

Historial Editorial

Recepción: 21-04-2015

Aceptación: 13-11-2015

**La competitividad de los productos textiles
mexicanos en el marco de la Alianza del
Pacífico, 1980-2014**

Gabriela Munguía Vázquez

Facultad de Economía

Universidad Autónoma del Estado de México

gmunguia2000@hotmail.com

Osvaldo U. Becerril Torres

Facultad de Economía

Universidad Autónoma del Estado de México

Sara Quiroz Cuenca

Facultad de Economía

Universidad Autónoma del Estado de México

**La competitividad de los productos textiles mexicanos en el marco de la Alianza del Pacífico,
1980-2014**

**The competitiveness of Mexican textile products in the framework of Alianza del Pacífico,
1980-2014**

Resumen

Con la Internacionalización de las economías, el concepto de competitividad ha cambiado de significado: las barreras arancelarias se han eliminado, los mercados se homogenizaron y las empresas están teniendo más posibilidades de acceder a otros mercados y trascender. Un ejemplo claro son los productos textiles, siendo uno los sectores más importantes en la economía mexicana en términos de empleo, unidades económicas y valor agregado bruto que genera.

El objetivo de este artículo es realizar una medición y contrastación de la competitividad de las exportaciones del sector textil en México, frente a la competencia de países como Chile, Perú y Colombia (Ventajas comparativas reveladas) en el Marco de la Alianza del Pacífico (AP). Para denotar esto, se utilizarán dos metodologías. La primera será el índice balanza-flujo (Vij), la cual supone que el patrón comercial de los productos reflejan los costos relativos, así como las diferencias de los factores en calidad y servicio. La segunda será el Método de Análisis de Participación Constante del Mercado (MCS). La interpretación de estos índices permite tener un panorama más claro del potencial de las exportaciones del sector textil mexicano hacia la región de América del Norte ante la entrada en vigor de la AP. Este estudio genera información oportuna para la mejor toma de decisiones sobre diversificación de mercados.

Palabras Clave: Comercio Internacional, Competitividad, Importaciones y Exportaciones, Ventajas Comparativas Reveladas, Participación Constante de Mercado.

Abstract

Through the internationalization of the economies, the concept of competitiveness has changed meanings: the tariff barriers have been removed, the markets were homogenized and companies are taking more possibilities of access to other markets, and transcend. A clear example are the

textile products, being one of the most important sectors in the Mexican economy in terms of employment, economic units and gross value added that it generates.

The aim of this article is to perform a measurement and contrast of the export competitiveness of the textile sector in Mexico, in the face of competition from countries such as Chile, Peru and Colombia (comparative advantages reveal) in the framework of the Alliance of the Pacific (AP). To denote this, two methodologies will be in use. The first one will be the index balance-flow (Vij), which assumes that the pattern of the commercial products reflect the relative costs, as well as differences in factors in quality and service. The second will be the method of analysis of constant involvement of the market (MCS). The interpretation of these indexes allows to have a clearer idea concerning the potential of exports of the Mexican textile sector towards the region of North America before the entry of the AP into force, which generates opportune information for the best capture of decisions on the diversification of markets.

Keywords: International trade, competitiveness, imports and exports, revealed comparative advantages, market constant participation.

1. Introducción

La Alianza del pacífico (AP) es una iniciativa de integración regional por la que apuestan los países de mayor desarrollo económico de la Cuenca del Pacífico latinoamericana. Tanto Chile como Colombia, Perú y México reconocen la importancia de la cooperación y la integración para el avance del desarrollo económico y social de sus países, es por ello que buscan propiciar las condiciones necesarias para una mayor diversificación de los flujos de comercio y acrecentar su competitividad sobre todo en el sector textil, el cual es uno de los más importantes en la economía mexicana en términos de empleo, unidades económicas y el valor agregado bruto que genera (Martínez y Neme, 2003).

