

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

Facultad de Economía y Relaciones Internacionales

Programa de Maestría en Ciencias Económicas



**“Competitividad de las exportaciones de langosta roja mexicana
(*panulirus interruptus*)”**

Tesis que para obtener el grado de maestro presenta:

Noé Redona Arce

Directora : Dra. Belem Dolores Avendaño Ruiz

Codirectora: Dra. Iliana Enriqueta Montaña Méndez

Agosto de 2020

“Vale la pena luchar una y mil veces mientras uno esté vivo”

-José Mújica

*A mi hijo Noel, a mi familia y a todos los pescadores de la
Pacífico Norte*

Agradecimientos

A **Dios**, por la vida.

A mi directora de tesis **Dra. Belem Avendaño Ruiz**, por su enseñanza, su paciencia, su apoyo, consejos y atenciones brindadas durante el proceso de formación.

A mi codirectora de tesis **Dra. Iliana E. Montaña Méndez**, por siempre creer en mí y apoyarme incondicionalmente.

A mi lectora Dra. **Olga A. Sierra López**, por darse el tiempo de revisarme, orientarme y apoyarme.

Al **Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)**, por todo el apoyo tan importante brindado.

A la **Universidad Autónoma de Baja California (UABC)**, por abrirme sus puertas y darme la oportunidad de crecer profesional y personalmente.

A la **Federación Regional de Cooperativas (FEDECOOP)** por toda la información compartida.

A **Yusbel Meza** por el apoyo emocional brindado y su acompañamiento incondicional.

A **mis profesores** por la sabiduría y las experiencias compartidas.

A mi amiga **Kateryn Carrillo** y en especial a mi gran amigo **Ronal Mahecha**, por la amistad y todas experiencias vividas en este proceso de formación.

Índice general

Capítulo 1. Introducción	6
Capítulo 2. La Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Competitividad	8
Capítulo 3. Referencias de estimaciones sobre competitividad en el sector primario.....	15
Capítulo 4. Metodologías para medir la competitividad	19
4.1 Ventaja Relativa de Exportación	19
4.2 El método de Participación Constante en el Mercado (CMS).....	23
Capítulo 5. Estimación de la competitividad de las exportaciones mexicanas de langosta roja (<i>Panulirus interruptus</i>) mexicana, 2004-2018	28
5.1 Estimación de la ventaja relativa de exportación de los principales países exportadores de langosta roja en el mercado internacional.	35
5.2. Análisis de Participación Constante de Mercado de las exportaciones de langosta roja mexicana en el Mercado de Hong Kong	38
Capítulo 6. Conclusiones y recomendaciones	50
Capítulo 7. Bibliografía	52

Índice de cuadros y figuras

Cuadro 1. Evolución de la producción mundial de langosta roja por principales países 2004-2018 (toneladas).	31
Cuadro 2. Evolución de las importaciones de langosta roja en Hong Kong, por principales exportadores (toneladas).	38
Cuadro 3. Participación constante de mercado de las exportaciones de langosta roja (<i>panulirus interruptus</i>) en el mercado de Hong Kong por principales países, en los periodos de 2004-2008, 2009-2013 y 2014-2018	40

Figura 1. México: exportaciones de langosta roja por principal destino comercial, 2004-2018 (toneladas)	28
Figura 2. México: volumen y valor total de las exportaciones de langosta roja mexicana, 2004-2018. (miles de dólares).	30
Figura 3. Evolución del precio de langosta de los principales exportadores del mundo: 2004-2018. (Dólar americano/Kilogramo)	33
Figura 4. Ventaja Relativa de Exportación por principales países exportadores de langosta roja: 2004-2018.....	35
Figura 5. Resultados del Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) para los periodos 2004-2008 y 2009-2013 (toneladas).	45
Figura 6. Resultados del Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) para los periodos 2009-2013 y 2014-2018 (toneladas).	48

Capítulo 1. Introducción

La pesca ha sido una de las actividades más antiguas tanto en México como en el mundo. Representa una actividad importante no sólo para satisfacer las necesidades alimenticias sino también por la derrama económica y generación de empleos que se derivan de ella (FAO, 2018). En México, la actividad pesquera aportó en promedio anual 12,558 millones de pesos durante el periodo 2004 a 2018, que representa el 1.8% del Producto Interno Bruto Agropecuario (INEGI, 2019).

Las principales especies por volumen de captura son: sardina industrial, camarón, sardina y mojarra, participando en conjunto con el 52.4% de la producción pesquera nacional en peso vivo en el año 2017, que se concentra en los estados de Sonora (33.8%), Sinaloa (14.3%), Baja California (9.8%), y Baja California Sur (8.9%), representando un aproximado de 1,493,263 toneladas. Por valor comercial sobresalen las especies de camarón, mojarra, atún, pulpo, huachinango y langosta, ubicándose ésta última en el sexto lugar, aportando 953 millones de pesos durante 2017.

La langosta roja mexicana (*Panulirus interruptus*) ha tenido presencia en el mercado internacional por más de 70 años, siendo Los Estados Unidos el mercado más atractivo durante décadas, sin embargo, en los últimos 20 años se han explorado los mercados de España, Vietnam, China y la región administrativa especial de Hong Kong (CONAPESCA, 2017). Los principales estados productores de langosta roja en México son: Baja California Sur que aporta el 48% de la producción nacional, Baja California, el 15%; Yucatán 10%, y el resto se distribuye entre otras entidades (CONAPESCA, 2017).

A partir del año 2014, las exportaciones de México a Los Estados Unidos han disminuido drásticamente en -34%, identificando como principal causalidad la incursión de Hong Kong

en este mercado, destino que logra captar la mayor parte de las exportaciones mexicanas de langosta roja, con un nivel de concentración que alcanzó el 85% en 2018, provocando una reconfiguración comercial del mercado de este producto (SIAVI, 2019).

Bajo este contexto, el presente documento tiene como objetivo analizar el comportamiento de las exportaciones de langosta roja en el mercado internacional y estimar su competitividad para el periodo 2004-2018, utilizando las metodologías del Índice de Ventaja Relativa de Exportación y el Análisis de Participación Constante de Mercado. La hipótesis de investigación sobre la cual se trabaja sugiere una caída en la competitividad de las exportaciones mexicanas de langosta roja, por la incursión de países emergentes como Sudáfrica que, con precios inferiores a la competencia, capturan parte del mercado de las exportaciones mexicanas, en detrimento de su competitividad.

El documento se integra por siete capítulos. El capítulo 1 hace referencia a la introducción. En el segundo apartado se abordan las principales corrientes teóricas que explican la evolución del concepto de competitividad de los países. En el capítulo tres, se presentan trabajos realizados sobre la estimación de la competitividad en el sector primario, los cuales permiten delinear un marco de referencia para la presente investigación. En el capítulo cuatro se presentan la metodologías para estimar la ventaja relativa de exportación y la participación constante de mercado, para medir competitividad y su desarrollo a través del tiempo. En el capítulo cinco se presentan los resultados de las estimaciones realizadas para las exportaciones de langosta roja en el mercado internacional para el periodo de 2004-2018. El capítulo seis presenta las conclusiones de la investigación. Finalmente en el capítulo siete, la bibliografía utilizada durante la investigación.

Capítulo 2. La Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Competitividad

El punto de partida para el análisis evolutivo del concepto de competitividad se ubica para algunos autores en 1776, con la obra de Adam Smith “An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations”, en un intento por explicar las disparidades en las estructuras económicas de los países y los planes estratégicos de quienes mantenían el poderío sobre el resto (Labarca, 2007). Adam Smith consideraba que los países deberían especializarse y exportar aquellos bienes en los cuales tuvieran una ventaja absoluta y por lo tanto, deberían importar todos aquellos bienes en los cuales el socio comercial tuviera ventaja absoluta. Para Smith, la ventaja absoluta permitía a cada país producir eficientemente porque el trabajo absoluto por cada unidad era menor que el país al cual exportaba, considerando que las fuentes de las ventajas absolutas eran determinadas por los recursos naturales y las características propias de cada nación (Appleyard y Field, 2003).

Posteriormente en 1817, David Ricardo avanzó en la teoría de Adam Smith sobre el comercio internacional, diferenciando el concepto como “ventajas comparativas”. Sus ideas sugieren que cada país puede importar un artículo en el que podría ser el productor de más bajo costo, si todavía es más productivo en la producción de otros bienes (Porter, 1991). Para Ricardo, las fuerzas que intensificaban el comercio internacional eran las diferencias de productividad en mano de obra (Labarca, 2007).

Después, en 1948 las limitaciones del modelo Ricardiano provocaron la formulación del modelo Heckscher-Ohlin, el cual promueve la idea de que todas las naciones gozan de tecnologías equivalentes pero que difieren en sus dotaciones de factores de producción (tierra, mano de obra, recursos naturales y capital). Por lo tanto, de acuerdo con Samuelson (1948) los países exportarán aquellos bienes en los que tienen ventajas comparativas, como

producto de la abundancia de ciertos factores productivos y el uso intensivo de ellos, e importarán aquellos bienes en los que presentan desventaja comparativa.

J.S. Mill, considerado el último representante de mayor relevancia en la teoría clásica del comercio internacional, se dedicó a estudiar los factores o fuerzas que determinan la relación real de cambio entre países. Finalmente logró contribuir con su teoría de demanda recíproca la cual sugiere que la relación real de intercambio estará determinada por la fuerza de la demanda de cada país por los productos del otro, estableciendo de este modo la relación de librecambio entre países. J. S. Mill, propuso en su “teoría de los valores de intercambio” que los términos de intercambio (y los precios relativos) dependerán de las funciones de oferta y demanda (Bajo, 1991, pág.18). En efecto, un país obtendrá las importaciones de acuerdo con los términos de intercambio y será más favorables si es mayor la demanda extranjera de sus productos y su demanda de importaciones es menor (Appleyard y Field, 2003).

Las nuevas corrientes del comercio internacional retoman las ideas de David Ricardo y Adam Smith para proponer sus teorías, incluyendo el concepto de innovación como el factor central de desarrollo económico (Esser, 1996). Es precisamente en la Nueva Teoría del Comercio Internacional donde se busca enmarcar lo que podría ser una "teoría de la competitividad" (Lombana y Rozas, 2009). Los principales representantes de esta teoría son Brander Spencer, Paul Krugman y A. Dixit quienes parten de la existencia de fallas en el mercado (Steinberg, 2000, pp.70-84).

Según la Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTCI), la ventaja comparativa implica que el comercio entre países será mayor cuanto mayor sean las diferencias (en tecnología o en las dotaciones de factores) entre ellos, y explicaría un comercio de tipo inter industrial, esto es, los países exportarían e importarían productos pertenecientes a industrias diferentes (Blanco, 2011).

En ese sentido la NTCI sostiene que la principal fuerza que impulsa al comercio entre naciones es la presencia de las economías de escalas. Los trabajos de Krugman (1979; 1980), considerados como la piedra angular de este nuevo enfoque, se desenvuelven bajo el modelaje de las estructuras imperfectas de mercado y sustentan que los intercambios comerciales pueden darse en ambas direcciones si existen economías de escala, aunque no se presenten ventajas comparativas entre los socios comerciales.

Para comprender la NTC es necesario valerse de un marco que incluye al menos tres conceptos medulares: economías de escala, ventaja competitiva y competitividad. Una dinámica comercial en un ambiente de economía de escala se relaciona a ganancias monopólicas o bien, a competencia imperfecta. Las economías a escala presentan una estructura de costos con características particulares: los costos medios son mayores que los costos marginales, por lo tanto, en la medida que aumenta la producción, los costos medios son cada vez menores (Cantos y Encinas, 1999).

El término de ventaja comparativa evolucionó hacia el concepto de ventaja competitiva que, a diferencia de la primera, esta última puede ser creada. Ruttan (2002, como se citó en Ayala et. al., 2012, pág. 21) añade que, las ventajas competitivas se crean a partir de la “diferenciación del producto y de la reducción de costos”, bajo la idea de que la capacidad de innovación es de vital importancia.

Es así como la ventaja competitiva arrastra el término de competitividad, que si bien, tienen ciertos puntos de coincidencia conceptual, no se deben considerar como un sinónimo (Preciado, 2009). La competitividad se explica, a diferencia de la ventaja competitiva, como un término separado de la teoría económica. La competitividad revela la posición que tiene un producto en el comercio internacional bajo un ambiente de distorsión o fallas, además de

brindar un panorama de rentabilidad del producto considerando los niveles de precios dados por los mercados de interés (Rice, 2013).

De este modo Morales y Pech (2000) “señalan desde la perspectiva macroeconómica que una empresa es competitiva si exporta sus productos y compite en el mercado mundial. Desde una visión microeconómica, una empresa es competitiva cuando posee factores que le permiten disponer de cierta(s) ventaja(s) para lograr un desempeño superior al de sus competidores”. En la misma dirección Haguenuer (2012), menciona que las industrias que amplían su participación en la oferta internacional de ciertos productos son competitivas.

