/>

U.S. Embassy & Consulates in Mexico. (s.f.). *Business*. <https://mx.usembassy.gov/business/>

U.S. Securities and Exchange Commission. (2022). *PCAOB Agreement with China on Audit Inspections and Investigations*. <https://www.sec.gov/files/china-sop-fact-sheet.pdf>

USCBC and Oxford Economics. (2017). *Understanding the US-China Trade Relationship*. USCBC.

<https://www.uschina.org/sites/default/files/Oxford%20Economics%20US%20Jobs%20and%20China%20Trade%20Report.pdf>

USCBC. (2022). *How Trade with China Benefits the United States*.
<https://www.uschina.org/how-trade-china-benefits-united-states>

USCBC. (s.f.). *About the US-China Business Council*. <https://www.uschina.org/about>

- USTR. (2019, 15 de abril). *The United States-Mexico-Canada Agreement Fact Sheet: Automobiles and Automotive Parts*.
https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/fs/USMCA/USMCA-Autos_and_Auto_Parts.pdf
- VanGrasstek, C. (2013). *Historia y futuro de la Organización Mundial del Comercio*. WTO.
https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/historywto_00_s.pdf
- Vega, G. (2014). *México y Estados Unidos La economía política del Libre Comercio: Vol. Primera edición*. El Colegio de México.
- Villareal, A. (2022, 15 de agosto). *Mexican businesses should look US opportunities*. Mexico Business News. <https://mexicobusiness.news/trade-and-investment/news/mexican-businesses-should-look-us-opportunities>
- Villarreal, A. (2023, 11 de abril). *Leveraging the benefits of the USMCA: A guide for businesses*. Mexico Business News.
<https://mexicobusiness.news/mobility/news/leveraging-benefits-usmca-guide-businesses>
- Wilson, C. (2016). *Growing Together: How Trade with Mexico Impacts Employment in the United States*. Wilson Center Mexico Institute.
<https://www.wilsoncenter.org/publication/growing-together-how-trade-mexico-impacts-employment-the-united-states>
- Michel-Casulleras, C. (2016, 25 de octubre). *Growing Together: Mexican Companies with Operations in the United States*. Wilson Center Mexico Institute
<https://www.wilsoncenter.org/article/growing-together-mexican-companies-operations-the-united-states>

WIPO (1). (2023). *China ranking in the Global Innovation Index 2023*.

<https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2023/cn.pdf>

WIPO (2). (2023). *Mexico ranking in the Global Innovation Index 2023*.

<https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2023/mx.pdf>

WTO. (s.f.). *México y la OMC*.

https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/mexico_s.htm

Anexos

Tabla 1

China's and Mexico's shares in the US manufacturing imports by technology category and subcategory (%)

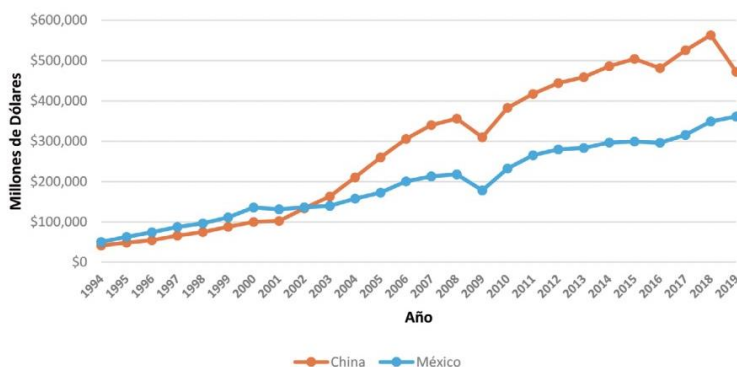
	China				Mexico			
	1994	2002	2008	2017	1994	2002	2008	2017
RB	1.64	4.25	7.58	10.63	4.29	4.34	3.78	6.70
RB1	1.48	6.00	13.19	11.67	4.28	7.60	9.05	12.28
RB2	1.78	3.11	5.28	9.85	4.30	2.21	1.62	2.46
LT	20.64	26.80	41.46	40.77	5.40	9.12	6.37	7.43
LT1	23.40	24.93	41.79	41.32	4.47	9.64	4.66	4.21
LT2	17.89	28.26	41.24	40.45	6.32	8.71	7.49	9.38
MT	2.79	6.81	10.40	13.15	9.03	14.43	13.92	21.15
MT1	0.31	0.98	2.92	4.60	7.42	15.67	16.83	29.06
MT2	1.07	5.12	8.26	12.78	5.15	5.67	5.03	6.93
MT3	5.57	13.60	17.19	20.34	11.50	15.33	15.17	18.77
HT	3.68	12.22	27.97	35.70	7.48	13.45	12.26	12.17
HT1	3.78	15.21	36.53	48.03	8.23	15.97	15.58	15.18
HT2	3.18	3.42	4.49	5.28	3.41	6.02	3.16	4.73