La AP busca ser una plataforma de articulación política, económica, comercial y de proyección al mundo, con énfasis en Asia-Pacífico, ya que los cuatro países que integran la Alianza representan una población superior a los 214 millones de habitantes, es decir 36% del total de América Latina y el Caribe, con un producto interno bruto (PIB) promedio por habitante de US\$10,250 y una tasa promedio de crecimiento de 3.5% en 2013. Sin embargo, en estos últimos años las cifras de México se han visto afectadas, reflejando cierto estancamiento en su crecimiento y reduciéndose su

participación en el comercio internacional debido a la pérdida de competitividad ante otros países, principalmente Latinoamericanos y manufactureros, con quien rivaliza fuertemente en el sector y especialmente en el principal destino de estos productos mexicanos; los Estados Unidos, en el cual hasta el año pasado se ocupaba el primer lugar como socio estratégico, sin embargo hoy en día se ocupa el sexto lugar (SE, 2015).

Cabe señalar que las ventajas comparativas y competitivas que ofrece la Alianza del Pacífico son mayores en sectores como la minería, recursos forestales, energía, agricultura, automotriz, pesca y manufactura; en los cuales los cuatro países tienen oportunidades relevantes de cooperación, ya que la finalidad planteada en el Acuerdo Marco es lograr encadenamientos productivos que hagan de los productos de la región sean más atractivos para otros mercados (Alianza del Pacífico, 2014a).

En este contexto, cobra especial importancia la promoción del sector textil como vía para lograr la reactivación del sector manufacturero, lo que repercutirá no sólo en el sector en sí mismo, sino en la balanza comercial de los países en cuestión.

Es importante que México aproveche los acuerdos comerciales que ha firmado con Latinoamérica, ya que esto le ha permitido ampliar su participación en esta zona, a pesar de que solo el uno por ciento de la exportación total de mercancías, va dirigido hacia el mercado latinoamericano, mientras el 97% van dirigidas al mercado de Estadunidense (SE, 2015).

En cuanto al mercado interior de la AP, este tiene un gran potencial para desarrollarse, a pesar que paradójicamente, el comercio e inversión entre los países de esta alianza es insignificante en relación con su comercio con el resto del mundo. Por ejemplo, en el 2013 las exportaciones de México totalizaron 380,096 millones de dólares, de los cuales solo 8,591 millones de dólares fueron a la AP (equivalente al 2.3% del total de sus exportaciones). La misma relación se da en el caso de Chile, que exportó 77,367 millones de dólares en el 2013, de los cuales sólo 4,152 millones de dólares fueron a la AP (únicamente un 5.3% del total de exportaciones). Casi la misma situación se da para Perú y Colombia donde sus exportaciones hacia la AP representan sólo el 7.3% y 6.3% de sus exportaciones totales, respectivamente (Alianza del Pacífico, 2014b).

Asimismo, parecen pertinentes los nuevos paradigmas que apuntan hacia la importancia de conocer y analizar la interacción participativa de los actores sociales en los diferentes niveles:



micro, meso, macro y meta, a fin de elevar el nivel de competitividad, eficiencia y equidad del sistema económico-social. Por ejemplo, con el Acuerdo Marco, un producto que se elabore en Colombia con materia prima de Chile puede entrar a Perú o a México libremente, e incluso ir a otros países con los que los miembros de la Alianza tengan acuerdos, como China o Japón. Esto va a permitir una gran actividad en materia de encadenamientos productivos, por lo que, con seguridad, este mecanismo de integración regional se convertirá en un referente en todo el mundo.

Otra de las iniciativas comerciales de gran impacto mundial es el Acuerdo de Asociación Transpacífico, conocido como TPP. Éste tiene como objetivo diversificar mercados y brindar mayor certidumbre de acceso, así como optimizar las cadenas de suministro en la región. Forman parte de él tres de las cuatro naciones que conforman la Alianza del Pacífico (AP). El TPP ha abierto a México la oportunidad de participar en seis mercados adicionales, así como tener acceso a 200 millones de consumidores potenciales. Ambas iniciativas fortalecen a México como una plataforma logística y de producción en América (SE, 2015).

Es importante recalcar que el comercio total de la AP equivale a poco más del 55% del de América Latina y el Caribe (ALC) y la Alianza podría convertirse en el proceso más importante de integración económica en la región Asia-Pacífico (Bonilla, 2014). En las economías de los otros tres países integrantes de la AP, (Chile, Colombia y Perú) la situación es muy diferente; las tasas de participación del sector manufacturero en el PIB decrecieron permanentemente desde mediados de los setenta; sin duda, el retroceso del sector manufacturero más espectacular es el de Chile, pues implicó un cambio del 22.8% al 12.8%, de 1972 a 2011.