De tal manera, como lo comparten Eyler (1999) y Labarca (2008) una estructura de bajos costos tanto en el transporte como en los factores productivos, estimulan la competitividad y se convierte entonces en punto de coincidencia de los dos términos, ya que para incrementar la competitividad de un producto se requiere que las condiciones iniciales de los factores productivos evolucionen notablemente a lo largo del tiempo, es decir, que tanto las estrategias de producción a bajo costo, como los medios de transporte, estén acompañados de un posicionamiento comercial con un producto de calidad, con cierto grado de diferenciación y apertura a nuevos nichos de mercado.

Sobre esta línea, Michael Porter (1991) presentó las bases de lo que sería una teoría de la competitividad en el libro *La ventaja competitiva de las naciones*, en el cual se hace hincapié en que la gestación de “la competitividad se lleva a cabo en las empresas y no en las naciones” (como se citó en Ayala et. al., 2012, pág. 21).

Las aportaciones de M. Porter han sido transcendentales en el estudio de la competitividad y es imposible dejar de lado el ya conocido “diamante de competitividad”, del cual se desprenden las ventajas competitivas de las empresas en cuatro ejes: las condiciones de los factores productivos, las condiciones de demanda, la estructura de la industria a la cual

pertenece y la situación de las industrias interrelacionadas y de apoyo. Además, de acuerdo con Mendoza y Carrasco (2004, como se citó en Ayala et al., 2012 pág. 21) se consideran otros factores como “el gobierno y eventos imprevistos”.

A pesar del vasto trabajo en lo que se refiere a la competitividad y la evolución del concepto hasta nuestros días, no se identifica con claridad una definición genérica del mismo, el alcance y las condiciones en las que se deberá emplear el término. La literatura se ha encargado de definir a la competitividad utilizando diferentes conceptos e indicadores (Medeiros, et. al., 2019, pág.9).

La noción más simple, implícita en la mayoría de los textos, asocia la competitividad con el desempeño de las exportaciones industriales. Es un concepto *ex post*, que evalúa la competitividad a través de sus efectos en el comercio exterior: las industrias que amplían su participación en la oferta internacional de ciertos productos son competitivas (Haguenauer, 2012). La ventaja de trabajar sobre este término está en función de la facilidad de construir indicadores (Gonçalves, 1987).

Otra línea de autores ve la competitividad en dos dimensiones, en primera, como una característica estructural, conceptualizándola como la capacidad de un país para producir ciertos bienes al igualar o exceder los niveles de eficiencia en comparación con otras economías. En otra dimensión, abarca la posibilidad de evaluar la competitividad de acuerdo a las diferencias entre los precios internacionales y los de un país específico. Las industrias cuyos precios estarían por debajo de los que prevalecen en el comercio internacional serían competitivas, asociando implícitamente la noción de eficiencia de precios (Haguenauer, 2012).

Desde otra perspectiva, se puede evaluar la competitividad del lado de los salarios, que si bien es poco utilizada, no deja de ser una oportunidad de estudio. Algunos autores, y a

menudo empresarios, usan la relación cambio/salario para evaluar la evolución de la competitividad, por mencionar a Cline, quien asocia la pérdida de competitividad de los EE. UU. en las industrias del acero y del automóvil básicamente a los aumentos salariales obtenidos a través de sindicatos fuertes. En este sentido la variable productividad juega un papel fundamental en la estimación de la competitividad que, a diferencia de los salarios, “existe un consenso de que el aumento de la productividad en una industria determinada en un país en relación con la misma industria en los países competidores se correlaciona positivamente con una mayor competitividad” (Haguenauer, 2012, pág.18).

Entonces, considerando las múltiples aristas de estudio se puede intuir que algunos de los factores que empujan hacia la competitividad van desde innovación, capacitación, educación y desarrollo tecnológico (Martínez, et. al., 2013) hasta los infraestructurales, macroeconómicos, político-institucionales, sociales, legales y normativos e internacionales (Medeiros, et. al., 2019).

En el caso particular de la agricultura, Lynn y Harrison (1998) identifican algunos factores que afectan principalmente la competitividad: la tecnología, el tipo de insumos utilizados y sus costos; diferenciación del producto y su precio; economías de escala; calidad del producto y la publicidad y promoción. Dichos factores pueden extenderse a los demás sectores como una guía hacia la competitividad.

Como se aprecia, son numerosos los factores que inciden en la competitividad de un país o una industria, por lo que su medición se vuelve complicada si el interés es considerar a todos los elementos que influyen en el mejor desempeño de un país en el mercado internacional.

Se identifican dos enfoques para medir empíricamente la competitividad: uno que utiliza indicadores directos a través de comparaciones de costos de producción en regiones y/o

países competidores, ajustados por los costos de transporte y comercialización y por las tasas de cambio, enfoque ex - ante.

“Esta comparación es útil pero tiene limitaciones (Sharples, 1990, citado por Contreras 1999, pág.4). Otra vía es medir la competitividad a través de indicadores indirectos tales como la participación de mercado o algún índice de ventaja comparativa revelada”. Este último enfoque también presenta limitaciones pero tiene la ventaja de que puede estimarse usando las estadísticas corrientes del comercio, en un enfoque ex – post (Contreras 1999).

Entre los indicadores que se sustentan el desempeño de las exportaciones como instrumento de medición de la competitividad se encuentra el índice de Ventaja Relativa de Exportación (Vollrath, 1991; Balassa, 1979; Leamer, 1970) y el análisis de Participación Constante de Mercado (Richardson 1970; Balassa, 1979; Ahmadi-Esfahani, 1995).

Estos son los indicadores más utilizados para cuantificar la competitividad de un producto o de una industria con relación a la apertura comercial y el comercio internacional, ya que permiten observar la evolución de las cuotas de participación de mercado y posicionamiento comercial de un país en un mercado de interés, brindando una idea general de la competitividad en el mercado internacional.

Por lo anterior, en este documento se recurrirá a la estimación de la competitividad de las exportaciones mexicanas de langosta roja y su participación en el mercado global, bajo un enfoque expost, a partir de la construcción de los índices de la Ventaja Relativa de Exportación (VRE) calculados para el periodo de 2004-2018 y el Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS), en tres subperiodos: 2004-2008, 2009-2013 y 2014-2018, identificando los países competidores emergentes en este mercado y los factores que influyen en la ganancia o pérdida de competitividad de las exportaciones mexicanas en este mercado.

Capítulo 3. Referencias de estimaciones sobre competitividad en el sector primario

En este apartado se incluyen estudios relevantes que abordan la estimación de la competitividad de productos agroalimentarios; y las metodologías implementadas para este fin, mediante el enfoque ex -post, es decir, indicadores que se sustentan en el desempeño de las exportaciones como instrumento de medición de la competitividad, como el índice de Ventaja Relativa de Exportación y el análisis de Participación Constante de Mercado.

Contreras (1999) realiza un análisis cuantitativo de la competitividad de las exportaciones mexicanas de aguacate durante el período 1986-1997. En el análisis se mide el nivel y la evolución de la ventaja comparativa revelada de México para este producto, utilizando una versión adaptada del método de análisis de Participación Constante del Mercado (CMS por sus siglas en inglés), que descompone el crecimiento de las exportaciones mexicanas al mercado francés, cuantificando la parte atribuible al factor competitividad. Se concluye que México presenta crecientes ventajas comparativas reveladas en este producto, y que si bien la competitividad ha impactado positivamente el crecimiento de las exportaciones mexicanas de aguacate a Francia durante el período de análisis, el incremento de la competitividad obedece a factores de carácter general y que su competitividad específica en este mercado se ha reducido con relación a Israel y España.

En este orden de ideas Avendaño (2008), estudia los cambios en la participación del mercado norteamericano de productos agropecuarios de México y sus principales competidores: Chile, Perú y Guatemala, para el periodo de 1990-2005, empleando el método de Participación Constante en el Mercado. Los resultados indican que México ha menguado su nivel de participación en el mercado norteamericano, atribuido principalmente a frecuentes

brotos epidemiológicos en detectados en productos mexicanos en ese mercado, que provocaron el cierre de las fronteras, traduciéndose en pérdida de competitividad.

Paralelamente Cerda et. al. (2008) trabajan la industria vitivinícola Chilena y se plantean el objetivo de medir los determinantes de la competitividad del vino a través de los índices de Balassa y Vollrath. Este último índice sugiere el deterioro de las exportaciones comenzó desde el año de 1999. Así, se puede decir que la competitividad del vino chileno se vio afectada por la crisis latinoamericana de finales de los noventa y por nuevos competidores en el mercado mundial. Por su parte el índice de Balassa calculó una fuerte tendencia creciente entre 1985 y 2002. Además se concluyó que los principales determinantes de la competitividad son el tipo de cambio real, el precio del cobre, el precio del vino y el producto interno bruto real, con pequeñas diferencias dependiendo del índice utilizado.

Del mismo modo, Preciado (2009) plantea el objetivo de estudiar la competitividad del aguacate mexicano en el mercado norteamericano, aplicando la metodología del Índice de Ventaja Relativa de Exportación (VRE) propuesto por Vollrath (1991) y el método de Participación Constante de Mercado (CMS). Como resultado, se obtuvo un incremento en las exportaciones de aguacate hacia el mercado estadounidense como producto de la apertura comercial a partir del año de 1997. Los resultados del CMS sugieren que existe una tendencia a diversificar la exportación de aguacate hacia mercados diferentes al estadounidense. En tal sentido, es necesario fortalecer esta tendencia que permitirá ampliar el mercado de exportación y disminuir los riesgos económicos.

En ese mismo año, Avendaño y Acosta (2009) estiman con indicadores de especialización comercial y de competitividad la evolución del comercio agropecuario mexicano visto de la perspectiva del Tratado de Libre Comercio de México-Estados Unidos-Canadá (TLCAN). Los resultados corroboran la hipótesis de que el patrón comercial sigue el camino de la

ventaja comparativa, argumentado que en las diferencias de las tasas de crecimiento de los salarios reales y los rendimientos en la producción. El índice de ventaja revelada indica que México cuenta con un subsector hortofrutícola exportador más competitivo que los Estados Unidos, explicado principalmente por la diferencia en los salarios relativos y la utilización de similar tecnología. En el análisis de las cuotas de mercado se observa que las fresas y las uvas de mesa aumentan su participación en el mercado de Estados Unidos, mientras que el pepino, pimientos, jitomate, cebollas y espárragos disminuyen su participación. El CMS aporta evidencia del cambio estructural de las exportaciones identificándose a los principales competidores. En este estudio se concluye que los productos mexicanos pierden competitividad a expensas de terceros países.

Por su parte, Ávila y González (2012) realizan un ejercicio aplicado a determinar la competitividad y la participación de las exportaciones de fresas mexicanas en el mercado norteamericano, bajo la hipótesis de que la competitividad y la proporción de participación de las fresas mexicanas en este el mercado se ha incrementado. La metodología utilizada, índice de Ventaja Relativa de Exportación y método de Participación Constante de Mercado demuestran que las exportaciones de fresas de México se han incrementado desde 2004. Los resultados indican que dicho sector está perdiendo competitividad, aún siendo el principal abastecedor de fresa al mercado de Los Estados Unidos. El análisis VRE sugiere que lo anterior puede atribuirse a diversos factores, entre los que destaca un porcentaje muy bajo de la superficie total dedicada a la producción de fresa en México. El estudio sugiere la búsqueda de estrategias comerciales encaminadas a incorporar valor agregado al producto.

Por su parte, Sánchez y Mungaray (2015) estudian el comportamiento de las exportaciones de chile seco mexicano durante el periodo de 1993 a 2009, haciendo uso del índice de ventaja relativa de exportaciones y el método de análisis de participación constante de mercado. Los

resultados del índice de ventaja relativa exhiben un descenso, lo que implica que otros países competidores están tomando más importancia en los mercados donde tiene presencia México. Para el caso del CMS, reveló que México es competitivo en el mercado norteamericano, pero señala una dependencia a éste, la cual no es del todo favorable porque en caso de un cambio negativo en la demanda afectará negativamente.

Asimismo, Valencia y Zetina (2017) estudian la competitividad de la cebolla mexicana en el mercado estadounidense, mediante indicadores de la tasa de penetración de importaciones, el índice de similitud de exportaciones, las cuotas de exportación e importación, la ventaja relativa de las exportaciones y la ventaja comparativa revelada. Los resultados muestran que México tiene una ventaja relativa de exportación en el mercado estadounidense; sin embargo, los indicadores revelan una pérdida notoria de competitividad de México y Perú en el mercado estadounidense, a pesar de que México es uno de los principales productores de cebolla y Perú uno de los países con mejores rendimientos del mundo.