Notes: RB=Resource based, RB1=Agro/forest based, RB2=Other products, LT=Low Technology, LT1=Textile/fashion cluster, LT2=Other products, MT=Medium technology, MT1=Automotive products, MT2=Process products, MT3=Engineering industries, HT=High technology, HT1=Electronic and electrical products, and HT2=Other products. The import market share in the US of, say, Chinese high-technology products, is the percentage participation of Chinese high-technology exports in total US high-technology imports. Lall's (2000) methodology and the Standard International Trade Classification (SITC) system are employed to identify manufacturing exports at the three-digit level and to classify them, based on their technological intensity, into four categories and nine sub-categories. The same procedure applies to US manufacturing imports.

Fuente: Cuevas Ahumada, V. M., & Calderón Villarreal, C. (2020). *Mexico and China in the US manufacturing market: An empirical analysis*.

Gráfica 1

Importaciones de Estados Unidos, provenientes de China y México, 1994-2019



Fuente: Torres, A.B. & Orozco, J.M. (2022). *Análisis de las relaciones comerciales entre México, China y Estados Unidos: de la guerra comercial a la covid-19*. Citado en APEC (2021)

Tabla 2

Exportaciones desde China (■) hacia Estados Uni

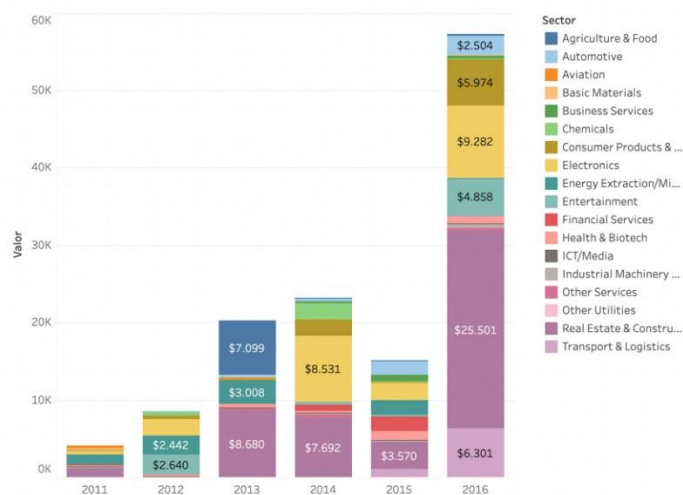
Total: \$438MM



Fuente: Observatorio de Complejidad Económica. (s.f).

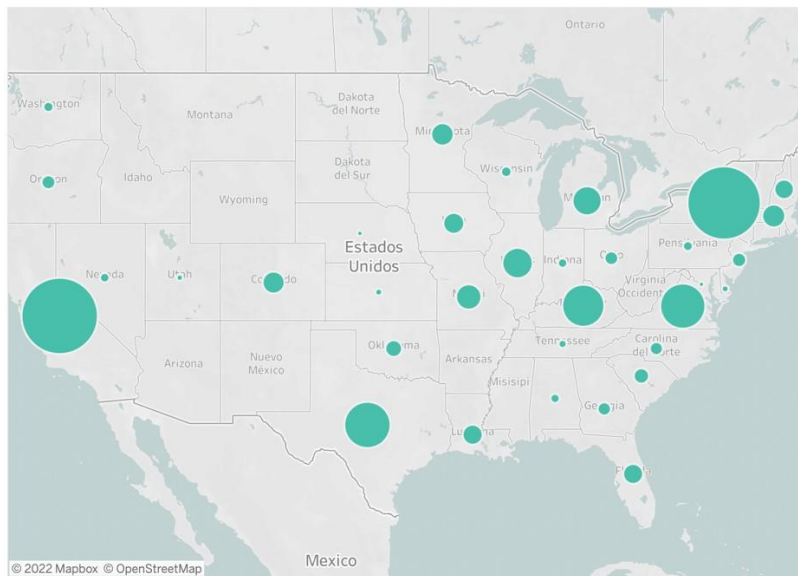
Estados Unidos/China.