Por su parte México registró un comportamiento cíclico: 1970-1978 fue una fase de crecimiento lento de la tasa de participación de las manufacturas, ligado a la extracción y la exportación de petróleo; 1978-1983 fue un período de contracción debido a las restricciones del gasto público ligadas a la gestación de la crisis de la deuda pública externa; 1983-2000 representa una segunda fase de expansión, vinculada a la apertura de la economía mexicana, resultante de la adhesión del gobierno mexicano al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade por sus siglas en inglés), a mediados de los ochenta, y de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Finalmente, 2000-2009 marca una segunda fase de retroceso del sector manufacturero, como consecuencia de la competencia de productos asiáticos, en general, y chinos, en particular, en los mercados de México y América del Norte (Bonilla, 2014).

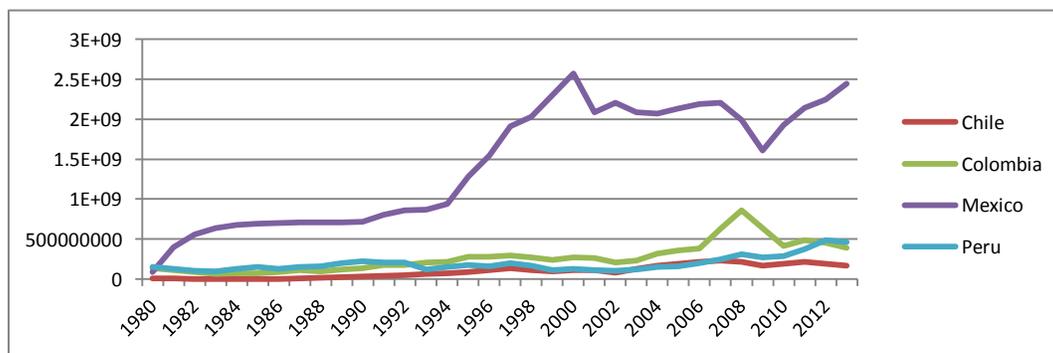
De acuerdo con datos proporcionados por la Secretaría de Economía (SE) (2013), en México la actividad textil y de la confección significó la cuarta actividad más dinámica del sector manufacturero¹, pues generó en promedio el 1.3 % del PIB y el 8.7 % del PIB manufacturero durante el período de 2007 a 2013. En materia de ocupación, durante el mismo período, generó en promedio el 5.76 % del empleo en manufactura a nivel nacional y con el 2.4 % en promedio de la inversión fija bruta del sector manufacturero.

Cabe mencionarse que la posición estratégica de la industria textil en el contexto nacional, así como su relación con otros subsectores industriales, hizo que el gobierno mexicano considerara a la cadena fibras-textil-vestido, como una de las 12 ramas prioritarias con vistas a desarrollar programas de competitividad sectorial (SE, 2014).

Así la estructura del volumen de las exportaciones de fibras textiles de 2001-2010, señalan una disminución considerable en la exportación de fibras sintéticas o artificiales pasando de un 92.7% en 2001 a un 78% al 2010 (INEGI, 2013).

Por su parte las exportaciones de fibras textiles de algodón creció de 7.2% en 2001 a un 21.8% en 2010. Donde el principal país destino de las exportaciones de este tipo de fibra es Alemania, seguido de Canadá, y en una quinta posición esta Chile, el cual en el periodo comprendido entre 2007 -2009, redujo sus importaciones provenientes de México (INEGI, 2013).

Gráfico 1.- Exportaciones textiles países miembros de la Alianza del Pacífico (1980-2013) mmd.



Fuente: Elaboración propia, con información proveniente de: Organización Mundial del Comercio.

¹ Secretaría de Economía. (2007-2013), Programa de Competitividad de la cadena fibras, textil y vestido.