Se infiere el valor y aportaciones de los trabajos en materia de estimación de la competitividad de productos agroalimentarios, desde diferentes perspectivas. La profundidad o densidad del estudio estará en función del alcance de este y de los objetivos que se pretendan cumplir. Es por ello, que no existe un solo camino para su estudio, sin embargo, los indicadores de competitividad más utilizados son los índices de Ventaja Relativa de Exportación (VRE) y Participación Constante de Mercado (CMS). Dichos indicadores son dinámicos, ya que permiten analizar varios años y con ello se facilita conocer tendencias y comportamientos de las exportaciones de algún producto en específico (Valencia y Zetina, 2017). Es por ello, por lo que serán considerado como base para el desarrollo del presente análisis.

Capítulo 4. Metodologías para medir la competitividad

En este apartado se presentan las principales aportaciones teóricas que fueron moldeando los indicadores comúnmente utilizados para medir la competitividad: Ventaja Relativa de exportación (VRE) y el Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS, por sus siglas en inglés); así como la formalización del cálculo para cada uno de ellos.

Con frecuencia, estos indicadores se utilizan de manera complementaria para bosquejar la evolución y desempeño de los niveles de competitividad de un producto, una industria o de un sector. En esta investigación, se estiman como una primera aproximación a la competitividad de las exportaciones de langosta roja mexicana en el mercado internacional.

4.1 Ventaja Relativa de Exportación

Liesner “fue el primer autor en utilizar estadísticas como un intento de explicar la ventaja comparativa” (1958, como se citó en Vollrath, 1991, pág.267). Clasificó 60 industrias manufactureras en función de un índice compuesto equivalente a una suma de índices ponderados de crecimiento relativo de exportaciones de Gran Bretaña. Posteriormente Kojima (1964) analizó el comportamiento del comercio internacional de los países avanzados, a partir de ocho agregaciones de productos básicos. No intentó resumir la ventaja comparativa en una sola estadística para un producto / país en particular, por lo que, a diferencia de Liesner (1958), amplió su estudio incluyendo tanto las exportaciones como importaciones totales de un conjunto de productos de un país.

En 1965 Balassa acuñó el término de ventaja comparativa, partiendo de la metodología propuesta por Liesner (1958). Su idea se centró en dividir la participación de un país en las exportaciones de productos manufacturados, para 10 países industriales. Sin embargo, tanto las medidas de exportación de Liesner como de Balassa padecen de restricciones de cobertura

tanto en el producto como en el país de estudio. El sesgo del análisis se da porque dejan fuera a los países de bajos ingresos y a los productos agrícolas (Vollrath, 1991).

Ante esta situación, en 1977 Kunimoto proporciona el factor clave para evaluar los índices de intensidad comercial. Él considera que son equivalentes a la relación entre el comercio real y el esperado. Para demostrarlo, desarrolla un índice de intensidad geográfica, proponiendo hipotéticamente un mundo en que los factores que afectan la dirección del comercio mundial están ausentes. Sobre esta idea, “el índice de intensidad geográfica es igual a la relación del comercio real con el esperado, donde el comercio esperado puede definirse como el producto de las exportaciones totales de un país, multiplicado por la participación de importación del país seleccionado en el comercio mundial”, este resultado indica la intensidad del comercio bilateral de las importaciones de un país con las exportaciones de otro (Kunimoto, 1977, como se citó en Vollrath, 1991, pág.270).

Por su parte Bowen (1983), señala que una intensidad comercial por encima o debajo de la unidad no puede suponer la ventaja o desventaja relativa de un país en un producto determinado. Ante esta condición demuestra un fracaso del marco teórico lo cual impulsa a buscar alternativas para estimar la ventaja comparativa revelada.

Bowen (1983, como se citó en Vollrath, 1991), indica que “la ventaja comparativa revelada es un concepto que se anida en el comercio neto. Para estimar utiliza dos índices: índice de intensidad comercial neto e índice de intensidad de producción con los cuales contrasta entre la producción, el consumo y el comercio de un país en un producto. La afirmación de Bowen sobre el comercio neto como variable proxy de la ventaja comparativa recae en un enfoque de ventaja absoluta en lugar de ventaja relativa” (pág.272).

Finalmente, Vollrath (1987; 1989; 1991), estudió el comportamiento de la competitividad internacional en la agricultura, empleando tres medidas de intensidad del comercio mundial

a las que llamó: Ventaja Comercial Relativa (1), Ventaja Relativa de Exportación (2) y Competitividad Revelada (3).

Cada una de las medidas anteriores se formalizan de la siguiente manera, sobre la base de las aportaciones de Vollrath (1991, pág. 275):

$$RCA_a^i = RXA_a^i - RMA_a^i \text{ donde} \quad (1)$$

$$RXA_a^i = (X_a^i/X_n^i)/(X_a^r/X_n^r) \text{ y}$$

$$RMA_a^i = (M_a^i/M_n^i)/(M_a^r/M_n^r);$$

$$RCA_a^i = Ln(RXA_a^i) \quad (2)$$

por lo tanto:

$$RCA_a^i = Ln(RXA_a^i) - Ln(RMA_a^i) \quad (3)$$

RXA y RMA representan la ventaja relativa de exportación (VRE) y ventaja relativa de importación respectivamente (VRI); el superíndice r se refiere al mundo menos al país i , mientras que el superíndice n se refiere a todos los productos comercializados menos a .

Para efectos de la presente investigación se utilizará la ecuación 2, que representa el índice de Ventaja Relativa de Exportación (VRE) para estimar el nivel y la evolución de la competitividad de las exportaciones de langosta roja mexicana en el mercado internacional, toda vez que las importaciones del producto aparecen de manera esporádica y en menor cuantía a lo largo del periodo, por lo que se considera que el índice de Ventaja Relativa de Exportación (VRE) es el indicador más adecuado a los objetivos del presente documento.

Siguiendo a Vollrath (1991, pág.275), la formalización del índice de Ventaja Relativa de Exportación es la siguiente:

$$VRE_a^i = Ln(RXA_a^i) \quad (4)$$

$$\text{donde } RXA_a^i = (X_a^i/X_n^i)/(X_a^r/X_n^r) \quad (5)$$

Por lo tanto:

VRE_{ai} =Ventaja relativa de exportaciones del producto a en el país i ;

X_{ai} =Valor de las exportaciones del producto a en el país i ;

X_{ni} =Valor de las exportaciones totales (menos el producto a) en el país i ;

X_{ar} =Valor de las exportaciones del producto a en el mundo (menos el país i);

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

a : Langosta roja

i =México

$\ln$: logaritmo natural

La interpretación de los valores de VRE_{ai} , en caso de que el índice sea mayor a uno, revela un mayor grado de especialización comercial del producto en cuestión, y si es menor a uno el país presenta un menor grado de especialización (Sánchez y Mungaray, 2015). Se dice que mientras más elevado sea el valor de éste índice, mayor será el grado de especialización del país en este producto y por tanto estará “revelando” una mayor competitividad (Avendaño, 2008).

Los cambios del índice en el tiempo revelan información sobre la evolución y tendencias de la competitividad del producto en el periodo establecido, si el comportamiento es creciente se traduce en que el país está ganando competitividad y si va disminuyendo significa que está perdiendo competitividad (Vollrath, 1991).

El índice de Ventaja Relativa de Exportación presenta algunas limitantes según Vollrath (1991). En primer lugar, presenta una gran sensibilidad a los valores pequeños de las exportaciones del producto especificado. En segundo lugar, cuando se selecciona productos o países con gran poder de mercado pueden ocasionar sesgo en la estimación. Por último, el

índice VRE, solo es útil para saber si un país es o no competitivo en un producto en el tiempo, es por ello que se debe emplear de manera complementaria con instrumentos alternos, con el propósito de realizar una evaluación más profunda. Para lo anterior el Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) parece ser el mejor aliado.

4.2 El método de Participación Constante en el Mercado (CMS)

El análisis de cuotas de mercado ha tomado auge desde la última década del siglo XX hasta la actualidad, como resultados de numerosos trabajos que explican el intercambio comercial entre las naciones en diferentes periodos, es decir, los cambios tanto en las importaciones como exportaciones en un periodo de interés, siendo este el principal objetivo del método (Gracia, 2000).

El trabajo de Tyszynski (1951, como se citó en Gracia, 2000, pág.200) que consistió en el análisis del crecimiento de las relaciones comerciales de los países industrializados durante la mitad del siglo XX, es considerado pionero en el ámbito del estudio del intercambio entre socios comerciales. Para Tyszynski existen dos razones para que varíe el volumen de las ventas en el exterior. La primera, por el cambio en la importancia relativa de un producto en el total del comercio mundial, a lo cual etiquetó como *cambio en la estructura del comercio*. En segundo lugar, por el cambio de la cuota de un país en las exportaciones mundiales, a lo cual llamó *cambio en la competitividad*.

Para obtener ambos efectos, Tyszynski (1951, como se citó en Gracia, 2000) estimó lo que él llamó “la cuota hipotética de cada país”, bajo el supuesto de que todos los países mantuvieran su posición competitiva durante el periodo de análisis. Por lo tanto, “la diferencia entra la cuota hipotética en el año 1 (último año del periodo) y la cuota real en el año 0 (primer año del periodo) capturaba el efecto del cambio estructural. Del mismo modo,

la diferencia entre la cuota real del año 1 y la cuota hipotética es el efecto competitividad” (pág. 200).

Haberler (1958, como se citó en Gracia, 2000), señaló que la aplicación “tan simplificada del método” en solo dos efectos no terminaba por descomponer detalladamente los cambios de las cuotas de exportación (pág. 203). Entonces Narvekar (1960, como se citó en Gracia, 2000) estudió las exportaciones japonesas en los años 1954-1958, e utilizó “la versión ampliada del método”, desagregando en cuatro efectos: el efecto de crecimiento del comercio mundial, el efecto de expansión por el patrón de comercio según productos, el efecto expansión por el patrón de comercio según mercados y el efecto de incremento competitividad (pág. 203).

La aportación de Stern (1967, como se citó en Gracia, 2000) al método de cuotas de participación constante de mercado fue “una variable denominada como r , la cual tomaba el valor del cociente entre las exportaciones mundiales del año 1 y las del año 0” (pág.204).

En ese sentido, Balassa (1970, como se citó en Gracia, 2000) “propuso el concepto de elasticidad aparente, calculado como el cociente entre el crecimiento de las exportaciones hipotéticas y el crecimiento de la renta mundial” (pág.205).

Por último, Ahmadi-Esfahani realiza adaptaciones al método de Participación Constante de Mercado (1995, como se citó en Contreras-Castillo, 1999) “con la finalidad de aplicar el método al caso de un producto agrícola dentro de un mercado específico” (pág. 5). Con este sustento teórico, se propone evaluar el grado en que los factores estructurales y de competitividad explican el desempeño de las exportaciones de langosta roja mexicanas al mercado de la Región Administrativa Especial de Hong Kong de la República Popular de China, durante el periodo 2001-2018.

El punto de partida es la siguiente definición de participación de mercado de acuerdo con Ahmadi-Esfahani (1995, pág. 317) es el siguiente:

$$\Delta q = S_{j0}\Delta Q_j + \Delta S_j Q_{j0} + \Delta S_j \Delta Q \quad (6)$$

Donde:

q = Participación de mercado de un país específico

S = Exportaciones del país al mercado de referencia

Q = Exportaciones del grupo de países que exportan al mercado de referencia

Δ = cambio de la variable en el tiempo

0 = comienzo del periodo

Por lo tanto:

$S_{j0}\Delta Q_j$ = efecto estructural. Representa el cambio esperado en las exportaciones si se mantiene constante la participación inicial del país en el mercado mundial. Si es positivo indica que el crecimiento de la demanda por ese producto afecta positivamente el crecimiento de las exportaciones.

$\Delta S_j Q_{j0}$ = efecto competitividad o residual. Representa la parte del cambio en las exportaciones que puede ser atribuido a los cambios en la competitividad que han ocurrido a lo largo del periodo. Si es positivo significa que el país gana competitividad y si es negativo que pierde competitividad.

$\Delta S_j \Delta Q_j$ = efecto interacción o de segundo orden. Mide la influencia de la interacción entre cambios en la participación de mercado con cambios en la demanda.