Gráfica 2



Fuente: Public Citizen. (2018). Chinese Investment in the United States Database.

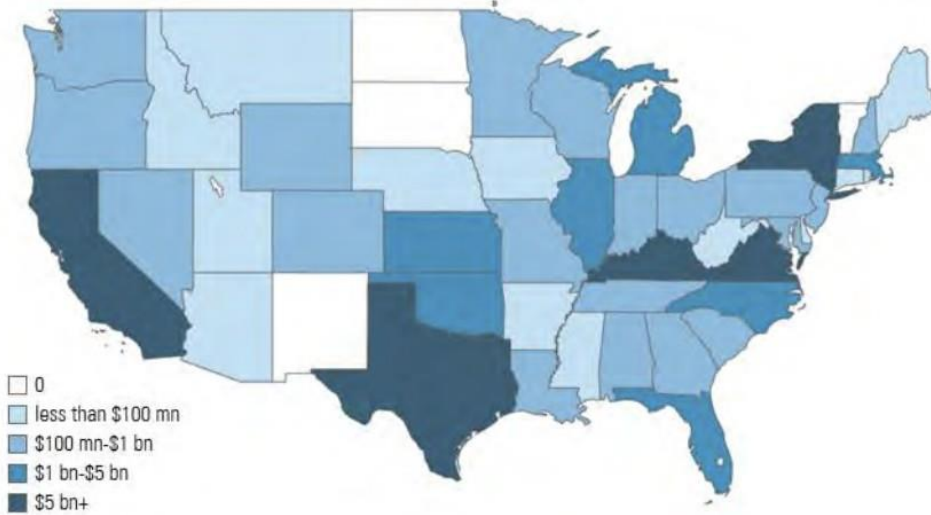
Figura 1



Fuente: Public Citizen. (2018). *Chinese Investment in the United States Database*.

Figura 2

Figure 20: Chinese FDI by State, 2000-IH 2016*



Source: Rhodium Group. Alaska received \$7 million worth of investment and Hawaii \$500 million over that period. *Values assigned to each state are based on the location of greenfield projects and headquarters location of acquired companies.

Fuente: Hanemann, T., & Rosen, D. H. (2016). *Chinese Investment in the United States. Recent Trends and the Policy Agenda*. Rhodium Group

Tabla 3

INVESTOR	VALUE OF INVESTMENTS (\$ BILLION)	SHARE OF TOTAL INVESTMENTS	TIES TO CHINESE GOVERNMENT
HNA Group	14.1	9%	State-linked
Dalian Wanda Group Corp Ltd	10.7	7%	State-linked
China Investment Corp	8.9	6%	State-owned enterprise
Anbang Insurance Group Co Ltd	7.9	5%	State-linked
HNA Group Co Ltd	7.6	5%	State-linked
WH Group/Shuanghui International Holdings Ltd	7.2	5%	State-influenced
Lenovo Group Ltd	7.1	5%	State-linked
Qingdao Haier Co Ltd	5.6	4%	State-owned enterprise
Shanghai Greenland Group	4.4	3%	State-linked
Fosun International Ltd	3.7	2%	State-linked
China Petrochemical Corp (Sinopec)	3.6	2%	State-owned enterprise
CNOOC Ltd	3.5	2%	State-owned enterprise
China Life Insurance Co Ltd	3.0	2%	State-owned enterprise
SMI USA (formerly Shanghai Municipal Investment)	3.0	2%	State-owned enterprise
State Administration of Foreign Exchange (SAFE)	2.5	2%	Government agency
Hainan Traffic Control Holding Co Ltd	2.0	1%	State-linked

Fuente: Public Citizen. (2022). *Chinese Investment in the United States Database*.