Como se puede observar en la gráfica 1, la rama textil se vio beneficiada a partir de la apertura del país a los mercados internacionales, México en comparación con los países Latinoamericanos miembros de la Alianza del Pacífico ha mostrado una actitud más agresiva en la captación de nuevos mercados, diversificando hoy en día la venta de su producción tanto a Estados Unidos como a Canadá y Europa, aunque cabe señalar que en una menor proporción (Zaga, 2004; Factor Económico, 2005 citados por Rodríguez y Fernández, 2008).

Cabe mencionarse que el costo de la mano de obra es un factor de desventaja. El Instituto Tecnológico Autónomo de México y el Centro de Estudios de Competitividad (2014), ofrecen información comparativa de los costos de la mano de obra mexicana en el sector de la confección para 2014, el cual fue 8.9 veces mayor que en China (6.08 USD/hora en México, contra 0.68 USD/hora en China), lo cual deja al país fuera de competencia en cuanto a costos. Sin embargo una nueva gama de países (Colombia, Chile y Perú) han surgido en esta competencia de reducción de costos de manos de obra.

Los países antes mencionados son también competidores de México en captación de inversión extranjera en esta actividad industrial (textil), debido a los bajos costos de sus insumos, por lo que México deberá buscar estrategias para incrementar su atractivo como receptora de capital extranjero (Arceo, 2003).

Según la SE (2002, 2004), el sector textil presenta una problemática interna asociada al bajo uso de tecnología (lo cual explica el escaso desarrollo industrial y la concentración empresarial en la actividad de confección), altos costos de la energía eléctrica, bajos niveles de productividad, enormes dificultades para enfocar la producción a las preferencias y tendencias del mercado internacional, así como a la falta de créditos para invertir, ya que el sector es considerado como de alto riesgo para la inversión debido a lo antes mencionado.

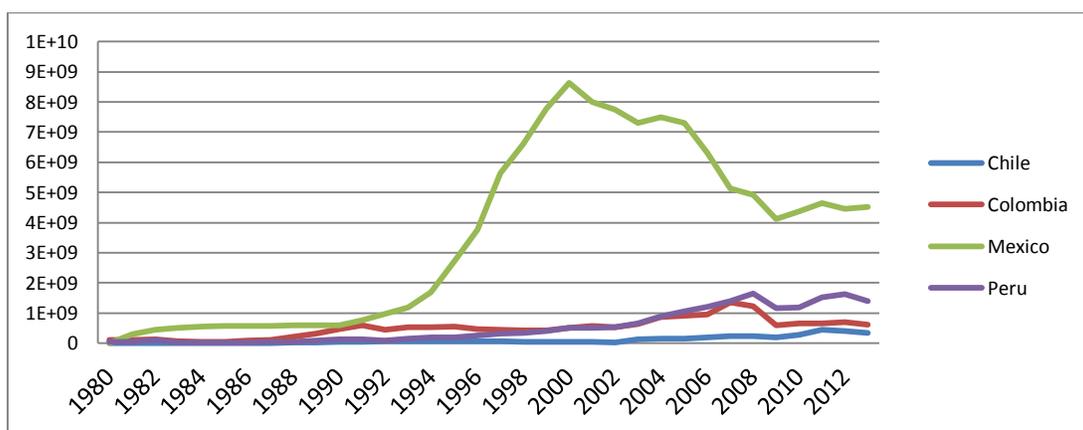
Aunado a esto, está la escasa capacidad que tienen las empresas del sector para innovar y diseñar acabados, texturas y cortes en la moda, lo que ha impedido su eficiente inserción al mercado internacional. Otros factores de índole externo que afectan al sector son la creciente importación de prendas de vestir provenientes de China, Hong Kong, e India, entre otros países, además del fomento de la piratería y el contrabando de prendas de menores precios, y también los acuerdos comerciales que México empezó a desarrollar con Nueva Zelanda, Corea del Sur, China y Australia. Estos factores han suscitado el desplazamiento de la demanda interna hacia el mercado externo,

provocando menores ventas de productos nacionales y por tanto, menores ingresos para los productores mexicanos (Arroyo y Cárcamo, 2006; INEGI, 2013).

Como resultado de la competencia a nivel internacional y las demandas crecientes del mercado, el sector textil y de la confección evolucionó de una producción basada en la maquila hacia una producción total.