En un segundo nivel de descomposición cada uno de estos tres efectos se desagrega en dos obteniéndose 6 efectos.

$$\begin{aligned} \Delta q = & S_{t0}\Delta Q_j + (S_{j0}\Delta Q_j - S_{t0}\Delta Q_j) + \Delta S_{tj}Q_{j0} + (\Delta S_{j0}Q_{j0} - \Delta S_{tj}Q_{j0}) + \\ & (Q_{t1}/Q_{t0} - 1)\Delta S + [\Delta S_j \Delta Q_j - (Q_{t1}/Q_{t0} - 1)\Delta S_j Q_{j0}] \end{aligned} \quad (7)$$

Donde:

q = Participación de mercado de un país específico

S = Exportaciones del país al mercado de referencia

Q = Exportaciones del grupo de países que exportan al mercado de referencia

Δ = cambio de la variable en el tiempo

0 = comienzo del periodo

1 = final del periodo

i = mercancía (si solo hay una mercancía, i es constante)

j = mercado al que se exporta (si solo se exporta a un mercado, j es constante)

t = total de las exportaciones a todos los mercados

Por lo tanto:

$(S_{t0}\Delta Q_j)$ = efecto crecimiento. Mide la parte del crecimiento de las exportaciones de un país que puede ser atribuido al aumento de la demanda mundial por ese producto. Es el cambio hipotético en las exportaciones que podría haber ocurrido si la participación de un exportador en el mercado mundial se hubiera mantenido constante durante el periodo.

$(S_{j0}\Delta Q_j - S_{t0}\Delta Q_j)$ = efecto mercado. Es el cambio adicional esperado en las exportaciones si el exportador mantiene su participación inicial en el mercado de interés durante el periodo. Si es positivo indica que el país en cuestión tiende a concentrar sus exportaciones en mercados que crecen rápidamente.

ΔS_{tQj0} = efecto residual puro. Representa la parte del cambio hipotético en las exportaciones atribuible a cambios en la competitividad en general.

$(\Delta S_{jQj0} - \Delta S_{tQj0})$ = efecto residual estructural estático. Representa la parte del cambio hipotético en las exportaciones atribuible a cambios en la competitividad específica al mercado destino.

$(Q_{t1}/Q_{t0}-1)\Delta S_j Q_{j0}$ = **efecto segundo orden puro**. Mide la interacción entre los cambios de la participación de un exportador en el mercado destino y los cambios en el nivel de la demanda mundial.

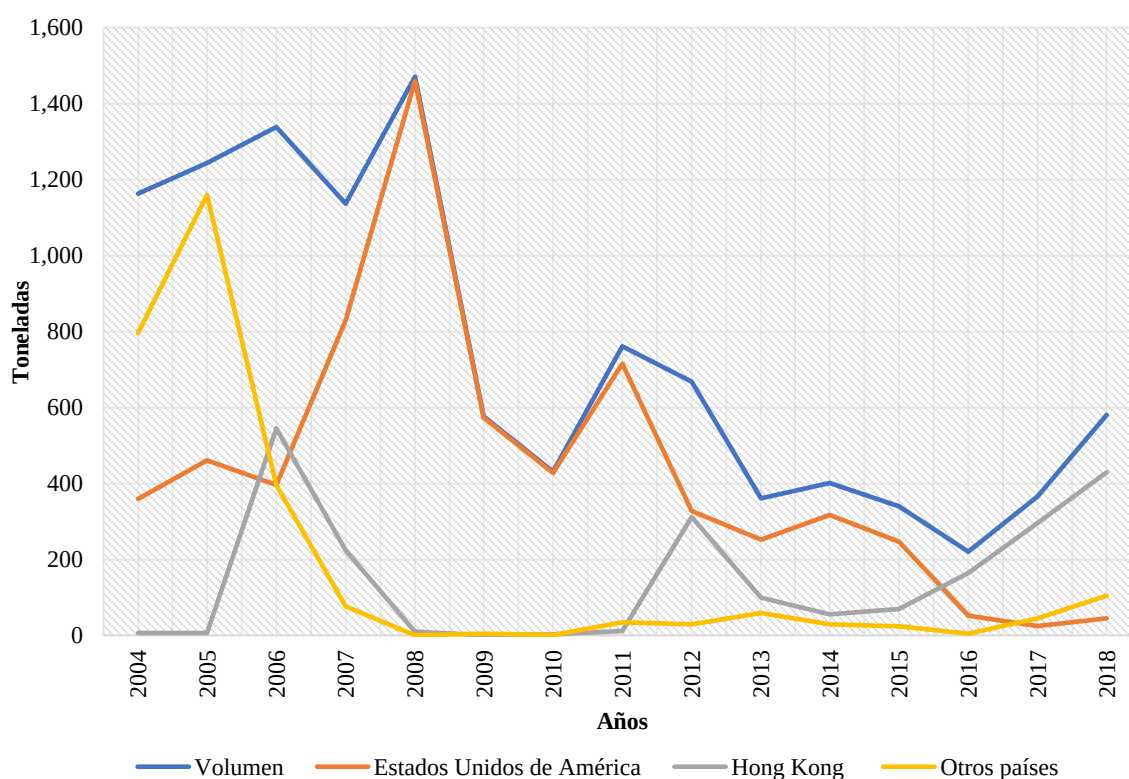
$[\Delta S_j \Delta Q_j - (Q_{t1}/Q_{t0}-1)\Delta S_j Q_{j0}]$ = **efecto residual estructural dinámico**. Mide la interacción entre los cambios de la participación de un exportador en el mercado destino y los cambios en el nivel de demanda.

Es necesario puntualizar que, los indicadores se calcularon con periodicidad anual para el periodo de 2004 al 2018, considerando la disponibilidad de los datos como principal razón para su selección. La información fue obtenida del Internacional Trade Center (ITC) con estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map), disponible en www.trademap.org. El nivel de agregación del Sistema Armonizado (HS por sus siglas en inglés) fue a 6 dígitos: 030621.

Capítulo 5. Estimación de la competitividad de las exportaciones mexicanas de langosta roja (*Panulirus interruptus*) mexicana, 2004-2018

A partir del año 2014 y hasta 2018 las exportaciones de México a Los Estados Unidos han disminuido drásticamente en -34% (Figura 1), teniendo como principal causalidad la incursión de México al mercado de Hong Kong, donde concentró el 85% de sus exportaciones en 2018, provocando una reconfiguración comercial de su mercado (SIAVI, 2019).

Figura 1 México: exportaciones de langosta roja por principal destino comercial, 2004-2018 (toneladas)



Fuente: elaboración propia con datos del Sistema de Información Arancelaria Vía Internet. Disponible en: <http://www.economia-snci.gob.mx/>. Fecha de consulta: 20 de septiembre de 2019.

La contracción observable en las exportaciones de México hacia Hong Kong a partir del 2007 fue causada por el reforzamiento de las inspecciones y controles sanitarios en el mercado asiático, aunado a ello también fue observable un descenso en los flujos comerciales a nivel mundial sobre productos pesqueros, ya que tanto China como el resto de los países tuvieron que adaptar su estructura comercial en función de los nuevos requerimientos del mercado (Nieto, 2008).

Aunado a ello, se observó una disminución en la demanda de langosta mexicana en el mercado asiático por una mayor preferencia hacia las langostas provenientes de Nueva Zelanda y Sur de Australia. Estas condiciones pusieron en desventaja a México en la exploración del mercado asiático y provocó el retorno a las negociaciones comerciales con Estados Unidos (CONAPESCA, 2008).

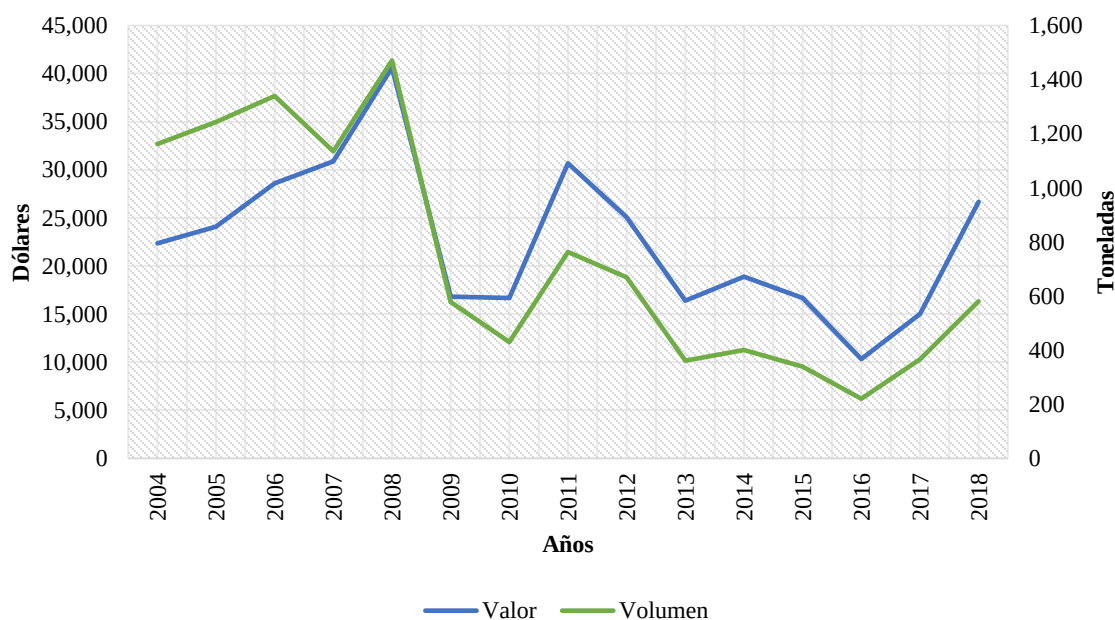
En 2011, los productores de la Península de Baja California, quienes son los mayores productores de langosta roja mexicana, obtuvieron la certificación de "Scientific Certification Systems (SCS) " otorgada por el Consejo de Administración Marina (Marine Stewardship Council, MSC) por prácticas sustentables en su actividad, dando respuesta a las regulaciones de importación de China y abriendo la puerta al mercado de Hong Kong (FAO, 2011). Sumado a lo anterior, para el año 2012 México y China lograron un acuerdo de cooperación orientado al fortalecimiento técnico, científico y comercial de algunas especies mexicanas, en las que destaca la langosta roja viva, provocando la permanencia de las exportaciones de langosta roja mexicanas en el mercado oriental y el desarrollo del sector pesquero al diversificar el mercado (FAO, 2012).

La participación de México en el mercado mundial de langosta roja ha presentado escalonamientos tanto en valor como en volumen a lo largo del periodo de análisis. En términos de volumen exportado, este país presenta una tasa de crecimiento promedio de 2.8%

anual durante 2004-2008, equivalentes a un promedio de 1,286 t por año. En los años restantes (2009-2018), la participación disminuyó a una tasa de crecimiento de 1.7% promedio anual, con una exportación promedio de 471 t, (Figura 2).

Figura 2

México: volumen y valor total de las exportaciones de langosta roja mexicana, 2004-2018. (miles de dólares).



Fuente: adaptación propia del autor con datos del Sistema de Información Arancelaria Vía Internet.

Disponible en: <http://www.economia-snci.gob.mx/>. Fecha de consulta: 20 de septiembre de 2019.

En términos de valor, durante el periodo de análisis se estimó una tasa de crecimiento promedio anual del 9%, con repuntes y caídas observables, por ejemplo en el año 2009, lo que representó la pérdida de más de 23 millones de dólares para ese año. Es hasta el año 2011 cuando se observa una recuperación (SIAVI, 2019).

El análisis revela la caída a largo plazo en el volumen de las exportaciones mexicanas de langosta roja, dicha situación encamina hacia una dinámica de pérdida competitividad

comercial, bajo el supuesto de que la pérdida de mercado de exportación es el equivalente a la pérdida de competitividad.

En el contexto internacional, la producción mundial de langosta roja ha caído ligeramente, por ejemplo, entre 2004 y 2018 disminuyó -5% en promedio cada año. La estructura de producción mundial de langosta roja se ha concentrado durante muchos años en pocos países y la evolución de la misma durante el periodo de 2004-2018 se ha mantenido a un ritmo moderado, con un nivel de concentración del 87% promedio anual en los países de Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Indonesia y México (Cuadro 1).

Cuadro 1.

Evolución de la producción mundial de langosta roja por principales países 2004-2018 (toneladas).

Años	Mozambique	Australia	Nueva Zelanda	Sudáfrica	Indonesia	México	Total países seleccionados	Participación de países seleccionados en el total mundial (%)	Total resto de países	Total mundial
2004	0	8612	2304	1248	940	1214	14318	88%	2030	16348
2005	0	7754	2609	1129	982	1244	13718	86%	2147	15865
2006	0	8378	2683	911	1823	1339	15134	91%	1584	16718
2007	0	6764	2576	1381	2011	1136	13868	89%	1632	15500
2008	2	7134	3023	1007	1206	1462	13834	86%	2194	16028
2009	5	7463	2771	933	810	578	12560	87%	1872	14432
2010	0	6327	2715	1058	483	431	11014	84%	2135	13149
2011	24	7443	2570	966	795	762	12560	84%	2346	14906
2012	18	6634	2513	1029	1070	669	11933	82%	2664	14597
2013	11	7338	2635	1681	848	361	12874	78%	3559	16433
2014	185	8057	2608	1508	804	371	13533	85%	2372	15905
2015	52	7867	3061	1480	561	340	13361	86%	2182	15543
2016	56217	7867	3181	1068	1134	220	69687	96%	2864	72551
2017	51413	8824	3005	1188	1130	366	65926	95%	3391	69317
2018	11773	8853	2910	1182	1256	579	26553	90%	2977	29530

Fuente: adaptación propia del autor con datos del obtenidos del International Trade Center (TradeMap).