Tabla 4

Table 9: Timeline of Major CIC Investments in US

USD million							
Date	Action	Type*	Target	CIC Investor	Value	Stake*	Date Divested
5/2007	Investment	Portfolio	Blackstone Fund	CIC	\$3,030	9.9%	
12/2007	Investment	Portfolio	Morgan Stanley	CIC	\$5,000	9.9%	7/2010
3/2008	Investment	Portfolio	Visa	CIC	\$100		
4/2008	Managed Fund	Portfolio	JC Flowers Fund	CIC	\$1,800	80%	9/2015
9/2008	Managed Fund	Portfolio	Reserve Primary Fund	CIC	\$5,400		10/2008
10/2008	Investment	Portfolio	Blackstone	CIC	\$200	3%	
3/2009	Investment	Portfolio	Morgan Stanley	CIC	\$1,200	9.9%**	7/2010
6/2009	Managed Fund	Portfolio	Blackstone	CIC	\$500		
6/2009	Investment	Portfolio	BlackRock	CIC	\$710		9/2012
9/2009	Investment	Greenfield	CICC office in New York	CICC		100%	
9/2009	Managed Fund	Portfolio	Oaktree Capital Management distressed asset fund	CIC	\$1,000		
9/2009	Managed Fund	Portfolio	Goldman Sachs distressed asset fund	CIC	\$600		
2/2010	Managed Fund	Portfolio	Lexington Partners	CIC	\$500		
2/2010	Managed Fund	Portfolio	Goldman Sachs	CIC	\$500		
2/2010	Managed Fund	Portfolio	Pantheon Ventures	CIC	\$500		
3/2010	Investment	FDI Acquisition	AES	CIC	\$1,500	15%	5/2015
6/2010	Investment	Portfolio	Chesapeake Energy	CIC	Part of \$900		
11/2010	Investment	Portfolio	General Growth Properties	CIC	\$1,030	7.4%	11/2013

CHARACTERISTICS OF CHINESE COMPANIES OPERATING IN THE US 62

12/2011	Managed Fund	Portfolio	Deutsche Bank New Germany Fund	CIC		5%	
2/2012	Investment	Portfolio	EIG Global Energy Partners	CIC			
4/2012	Managed Fund	Portfolio	BlackRock	CIC	\$200		
8/2012	Investment	Portfolio	Cheniere Energy	CIC	\$500		
12/2015	Investment	Greenfield	CIC office in New York	CIC		100%	
5/2016	Investment	FDI Acquisition	1 New York Plaza	CIC	\$700	49%	

Source: Rhodium Group. *Portfolio refers to equity investments of less than 10%. **Intervening investments by others had reduced the percentage value of CIC's initial stake in JP Morgan. This investment returned CIC's stake to 9.9%.

Fuente: Hanemann, T., & Rosen, D. H. (2016). *Chinese Investment in the United States. Recent Trends and the Policy Agenda*. Rhodium Group

Tabla 5

Table 2: Top Greenfield Projects under Construction by Investment Value, 2016

USD million

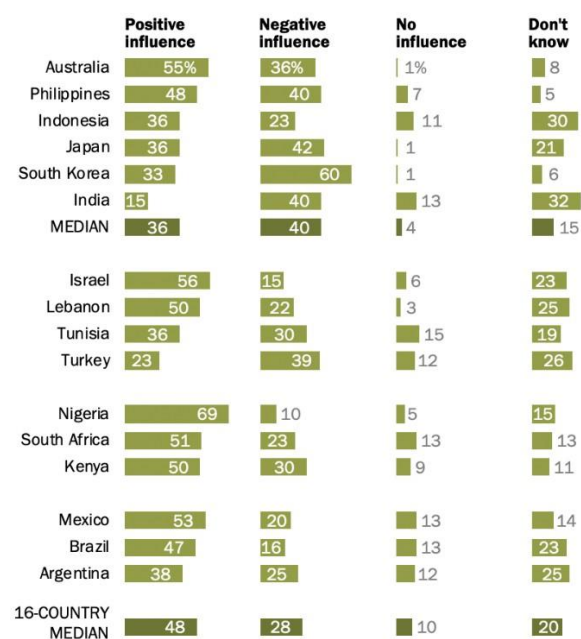
Chinese Company	US Subsidiary	Projected Total Investment	Announced Date
Tranlin Paper	Paper plant in Virginia	2,000	6/18/2014
Shandong Yuhuang	Methanol plant in Louisiana	1,850	7/18/2014
Zarsion Holdings	Brooklyn Basin development in Oakland, California	1,500	4/19/2013
Shandong Sun Paper	Paper plant in Arkansas	1,360	11/23/2015
Greenland	Pacific Park development in Brooklyn, New York	1,300	8/5/2013
Greenland	Metropolis development in Los Angeles, California	1,300	10/11/2013
Tianjin Pipe	Steel pipe factory in Texas	1,100	1/26/2009
Volvo (owned by Geely)	Factory in South Carolina	500	5/11/2015