Por su parte, la industria textil Latinoamérica es una de las más antiguas del mundo y su crecimiento productivo está asociado a su ingreso a la OMC (Organización Mundial del Comercio), concentrándose principalmente en la industria textil y del vestir (OMC, 2009).

Gráfico 2.- Exportaciones de prendas de vestir países miembros de la Alianza del Pacífico (1980-2013) mmd.



Fuente: Elaboración propia, con información proveniente de: Organización Mundial del Comercio.

A pesar de todos estos elementos condicionantes, en el año 2003 la industria textil y de confecciones desarrollo una reestructuración profunda a fin de adaptarse a condiciones de mercado y mayor competitividad.

Esta modernización provocó que las exportaciones este sector representara aproximadamente el 25 % del mercado mundial. Ya que se debe recordar que a partir del 2005 se da una plena integración en el GATT (y eliminación definitiva de los contingentes). Queda sin efecto el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, (OMC, 2014), lo que ha generado cambios substanciales en materia de competitividad del sector sobre todo en el ámbito de las prendas de vestir, tal y como se observa en la gráfica 2, en la cual se vislumbra un incremento menor en la exportación de prendas de vestir de Colombia Chile y Perú; no en el caso de México. Así mismo se puede observar una

leve caída en el año 2009 para los cuatro países.

Cabe mencionarse que a través de la Alianza del Pacífico los países miembros deben de luchar conjuntamente contra el contrabando de mercancías, en particular del sector textil y de manufactura. Para Botero (2015), México es de los países de la región que más ha avanzado en la lucha contra el contrabando, y sus autoridades deberían compartir la experiencia en el seno de la Alianza del Pacífico.

El intercambio que se ha suscitado entre los países signatarios de esta alianza destaca el intercambio comercial de prendas y complementos de vestir de punto, que según cifras del INEGI (2010), se ha importado el 65.5% de fibras sintéticas o artificiales, el 31.7 % de fibras de algodón y un 2.8% de fibras de lana de países como Estados Unidos, Argentina y China.

En cuestión del valor de las importaciones de prendas y complementos de vestir de punto por país de origen para el 2011 INEGI, reporta a Estados Unidos como el principal socio para México con una valor de 3,004,988 en miles de pesos, a China en un segundo lugar con 1,147,563 miles de millones de pesos y a India con 883,427 miles de millones de pesos; las cifras anteriores nos llevan a cuestionarnos sobre la Competitividad de México en el sector textil ante países como los Asiáticos, pero sobre todo los latinoamericanos en este acuerdo de la Alianza del Pacífico.

2. Metodología

Si bien medir la competitividad es crucial sobre todo si se hace de manera cuantitativa y a través de los flujos de exportaciones de un país en el mercado mundial, o bien haciendo uso de los indicadores indirectos, como ejemplo de esto puede utilizarse el índice de ventaja comparativa revelada.

Una de las metodologías más utilizadas para medir la competitividad a nivel macro, meso y micro, es la propuesta por Vollrath (1991), la cual consiste en calcular un índice para medir las ventajas comparativas reveladas (o ventaja competitiva) conocido como Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR), obtenido a partir de: $VCR_a^i = VCE_a^i - VC_a^i$; donde VCE representa la ventaja comparativa revelada de las exportaciones calculada a partir de $VCE_a^i = \ln[(X_a^i/X_n^i)/(X_a^r/X_n^r)]$ y $VCI_a^i = \ln[(M_a^i/M_n^i)/(M_a^r/M_n^r)]$: X representa las exportaciones, M las importaciones, “r” el

mundo menos el país en análisis y “n” el comercio de todas las mercancías menos la mercancía “a”. El cual supone la medición de la proporción de un producto específico en las exportaciones totales del país en relación con una cuota de ese producto en el mercado.

Por lo que, dependiendo del tipo de relaciones, el VCE o el VCI serán mayor o menor que cero, reflejando un desempeño mayor o menor, respectivamente, el mostrado por el resto de mercancías y al desempeño del resto del mundo. Dado que el VCR establece una diferencia entre un bien específico y el resto de bienes comercializados en la economía, y entre el país y el resto del mundo, se elimina la doble contabilidad entre productos y países, además, dado que para el cálculo de este índice se usan datos de importaciones y exportaciones, se toma en cuenta tanto la demanda como la oferta de productos.