Disponible en: www.trademap.org/estadisticasdelcomercio. Fecha de consulta: 03 de mayo de 2020.

Al revisar la estructura en las exportaciones mundiales se observa que algunos países han sostenido su participación en las exportaciones mundiales de langosta roja, manteniendo una ligera fluctuación en el volumen exportado, como el caso de Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica, mientras que otros países emergen con fortaleza como el caso de Mozambique. Este país ha logrado un porcentaje de participación del 64% en promedio cada año, en el total de las exportaciones mundiales durante los últimos tres años del periodo considerado.

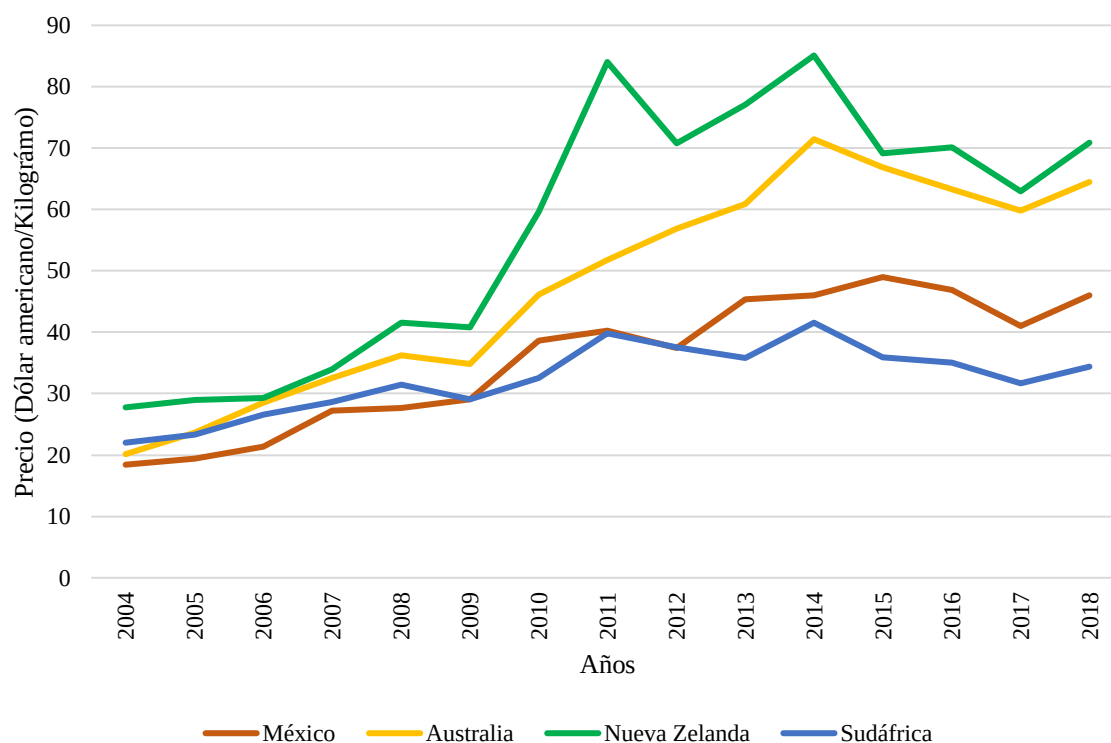
A partir de 2008, Mozambique apareció en las filas del comercio internacional de langostas, con un repunte a partir del 2016 posicionándose por encima de Australia, líder de los principales exportadores, con una diferencia superior a 93 mil toneladas acumuladas únicamente de 2016-2018. Esta brecha de producción en Mozambique ha resultado de los esfuerzos en materia de acuicultura de crustáceos que en los últimos 5 años se han realizado y les ha permitido competir con fuerza en los mercados mundiales de langosta (Schmidt, 2018).

Para el caso de México se observa un comportamiento negativo en su participación en el comercio internacional de langosta roja, con un tasa de crecimiento de -15% promedio anual, contrastando con 2004, cuando exportó 1214 t, en tanto para 2018 solamente 579 t.

Por otra parte, respecto al tema de los precios internacionales de langosta roja se evidencia un comportamiento positivo de estos durante todo el periodo en estudio. A pesar de ello, existen diferencias en los precios relativos por kilogramo de langosta roja entre los principales exportadores de langosta a nivel mundial: Nueva Zelanda, Australia, Sudáfrica y México (Figura 3).

Figura 3

Evolución del precio de langosta de los principales exportadores del mundo: 2004-2018. (Dólar americano/Kilogramo)



Fuente: adaptación propia del autor con datos obtenidos del International Trade Center (TradeMap).

Disponible en: www.trademap.org/estadisticasdelcomercio. Fecha de consulta: 03 de mayo de 2020.

Nueva Zelanda es el país con los más altos niveles de precios. En 2004 exportó a un precio promedio de 27 dólares por kilogramo de langosta, pero en el año 2015 se aprecia un incremento de 315% en el precio con respecto al 2004, al intercambiar a 85 dólares promedio el kilogramo de langosta, el más alto que experimentó durante el periodo. Para el caso de México, inició con 18 dólares por kilogramo en 2004, pasando a su punto más alto en 2015 con un precio promedio de 49 dólares/kilogramo, lo que representa un aumento del 280% aproximadamente con respecto al inicio del periodo.

Es necesario acentuar que los precios internacionales de langosta se fijan en función los ajustes naturales del mercado (oferta y demanda): “un aumento en la producción (oferta) tiene como efecto una reducción del nivel de precio; en sentido contrario, una escasez del producto afecta positivamente en el nivel de precio en el mercado” (Samuelson, 2010, pp.45-61).

Ante este panorama, donde las exportaciones de México han caído, los precios internacionales de langosta se mantienen al alza y los principales destinos comerciales se reconfiguran, surge el interés del estudio de los indicadores de competitividad de las exportaciones de langosta roja mexicana con la intención de describir la posición competitiva de México en el mercado mundial, además de no identificar en la literatura estudios que analicen cuantitativamente la competitividad de la langosta roja mexicana.

Para determinar los patrones comerciales (ex-post) se estimó el índice propuesto por Vollrath (1991) haciendo un contraste respecto a sus principales competidores del mundo: México, Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica.

La elección de estos países se justifica por la permanencia que han tenido en el mercado internacional de langosta roja, lo cual pudiera revelar cierto grado de especialización, por tanto, los países mencionados son parámetros confiables para comparar a México.

Los indicadores se calcularon con periodicidad anual para el periodo de 2004 al 2018, considerando la disponibilidad de los datos como principal razón para la selección del periodo.

La evaluación del desempeño de las exportaciones se realizó mediante el Análisis de Participación Constante de Mercado, modelo descompone el crecimiento de las exportaciones y permite estimar la parte atribuible al factor competitividad (Contreras, 1999, p.4).

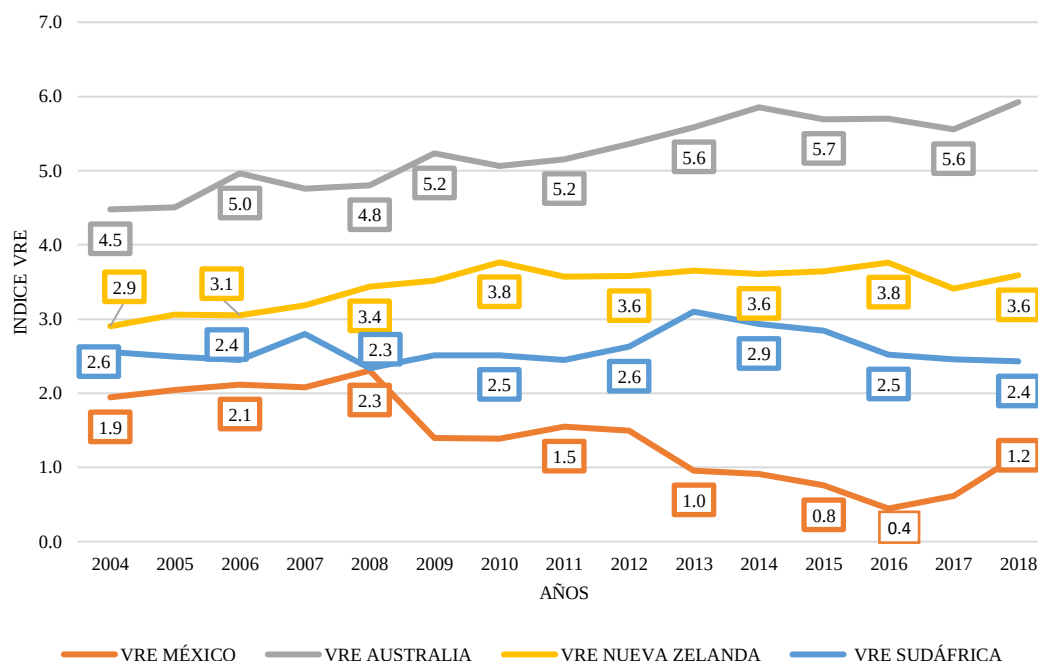
La información fue obtenida del Internacional Trade Center (ITC), con estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map), disponible en www.trademap.org; la unidad de medida empleada para calcular el índice de Vollrath es miles de dólares (valor) de acuerdo con los planteamientos teóricos propuestos por Vollrath (1991); mientras que para el Análisis de Participación Constante de Mercado se utilizaron toneladas (volumen), con el fin de que un signo positivo (negativo) del residual derivado de la reducción o aumento del precio relativo, sea consistente con las variaciones en la participación de un país en el mercado de referencia (Richardson, 1971, como se citó en Contreras-Castillo, 1999, p.9).

5.1 Estimación de la ventaja relativa de exportación de los principales países exportadores de langosta roja en el mercado internacional.

Se calculó la Ventaja Relativa de Exportación (VRE), índice propuesto por Vollrath (1991), para cada año del periodo de 2004 al 2018, para México y sus principales competidores: Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica, con el objeto de hacer una comparación entre ellos.

Figura 4

Ventaja Relativa de Exportación por principales países exportadores de langosta roja: 2004-2018.



Fuente: adaptación propia del autor con datos del International Trade Center (TradeMap). Disponible en <https://www.trademap.org/estadísticasdelcomercio> Fecha de consulta: 08 de marzo de 2020.

De las estimaciones realizadas se puede rescatar lo siguiente: en primer lugar el índice es positivo y mayor a la unidad para todos los países, excepto para México, que de 2014 a 2017 disminuyó pero se mantuvo positivo, significando que, todos los países presentan especialización en las exportaciones de este producto. En segundo lugar, para Australia se observa que, tiene el mayor grado de especialización en sus exportaciones como resultado del incremento gradual de la ventaja relativa de exportación, que en 2015 reveló un índice VRE de 5.7 y en 2018 de 5.9, significando que es el país más competitivo en este mercado, durante el periodo en estudio.

Para el caso Nueva Zelanda y Sudáfrica, los índices VRE son positivos y mayores a la unidad para ambos. Particularmente Nueva Zelanda creció de 2.9 en 2004 a 3.6 en 2018, con su punto más alto en los años 2010 y 2016 con un valor de 3.8 en su índice VRE. Sin embargo,

la evolución a lo largo del periodo no demuestra un crecimiento sustancial en su especialización comercial. A pesar de que Nueva Zelanda revela un mayor grado de especialización comercial con respecto a Sudáfrica e incluso México, no se observa un crecimiento importante en su competitividad.

Por otra parte, Sudáfrica desciende de 2.6 en 2004, a 2.4 al finalizar el periodo. Este país mantiene su nivel de especialización sobre un rango que va de 2.3 a 2.9 en el índice VRE de mayor magnitud. Es relevante mencionar que, su nivel de especialización en las exportaciones de langosta roja es mayor que México, pero coinciden en el 2008 con un valor del índice del 2.3, el punto mas bajo para Sudáfrica, mientras que para México representó el punto más alto a lo largo del periodo.

En el caso de México, la evolución del índice VRE para México refleja una caída en largo plazo, que si bien es positivo y mayor a la unidad, ha presentado una pérdida gradual de la competitividad a una tasa de -9% cada año, pasando de 1.6 al iniciar el periodo a 1.2 al finalizar e incluso revela índices por debajo de la unidad del 2013 al 2017. En contraste, el punto más alto registrado para México es 2.3 en 2008, a partir del cual se acentuó la pérdida de competitividad descendiendo hasta 0.4 en el índice VRE para el año 2016. Esta variación del índice revela dos aspectos interesantes, en primer lugar, la caída de la competitividad por las restricciones sanitarias en el mercado asiático identificadas a partir del 2008 (Nieto, 2008), así como los cambios en los gustos y preferencias de los consumidores asiáticos (CONAPESCA, 2008). En segundo término, el mejoramiento de la competitividad en el año 2011, como producto de las certificaciones logradas por los productores de la Península de Baja California (FAO, 2011), aunque se deja ver que fueron condiciones necesarias pero no suficientes para sostener el incremento de la competitividad.