Fuente: Hanemann, T., & Rosen, D. H. (2016). *Chinese Investment in the United States. Recent Trends and the Policy Agenda*. Rhodium Group

Gráfica 3

More see China as having a positive influence on their country's economy

% who say China is having (a) ___ on economic conditions in their country

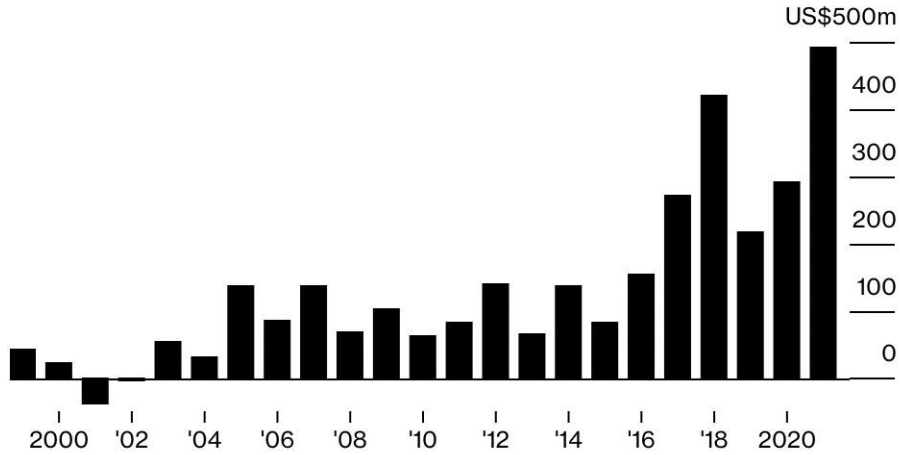


Note: Respondents were asked the degree of influence they perceive from China, and those who said China had any influence were asked whether the influence was positive or negative. Percentages here are based on the total sample, not responses to the second, filtered question.

Fuente: Silver, L., Devlin, K. & Huang, C. (2019, 5 de diciembre). *Views of the balance of power between U.S. and China*. Pew Research Center.

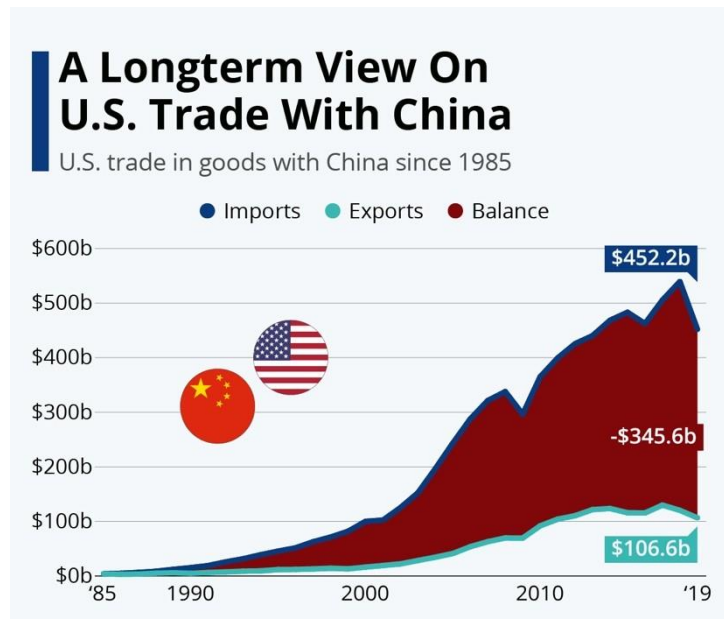
Gráfica 4

Inversión neta anual de China y Hong Kong en México



Fuente: De Haldevang, M. (2022). *Inversión neta anual de China y Hong Kong en México*.

Gráfica 5



Fuente: Ritcher, F. (2020, 6 de febrero). *A Longterm View On U.S. Trade With China*.

Tabla 6

Año	Exportación de armas (USD)	Reacciones de China y acontecimientos
2008	6,5 billones de dólares	Beijing canceló el intercambio militar con Estados Unidos.
2010	6,4 billones de dólares	China amenazó con imponer sanciones a las compañías estadounidenses que estuvieran involucradas con la venta de armas.
2011	5,85 billones de dólares	Los periódicos de China acusaron al gobierno de Barack Obama de traición y el Ministerio de Asuntos Exteriores de República Popular de China advirtió, que la consecuencia podría ser el empeoramiento sustancial de las relaciones
2015	1,83 billones de dólares	China amenazó con penalizar a las compañías encargadas de hacer armamentos.
2017	1,42 billones de dólares	Fue la primera venta bajo la administración Trump. China indicó que la decisión era contradictoria al “consenso” con Xi Jinping en la Florida.