5.2. Análisis de Participación Constante de Mercado de las exportaciones de langosta roja mexicana en el Mercado de Hong Kong

Para complementar el estudio sobre la competitividad mexicana se evalúa el desempeño de las exportaciones de langosta roja en el mercado de Hong Kong ya que la nueva reconfiguración comercial indica que México concentra las exportaciones en dicho mercado. En adición, el mercado de Hong Kong, China se ha convertido en el mayor demandante de pescados y mariscos del mundo en los últimos 20 años (FAO, 2019).

Los principales proveedores de langosta roja de Hong Kong son Australia, Nueva Zelanda, Estados Unidos, Sudáfrica y en los últimos años México, a tomado mayor relevancia en este mercado, llegando a exportar incluso más que Australia y Nueva Zelanda en 2017 y 2018:

Cuadro 2.

Evolución de las importaciones de langosta roja en Hong Kong, por principales exportadores (toneladas).

Año	Australia	Nueva Zelanda	Estados Unidos	Sudáfrica	México	Total países seleccionados	Participación de países seleccionados en el total exportado (%)	Total resto de países	Total mundial
2004	2812	1047	75	849	1	4784	88%	626	5410
2005	2316	1292	68	604	0	4280	81%	999	5279
2006	2939	1303	79	543	115	4979	82%	1058	6037
2007	2461	1335	125	781	70	4772	83%	964	5736
2008	2947	1639	905	835	216	6542	89%	797	7339
2009	3575	1614	661	897	121	6868	92%	579	7447
2010	2904	1633	817	1081	56	6491	89%	765	7256
2011	2950	570	697	512	68	4797	87%	729	5526
2012	3182	572	943	741	74	5512	87%	792	6304
2013	1094	49	779	364	26	2312	76%	745	3057
2014	266	27	891	244	6	1434	57%	1064	2498
2015	323	26	886	253	5	1493	67%	731	2224
2016	496	15	1174	281	410	2376	76%	735	3111
2017	205	12	1184	297	361	2059	74%	742	2801
2018	189	31	429	248	415	1312	85%	235	1547

Fuente: adaptación propia del autor con datos del obtenidos del International Trade Center (TradeMap).

Disponible en: www.trademap.org. Fecha de consulta: 03 de mayo de 2020.

Es necesario puntualizar que la incursión de México en este mercado inició en el año 2000, sin embargo, no había tenido tanta participación ni permanencia hasta los últimos 3 años del análisis.

En este contexto se estimó el Análisis de Participación Constante de Mercado (Constant Market Share [CMS]) para México y sus principales competidores en las exportaciones de langosta roja hacia el mercado de Hong Kong, que son: Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y Estados Unidos. Los datos utilizados para la estimación fueron obtenidos del International Trade Center (TradeMap) vía internet. El análisis se realizó en tres periodos que corresponden a 2004-2008, 2009-2013 y 2014-2018, esto a razón de capturar las variaciones de volumen a corto plazo entre temporadas de captura, provocadas por diversos factores que impactan en los ecosistemas marinos. Adicional a lo anterior, vale la pena destacar que el periodo de captura de langosta roja es de 5 meses, por lo que trabajar con periodos cortos permite un diagnóstico idóneo de la evolución de la competitividad y su proyección en el largo plazo. Los datos de volumen se expresan en toneladas, con el fin de que un signo positivo (negativo) del residual derivado de la reducción o aumento del precio relativo, sea consistente con las variaciones en la participación de un país en el mercado de referencia (Richardson, 1971, como se citó en Contreras-Castillo, 1999, p.9).

5.2.1 Análisis de los efectos de primer y segundo orden para el periodo 2004-2008

Al descomponer las exportaciones en los componentes de primer y segundo nivel se obtienen los siguientes resultados (Cuadro 3)

Cuadro 3.

Participación constante de mercado de las exportaciones de langosta roja (*panulirus interruptus*) en el mercado de Hong Kong por principales países, en los periodos de 2004-2008, 2009-2013 y 2014-2018.

Concepto	Período 2004-2008					Período 2009-2013					Período 2014-2018				
	AUSTRALI A	ESTADOS UNIDOS	MÉXICO	NUEVA ZELANDA	SUDÁFRICA	AUSTRALI A	ESTADOS UNIDOS	MÉXICO	NUEVA ZELANDA	SUDÁFRICA	AUSTRALI A	ESTADOS UNIDOS	MÉXICO	NUEVA ZELANDA	SUDÁFRICA
<i>Efecto Primer Orden</i>															
Cambio en exportaciones	135.00	830.00	215.00	592.00	-286.00	-2481.00	118.00	-95.00	-1565.00	-533.00	-77.00	-462.00	409.00	4.00	4.00
Efecto estructural	1033.34	27.56	0.37	384.75	-416.78	-2371.53	-438.49	-80.27	-1070.67	-595.04	-22.63	-75.80	-0.51	-2.30	-20.76
Efecto competitividad	-656.93	586.80	156.96	151.56	595.78	-325.18	1653.09	43.76	-1468.44	184.29	-59.43	-422.11	447.59	6.88	27.06
Efecto segundo orden	-241.41	215.64	57.68	55.69	-465.00	215.71	-1096.60	29.03	974.11	-122.25	5.06	35.91	-38.08	-0.59	-2.30
<i>Efecto Segundo Orden</i>															
Efecto crecimiento	1,167.02	4.20	152.93	325.53	66.23	-2,857.50	-58.96	-221.31	-1,060.99	-357.24	-75.07	-4.84	-3.74	-24.30	-14.05
Efecto mercado	-133.68	23.36	-152.56	59.22	245.75	485.97	-379.52	141.04	-9.69	-237.80	52.44	-70.96	3.23	22.00	-6.71
Efecto residual puro	-484.84	10.08	135.31	254.42	199.60	-380.41	348.89	-140.42	-189.19	361.12	114.76	-50.11	-42.92	70.09	-91.82
Efecto residual estructural estático	-172.09	576.72	21.65	-102.86	-437.98	55.23	1,304.20	96.65	-1,279.25	-176.83	-174.18	-372.00	490.51	-63.20	118.88
Efecto segundo orden puro	35.34	-31.56	-8.44	-8.15	12.82	-25.52	129.76	-3.44	-115.26	14.47	-3,712.16	-26,368.13	27,959.91	429.94	1,690.44
Efecto residual estructural dinámico	-276.74	247.20	66.12	63.85	-100.42	241.24	-1,226.36	32.47	1,089.38	-136.72	3,717.22	26,404.04	-27,997.99	-430.53	-1,692.74

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del International Trade Center (TradeMap). Disponible en: www.trademap.org. Fecha de consulta: 12 de marzo de 2020.

El cambio en las exportaciones indica cómo la proporción del mercado de exportación de un país de referencia varía en un periodo determinado, si dicho país mantiene la misma proporción en todos los bienes para todos los mercados. Se compone de la suma de los tres efectos: efecto estructural, efecto competitividad o residual y efecto de segundo orden. Los resultados del análisis, para este indicador durante el periodo 2004-2008, revelan que Australia (135), Estados Unidos (830), México (215), Nueva Zelanda (592) presentaron

signo positivo, por lo tanto se presume de una fortaleza hipotética en la participación de sus exportaciones en el mercado de Hong Kong durante el periodo 2004-2008. Para el caso de Sudáfrica (-286) reveló cambios negativos en el volumen exportado.

Efecto estructural. Como se indicó en la metodología, este indicador refleja el cambio esperado en las exportaciones si se mantiene constante la participación inicial del país, tanto en el mercado mundial como en el mercado destino; por lo tanto, en los resultados obtenidos para este efecto se observa que todos los países tienen signo positivo excepto Sudáfrica (-416.78): Australia con (1033.34), Estados Unidos con (27.56), México con (0.37) y Nueva Zelanda con (384.75) significando un incremento de la demanda por este producto lo que posibilitó el aumento de las exportaciones de estos países hacia Hong Kong. Para el caso de México se observa que este indicador es cercano a cero, debido a la reciente incursión en el mercado de Hong Kong.

Efecto competitividad o residual. Este indicador representa la parte del cambio en las exportaciones que puede ser atribuido a los cambios en la competitividad que han ocurrido a lo largo del periodo. El indicador es positivo para los países participantes: Estados Unidos (586.80), México (156.96), Nueva Zelanda (151.56) y Sudáfrica (595.78), indicando que han ganado competitividad como producto del incremento de la participación en este mercado. Para el caso de Australia (-656.93) se observa una disminución de la participación en este mercado y como resultado una pérdida de competitividad. A pesar de ello Australia se sigue posicionando como el principal proveedor de Hong Kong durante el periodo de análisis.

Efecto de segundo orden. Mide la influencia de la interacción entre cambios en la participación de mercado con cambios en la demanda. En el análisis de este efecto, demuestra que Estados Unidos (215.64), México (57.68) y Nueva Zelanda (55.69) han ganado competitividad en general y no precisamente en el mercado de Hong Kong, mientras que

Australia (-241.41) y Sudáfrica (-465) la caída en sus exportaciones se asocia a caídas en su competitividad en términos globales.

El segundo nivel de descomposición permite hacer un análisis más detallado de cada uno de los efectos.

El efecto crecimiento que mide la parte del crecimiento de las exportaciones de un país que puede ser atribuido al aumento de la demanda mundial por este producto es positivo para todos los países: Australia con (1,167.02), Estados Unidos con (4.20), México con (152.93), Nueva Zelanda con (325.53) y Sudáfrica con (66.23). Esto confirma que la demanda de langosta roja importada en Hong Kong por los proveedores estudiados aumentó entre 2004 y 2008 impulsada por la demanda mundial.

El efecto mercado cuantifica el cambio adicional esperado en las exportaciones si el exportador mantiene su participación inicial en el mercado de Hong Kong durante el periodo, si es positivo indica que el país en cuestión tiende a concentrar sus exportaciones en mercados que crecen rápidamente. Este efecto es negativo para Estados Unidos (-133.68) y México (-152.56) lo cual presume una diversificación de mercado de estos participantes. En cambio, para Estados Unidos (23.36), Nueva Zelanda (59.22) y Sudáfrica (245.75) el signo positivo indica que estos países estuvieron fuertemente relacionados con este mercado, durante 2004-2008.

El efecto competitividad se desagrega en **efecto residual puro** y **residual estructural estático** permite hacer inferencias con mayor relevancia. La descomposición completa revela que tanto Estados Unidos (10.08) como México (135.31) han incrementado su competitividad en general (**efecto residual puro** positivo de 10.08 y 135.31, respectivamente) pero también en el mercado específico de Hong Kong (**efecto residual**

estructural estático positivo de 576.72 para Estados Unidos y México con 21.65) para este periodo.

Los países de Nueva Zelanda (-102.86) y Sudáfrica (-437.98) presentan un crecimiento en la competitividad en general pero una disminución en el caso del mercado estudiado como lo refleja el signo negativo del efecto residual estructural estático.

Efecto de segundo orden puro mide la interacción entre los cambios de la participación de un exportador en el mercado destino y los cambios en el nivel de la demanda mundial. Este indicador es positivo para Australia (35.34) y Sudáfrica (12.82) lo que se traduce en el aumento de la especialización comercial en el mercado de Hong Kong, como resultado del incremento de las exportaciones de langosta hacia el mercado en discusión. Para el resto de los países, Estados Unidos (-31.56), México (-8.44) y Nueva Zelanda (-8.15) este efecto fue negativo.

El efecto residual estructural dinámico y no menos importante, exhibe el impacto de las exportaciones como resultados tanto en cambios en la participación en el mercado de Hong Kong como el cambio en su demanda mundial; al respecto, Estados Unidos (247.20), México (66.12) y Nueva Zelanda (63.85) tienen un efecto positivo. Este indicador refleja la respuesta que han tenido estos países ante los cambios en demanda mundial de langosta roja. Para los participantes de Australia y Sudáfrica la situación es desfavorable al presentar valores negativos de (-276.74) y (-100.42) respectivamente, en mayor proporción en términos absolutos para Australia.

5.2.2. Análisis de Participación Constante de Mercado para el período 2009-2013

Para este periodo analizado (2009-2013), Australia, México, Nueva Zelanda y Sudáfrica reflejaron cambios negativos en sus volúmenes exportados excepto Estados Unidos. Es

necesario puntualizar que en el caso de México, pasó de 216t exportadas a Hong Kong en 2008 a solo 26t en 2013, lo cual confirma el detrimento en el cambio hipotético de las exportaciones de este país participante.

En el primer nivel de descomposición de esta metodología aplicada, el efecto estructural muestra que todos los países participantes tuvieron un efecto estructural negativo lo cual indica que hubo disminución en la demanda de este producto en el mercado de Hong Kong lo cual se tradujo en una menor oportunidad para comercializar. Australia fue el país más afectado, seguido por Nueva Zelanda, Sudáfrica y en menor proporción Estados Unidos.

En el efecto de competitividad Australia (-325.18), México (-43.76) y Nueva Zelanda (-1468.44) tuvieron signo negativo, mientras que Estados Unidos (1653.09) y Sudáfrica (184.29) presentaron signo positivo por lo cual se infiere que estos dos últimos países continuaron aumentando sus niveles de competitividad ya que el periodo anterior también reveló signos positivos para ambos.

El efecto de segundo orden tuvo una variación positiva para los países de Australia (215.71), México (29.03) y Nueva Zelanda (974.11) lo que pareciera mostrar un aumento en la participación de las exportaciones, relacionados a mejoramiento en la competitividad en términos globales y no precisamente en el mercado de Hong Kong.

En el segundo nivel de descomposición el efecto crecimiento fue negativo para todos los países, lo que confirma la reducción de la cantidad de langosta roja importada en Hong Kong como producto de la disminución de la demanda.

No obstante, el efecto mercado que representa el cambio esperado en las exportaciones hacia el mercado de Hong Kong siempre y cuando el país exportador mantenga su cuota de mercado inicial a lo largo del periodo, evidencia que solamente Australia (485.97) y México

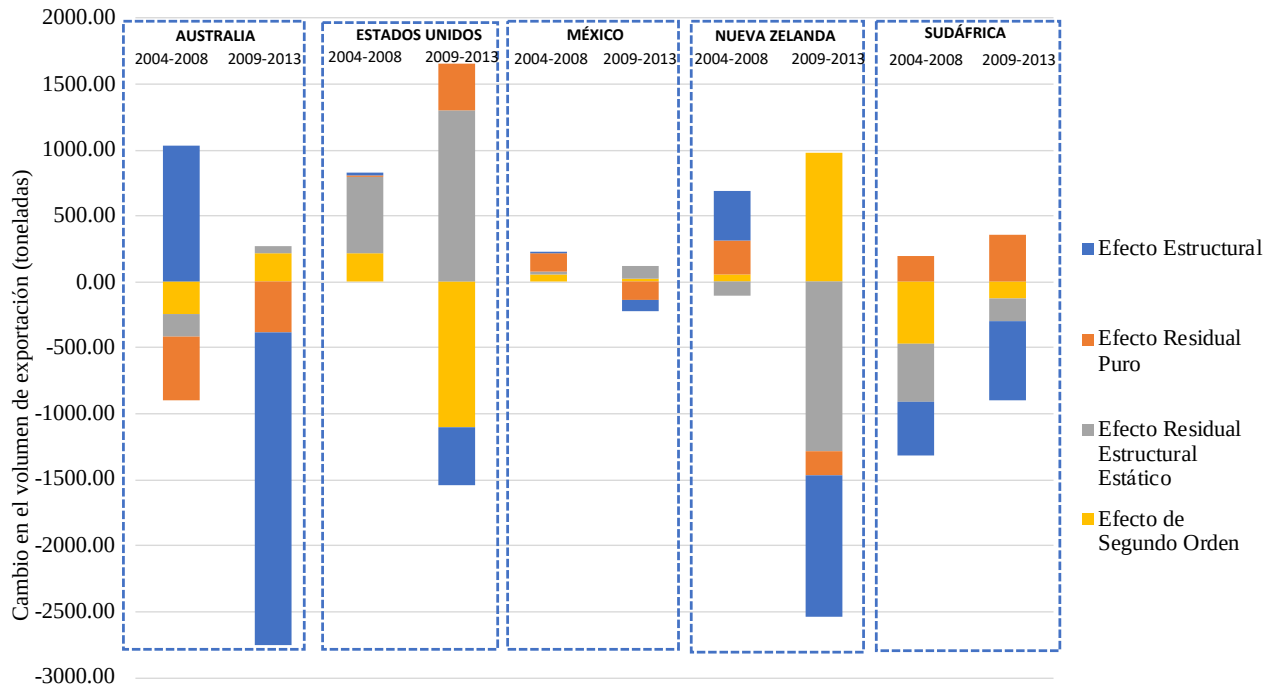
(141.04) fueron los únicos participantes que tuvieron la posibilidad de aumentar sus exportaciones hacia el mercado de Hong Kong.

El efecto residual puro que representa la parte atribuible a los cambios en la competitividad en general indica que Estados Unidos (348.89) y Sudáfrica (361.12) ganaron competitividad en términos generales tal y como sucedió en el periodo de 2004-2008. De lo contrario Australia (-380.41), México (-140.42) y Nueva Zelanda (-189.19) perdieron competitividad en el contexto global.

El efecto residual estructural estático que mide la parte atribuible a los cambios en las cuotas de participación en las exportaciones hacia el mercado de Hong Kong como producto del incremento de la competitividad específicamente en el mercado en discusión, revela que Australia (55.23), Estados Unidos (1,304.20), México (96.65) han ganado competitividad en el mercado de Hong Kong. En el caso de Australia en el periodo 2004-2008 había tenido resultados desfavorables para este efecto. Estos resultados sugieren para el caso de México que las innovaciones en temas de certificaciones para exportar y los acuerdos comerciales en el mercado asiático, no fueron condiciones suficientes para aumentar la competitividad global, pero sí para mejorar la competitividad en el mercado de Hong Kong en particular (figura 5).

Figura 5

Resultados del Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) para los periodos 2004-2008 y 2009-2013 (toneladas).



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del International Trade Center (TradeMap). Disponible en: www.trademap.org. Fecha de consulta: 12 de marzo de 2020.

En el mismo sentido, el efecto de segundo orden puro que mide la interacción entre los cambios en la cuota de mercado de un país exportador en el mercado objetivo y los cambios en la demanda global indica que solamente en Estados Unidos (129.76) y Sudáfrica (14.47) este efecto fue positivo. Finalmente, en el efecto residual estructural dinámico fue positivo para Australia (241.24), México (32.47) y en mayor proporción Nueva Zelanda (1,089.38), mientras que para Estados Unidos y Sudáfrica este efecto fue negativo.

5.2.2. Análisis de Participación Constante de Mercado para el período 2014-2018

En este último periodo analizado Australia (-77) continuó disminuyendo hipotéticamente su participación en el mercado de Hong Kong, tal y como lo hizo en el periodo de 2009-2013. De la misma manera lo hizo Estados Unidos (-462) para este periodo 2014-2018. De lo contrario, México presentó cambios positivos en los volúmenes exportados que contrario al

periodo de 2009-2013 tuvo un cambio en las exportaciones de 409, seguido por Nueva Zelanda (4) y Sudáfrica (4).

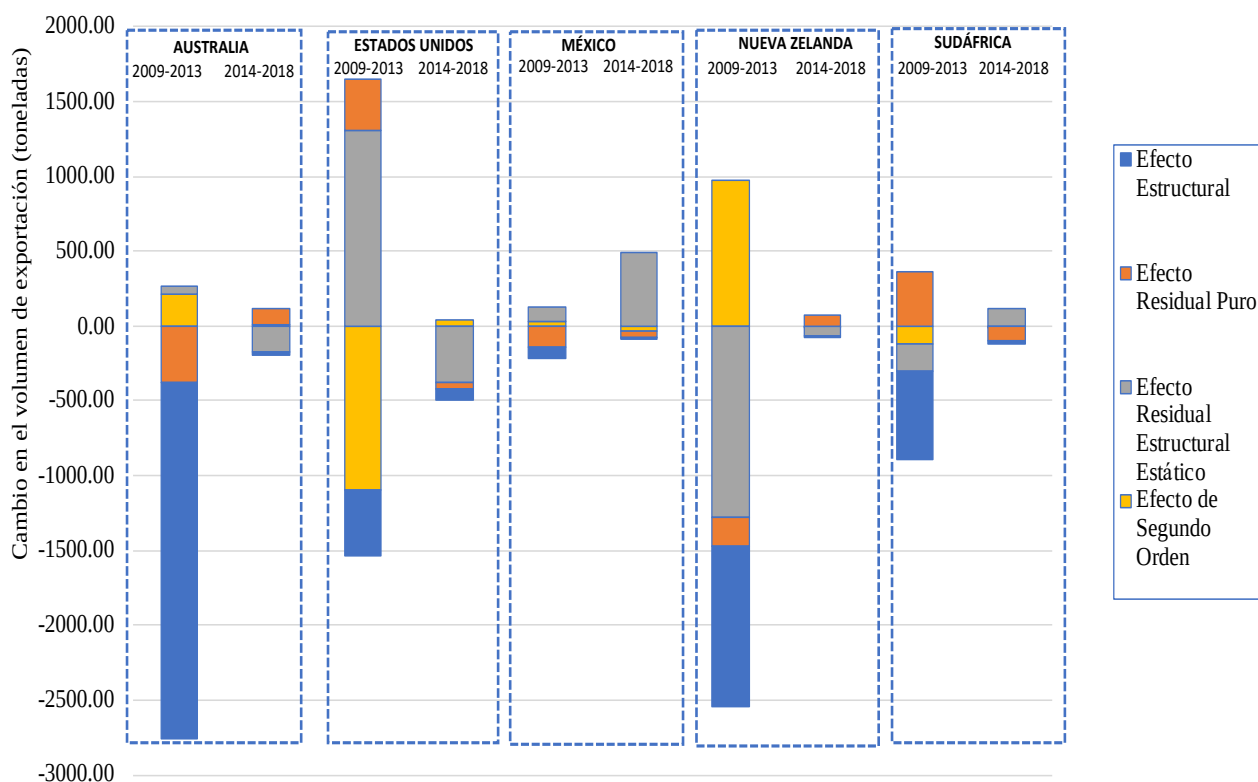
El efecto estructural pone de manifiesto la disminución de la demanda por el producto de todos los países participantes. El efecto de competitividad demuestra que México es el país que incrementó en mayor proporción su competitividad como producto del incremento de sus exportaciones hacia el mercado objetivo, con un valor de 447.59 para este efecto, seguido por Sudáfrica (27.06) y Nueva Zelanda (6.88). Para el efecto de segundo orden se infiere que solamente Australia (5.06) y Estados Unidos (35.91) incrementaron su competitividad en el contexto global para los años 2014-2018. Es preciso señalar que Australia mantuvo este efecto positivo en los tres periodos analizados.

En el segundo nivel de desagregación, el efecto crecimiento confirma la disminución de la demanda de langosta roja, mientras que el efecto mercado revela una gran dependencia de Australia, México y Nueva Zelanda con el mercado de Hong Kong, mientras que para Estados Unidos y Sudáfrica se interpreta que están diversificando el mercado hacia otros destinos comerciales.

La desagregación del efecto competitividad en los efectos residual puro y residual estructural estático explican que México y Sudáfrica han perdido competitividad en el contexto mundial pero han ganado en el mercado de Hong Kong. Esta situación representa una oportunidad de posicionamiento para México al ser el más competitivo durante 2014-2018 en este mercado. Lo anterior sugiere para el caso de México, que las innovaciones en temas de certificaciones para exportar y los acuerdos comerciales en el mercado asiático, no fueron condiciones suficientes para aumentar la competitividad global, pero sí para mejorar la competitividad en el mercado de Hong Kong en particular para 2014-2018 (figura 6).

Figura 6

Resultados del Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) para los periodos 2009-2013 y 2014-2018 (toneladas).



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del International Trade Center (TradeMap). Disponible en: www.trademap.org. Fecha de consulta: 12 de marzo de 2020.

Lo contrario sucede con Australia y Nueva Zelanda quienes poseen condiciones favorables como la cercanía geográfica con Hong Kong, en comparación con México y Estados Unidos, la celebración de tratados comerciales en pro de la actividad pesquera y la tecnificación de los procesos productivos, además de ser los mayores productores del mundo (FAO, 2018), sin embargo, no han sido suficientes para el mejoramiento de la competitividad en el mercado de Hong Kong, pero sí para aumentar la competitividad en el contexto mundial, teniendo

como principal factor el liderazgo de mercado en el caso de Australia y la diversificación de las exportaciones para el caso de Nueva Zelanda.

El participante Estados Unidos presenta condiciones desfavorables, lo que se traduce en la pérdida de la competitividad tanto en el contexto global como en el mercado objetivo.

Finalmente los efectos de segundo orden puro y el efecto residual estructural dinámico explican que México, Nueva Zelanda y Sudáfrica han incrementado su competitividad como producto del incremento de sus exportaciones pero responden negativamente a los cambios en la demanda. Para Australia y Estados Unidos la situación es inversa.