Fuente: Ramírez-Carvajal, C., Praj, D., & Acosta-Strobel, J.-. (2021). *La relación triangular entre China, Taiwán y Estados Unidos en el periodo 2008-2018.*

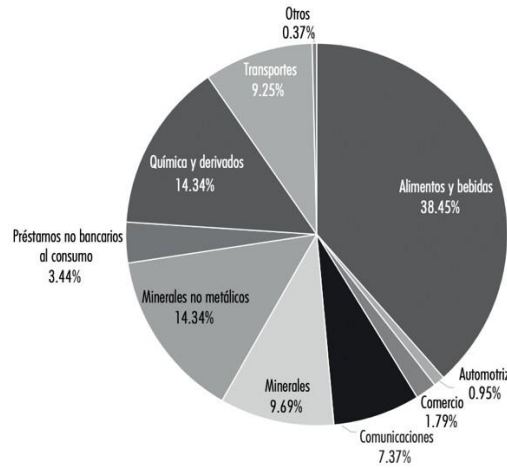
Figura 3



Fuente: Michel-Casulleras, C. (2016). *Growing Together: Mexican Companies with Operations in the United States.* Wilson Center Mexico Institute.

Gráfica 6

ra 1. Principales fusiones y adquisiciones en Estados Unidos por sectores de actividad económica, 2008-2018 (porcentaje)



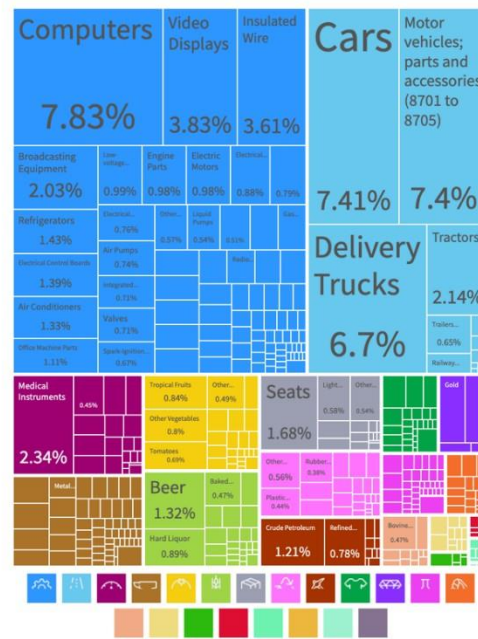
Notas: total monetario US\$22 698.8 millones; otros = Construcción, servicios de información y software e IT.

Fuente: Basave, J. (2022). *Inversión Extranjera Directa de grandes empresas mexicanas en Estados Unidos*. Problemas del desarrollo.

Tabla 7

Exportaciones de México (MEX) a Estados Unidos (USA)

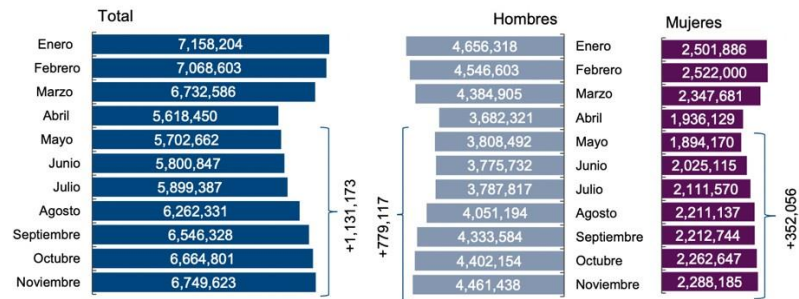
Total: \$361B



Fuente: Observatorio de Complejidad Económica. (s.f.). *Mexico/United States*.

Gráfica 7

Estados Unidos: número de trabajadores inmigrantes mexicanos ocupados; de enero a noviembre de 2020



Fuente: Cervantes, J. & Ostolaza, R. (2023). *El ingreso laboral de los trabajadores mexicanos inmigrantes en Estados Unidos alcanzó 320 mil millones de dólares en 2022*. CEMLA.