En resumen, México ha mejorado la cuota de participación en el mercado de Hong Kong a partir de 2014 y como resultado ha incrementado sus niveles de competitividad en este mercado. Se aprecia una fuerte dependencia de México hacia el mercado de Hong Kong que se empieza a fortalecer a finales de 2008.

Capítulo 6. Conclusiones y recomendaciones

La participación de las exportaciones de langosta roja mexicana en el mercado internacional ha caído paulatinamente, asociada directamente con la pérdida gradual de la competitividad, esto implica que otros países están conquistando el mercado al que concurre México, tal es el caso de Sudáfrica. Este último país ha mantenido los niveles de precios por debajo de los principales exportadores y le ha dado la posibilidad de mantenerse competitivo en el mercado internacional, por encima de México y por debajo de Australia y Nueva Zelanda, por lo tanto se infiere que este país le está disputando el mercado a México, con base en el precio. En este sentido, es concluyente que la competencia y permanencia de México, al igual que Sudáfrica, en este mercado ha estado determinada por el nivel de precios (bajos), más allá de la implementación de estrategias específicas para el desarrollo de la competitividad e incremento del comercio.

En el estudio de caso del mercado de Hong Kong evidencia un crecimiento en la participación de las exportaciones mexicanas de langosta a partir de 2014 atribuible a mejoramientos significativos en la competitividad en este país, incluso por encima de sus competidores. Además se obtiene una alta concentración de las exportaciones mexicanas en el mercado de Hong Kong, sin embargo, la alta dependencia en un mercado es perjudicial ante cambios inesperados en los factores que determinan la demanda por este producto, por lo que la definición de estrategias para fortalecer la competitividad y la búsqueda de nuevos mercados, son opciones viables para mantener las exportaciones mexicanas de langosta en el mercado global.

El análisis muestra que México no es competitivo en sus exportaciones de langosta al mercado internacional, lo anterior se asocia a los altos costos de transporte y las carecientes

preferencias comerciales, a pesar de ello dispuso de ciertas ventajas como el avance en temas de certificaciones obligatorias para acceder al mercado de exportación y la suscripción del acuerdo comercial con China a favor de la actividad pesquera, sin embargo no fueron condiciones suficientes para aumentar la competitividad global, pero sí estimularon la competitividad en el mercado de Hong Kong en particular.

El trabajo deja manifiesta la necesidad de los exportadores mexicanos de langosta de diversificar su mercado, no solamente a otros destinos, sino también con la integración de nuevas presentaciones del producto, reforzar sus sistemas de comercialización, fortalecer las practicas de inocuidad y trazabilidad a través de certificaciones, mejorar la logística en el transporte del producto y negociar condiciones favorables en acuerdos comerciales para el beneficio de la industria pesquera. Es necesario indagar con profundidad sobre los factores que influyen directamente en la pérdida de la competitividad en el contexto mundial, pero también en identificar y trabajar sobre aquellos que están impactando positivamente en las exportaciones hacia el mercado de Hong Kong, sin dejar de lado aquellos indicadores que promuevan la competitividad en el contexto mundial.

Finalmente, este documento es una contribución en la cuantificación de la competitividad de las exportaciones de langosta roja en el mercado mundial, al no identificar otro reporte de esta naturaleza.

Capítulo 7. Bibliografía

- Ahmadi-Esfahani, F. Z. (1995). Wheat market shares in the presence of Japanese import quotas. *Journal of Policy Modeling*, 17(3), 315-323. Disponible en: [https://doi.org/10.1016/0161-8938\(94\)00036-F](https://doi.org/10.1016/0161-8938(94)00036-F)
- Appleyard, D., y Field, A. (2003). Economía Internacional (4ta ed.). Recuperado de https://books.google.co.cr/books/about/Econom%C3%ADa_internacional.html.
- Avendaño, R., B. D. (2008). Globalización y competitividad en el sector hortofrutícola: México, el gran perdedor. *El Cotidiano*. 147. Pp. 91-98
- Avendaño R., B. D., y Acosta M., A. I. (2009). Midiendo los resultados del comercio agropecuario mexicano en el contexto del TLCAN. *Estudios sociales (Hermosillo, Son.)*, 17(33), 41-81.
- Ávila-Arce, A., y González-Milán, D. D. J. (2012). La competitividad de las fresas (*fragaria* spp.) mexicanas en el mercado nacional, regional y de Estados Unidos. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 9(1), 17-27.
- Ayala, A. V., Carrera, C. B., Schwentesius, R. R., Almaguer, V. G., Jolalpa, B. J., y Márquez, B. (2012). *Competitividad del sector agropecuario en México: implicaciones y retos*. México: Plaza y Valdés Editores, 19-26.

Bajo, O. (1991). Teorías del comercio internacional. Barcelona: Antoni Bosch editor.

recuperado de:

<https://books.google.com/books?id=99HyPYGM5EUC&lpg=PA9&ots=cu9xsBDjC&dq=teorias%20del%20comercio%20internacional%20oscar%20bajo&lr&hl=es&pg=PA9#v=onepage&q=teorias%20del%20comercio%20internacional%20oscar%20bajo&f=false>

Balassa, B. (1979). The changing pattern of comparative advantage in manufactured goods. *The Review of Economics and statistics*, 259-266.

Blanco, R. G. (2011). *Diferentes teorías del comercio internacional*. ICE, Revista de Economía, (858).

Bowen, H. P. (1983). On the theoretical interpretation of indices of trade intensity and revealed comparative advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 119(3), 464-472

Cantos, M., y Encinas, M. C. (1999). *Introducción al comercio internacional*. Editorial UOC.

Disponible en: <https://books.google.com.mx/books?id=XUL--tAKYKYC&lpg=PA13&ots=Qp1dJVpUo7&dq=introduccion%20al%20comercio%20internacional&lr&hl=es&pg=PA7#v=onepage&q=introduccion%20al%20comercio%20internacional&f=false>. Fecha de consulta: 10 de mazo de 2020.

Cerda, A., Alvarado, M., García, L., y Aguirre, M. (2008). Determinantes de la competitividad de las exportaciones de vino chileno. *Panorama Socioeconómico*, 26(37), 172-181.

Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca (CONAPESCA). (2008). Programa Maestro Estatal Sistema Producto Langosta, disponible en: https://cadenasproductivas.conapesca.gob.mx/pdf_documentos/comites/csp/Programa_Maestro_Estatal_Langosta_BCS.pdf

Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca (CONAPESCA). (2017). Anuario estadístico de acuacultura y pesca 2017. Disponible en: <https://www.gob.mx/conapesca/documentos/anuario-estadistico-de-acuacultura-y-pesca>. Fecha de consulta: 18 de agosto de 2019.

Contreras-Castillo, J. M. (1999). La competitividad de las exportaciones mexicanas de aguacate: un análisis cuantitativo. *Revista Chapingo Serie Horticultura*, 5, 393-400.

Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., & Meyer-Stamer, J. (1995). *Competitividad sistémica*. *Textos de Economía*, 6(1), 171-203.

Eyler, R. C. (1999). *The International Competitiveness of the California Wine Industry [Working Paper]*. Sonoma State University. <http://dspace.calstate.edu/handle/10211.1/459>

FAO, (16 de septiembre de 2011). *Con certificación de la langosta, prevén alcanzar récord de exportaciones* [comunicado de prensa]. Recuperado de <http://www.fao.org/in-action/agronoticias/detail/es/c/508293/>

FAO, (01 de noviembre de 2012). *México firma con China un acuerdo de cooperación en pesca* [comunicado de prensa]. Recuperado de <http://www.fao.org/in-action/agronoticias/detail/es/c/510854/>

Gonçalves, R. (1987). Competitividade internacional, vantagem comparativa e empresas multinacionais: o caso das exportações brasileiras de manufaturados. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, n. 2, v. 17, Rio de Janeiro, 1987.
<http://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/6026>

Gracia, A. B. A. (2000). El análisis de cuotas de mercado constantes en la literatura económica internacional. *Acciones e Investigaciones Sociales*, (10), 197-215.

Haguenauer, L. (2012). Competitividade: conceitos e medidas: uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro. *Revista de Economia Contemporânea*, 16(1), 146-176.

Internacional Trade Center (ITC). (2019). Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map). Disponible en:

<https://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es>. Fecha de consulta: 15 de septiembre de 2019.

Kojima, K. (1964). The pattern of international trade among advanced countries. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 5(1), 16-36.

Krugman, P. (1979). *Increasing returns, monopolistic competition, and international trade*. 469-479.

Krugman, P. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *The American Economic Review*, 70(5), 950-959.

Labarca, N. (2007). *Consideraciones teóricas de la competitividad empresarial*. *Omnia*, 13(2), 158-184. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/737/73713208.pdf>. Fecha de consulta: 22 de marzo de 2020.

Labarca, N. (2008). La competitividad en las empresas proveedoras de servicios del sector metalmecánico de la región zuliana. *Tendencias*, 9 (1), 128-146.

Leamer, E. E., y Stern, R. M. (1976). *Quantitative international economics*. Transaction Publishers.

- Liesner, H. H. (1958). The European common market and British industry. *The Economic Journal*, 68 (270), 302-316.
- Lombana, J., y Rozas Gutiérrez, S. (2009). *Marco analítico de la competitividad: Fundamentos para el estudio de la competitividad regional*. Pensamiento & gestión, (26), 1-38.
- Lynn, K. P., y Harrison, W. P. (1998). Analyzing Agribusiness Competitiveness: The Case of United States Sugar Industry. Louisiana, EOA: *Department of Agricultural Economia and Agrobusiness, Louisiana State University Agricultural Center*.
- Martínez, M., Palos, G., León, B. y Ramos, R. (2013). Innovation and competitiveness in smes: The local experience in San Luis Potosí, México. *Journal of Marketing and Management*, 4(1), 74-92
- Medeiros, V., Godoi, L. G., y Teixeira, E. C. (2019). *La competitividad y sus factores determinantes: Un análisis sistémico para países en desarrollo*. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/45005>
- Morales G., M. A. y Pech V., J.L. (2000). Competitividad y estrategia: el enfoque de las competencias esenciales y el enfoque basado en recursos. *Revista contaduría y administración*, 187(1), 47-63.

- Nieto, P. (2008). El mercado de los productos de la pesca en China. *Estudios de Mercado, Instituto Español de Comercio Español [ICEX]*. Recuperado de: <http://magramaenchina.com/administrator/assets/uploads/original/1424087349.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). (2019). El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2018. Disponible en <http://www.fao.org/publications/sofia/es/>. Consultado el 25 de septiembre de 2019.
- Porter, M. E. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones* (Vol. 1025). Buenos Aires: Vergara. Disponible en: http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1254/1254_u12_act1.pdf
- Preciado, V. H. T. (2009). La competitividad del aguacate mexicano en el mercado estadounidense. *Revista de Geografía Agrícola*, (43), 61-79.
- Rice, E. A. B. (2013). El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países. *Análisis económico*, 28(69), 55-78.
- Richardson, D. (1970). Some Problems in the «Constant-Market-Share Analysis of Export Growth». In *Research Seminar in International Economics Discussion Paper* (Vol. 19).
- Ruttan, V. W. (2002). Productivity growth in world agriculture: sources and constraints. *Journal of Economic Perspectives*, 16(4), 161-184.

Samuelson, P. A. (1948). International trade and the equalization of factor prices. *The Economic Journal*, 58 (230), 163-184.

Samuelson, P. A., y Nordhaus, W. D. (2010). Microeconomía con aplicaciones a Latinoamérica. México: Mc Graw-Hill, 45-61

Sánchez, C. A. F., y Mungaray A. L. (2015). Competitividad de las exportaciones de chile seco mexicano. *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 24(47), 244-269.

Sistema de Información Comercial Vía (SIAVI). (2019). Internet, disponible en <http://www.economia-snci.gob.mx>. Fecha de consulta 14 de marzo de 2019.

Steinberg, F. (2000). *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. Juan Carlos Martinez Coll., 70-84. Disponible en: www.eumed.net/cursecon/libreria/

Valencia Sandoval, K., y Zetina Espinosa, A. M. (2017). La cebolla mexicana: Un análisis de competitividad en el mercado estadounidense, 2002-2013. *región y sociedad*, 29(70). <https://doi.org/10.22198/rys.2017.70.a348>

Vollrath, Th. (1987). Revealed Competitiveness for Wheat. *Economic Research service Staff Report* No. AGES861030. U.S. Dept. of Agriculture, Economic Research Service. Washington, D.C.

Vollrath, Th. (1989). Competitiveness and protection in world agriculture. Agricultural Information Bulletin No. 567. Economic Research Service, US Department of Agriculture, Washington DC.

Vollrath, Th. (1991). "A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage" en Review of World Economics. Band 127, Número 2, pp. 265-279.