Para interpretar el valor del VCR se debe considerar que un VCR mayor que cero identifica productos con ventaja comparativa revelada, y generalmente muestra que las exportaciones del país exceden las importaciones ($X/M > 1$). Por el contrario, un valor negativo indica desventaja comparativa revelada, y por lo general implica que las importaciones exceden las exportaciones ($X/M < 1$). Este índice es comparable entre productos, de manera que cuanto más alto el VCR de un producto, más favorable su posición competitiva en el mercado internacional.

Para este caso de estudio se utilizará como base el índice de competitividad industrial de Rendón y Morales (2000), el cual toma como base el propuesto por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), en el año de 1985, y que es utilizado para medir la competitividad industrial de un país, fundamentándose en el Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR).

El índice elaborado por Rendón y Morales (2000), permite medir la competitividad de los productos manufactureros mediante datos de flujos comerciales, conocido como índice de ventajas comparativas reveladas de balanza-flujos (Vij), el cual es una contribución valiosa en el campo metodológico para medir la ventaja comparativa de una industria. La siguiente formula permite su cálculo y se describe a continuación:

$$V_{ij} = \frac{x_{ij} - m_{ij}}{\left(\left(\frac{X + M}{2} \right)_j \left(\frac{x_{i+m_i}}{2} \right)_w \right)}$$

Dónde:

V_{ij} = índice de ventaja comparativa Revelada balanza-flujos.

i = grupo de productos a nivel industria, rama o clase

j = país.

w = total mundial

m_i = importaciones total del producto i

x_i = exportación total del producto i

M = importación total de manufacturas

X = exportación total de manufacturas.

El índice balanza-flujo (V_{ij}), supone el patrón comercial de los productos reflejando los costos relativos, así como las diferencias de los factores en calidad y servicio, construyéndose con el saldo comercial de la rama o clase industrial analizada, el cual se pondera con el producto del promedio del flujo de comercio exterior de sector manufacturero del país y el peso relativo del flujo comercial mundial de la misma rama o clase industrial.

Cabe señalar que el denominador de cada índice se forma con el producto de los factores. El primero es el flujo comercial promedio del sector manufacturero nacional y el segundo es el valor relativo del flujo comercial promedio del sector industrial (rama o clase) en el nivel mundial, medido respecto al flujo comercial promedio del sector manufacturero en el mismo nivel (Rendón y Morales, 2000).

Para calcular el factor de flujo comercial promedio del sector manufacturero nacional se requieren los valores de las exportaciones e importaciones de ese sector. Su cálculo es la suma del valor de las exportaciones más el de las importaciones por año.

El segundo factor requiere de información sobre el comercio mundial de manufacturas y del comercio mundial de textiles. Para calcular el promedio del flujos comercial mundial del sector

manufacturero, de la industria textil, se procede de igual forma que para el promedio de flujos comerciales del sector manufacturero nacional.

El resultado obtenido del Vij corresponde a la posición de ventaja comparativa revelada que presenta el sector. Ello permite localizar los productos con capacidad para enfrentar satisfactoriamente la competencia externa.

Por lo que, considerando la situación de la industria textil y con el objeto de ejemplificar el cálculo de competitividad en una rama industrial utilizando el índice de ventajas comparativas reveladas de balanza- flujos, se aplican datos de la industria textil mexicana, peruana, chilena y colombiana para el periodo 1980-2013.

Debe considerarse que la competitividad entre productos similares se manifiesta en las operaciones de compra-venta, estas se realizan comparando exclusivamente precios de mercado. Por ello, en este trabajo se calcula el índice Vij utilizando información a precios constantes (con base en dólares americanos).

Otros elementos que hacen que el análisis se desarrolle a precios constantes son: 1) La existencia de información internacional sobre importaciones y exportaciones de la industria textil a precios constantes en dólares americanos, 2) La oportunidad de homogenizar en forma contable los flujos comerciales de México y los otros tres países miembros de la Alianza, 3) La facilidad de construir, para el periodo de estudio, una base monetaria común, que exprese a precios constantes las importaciones y exportaciones de los países participantes en el comercio mundial de textiles.

Por su parte, el Método de Análisis de Participación Constante del Mercado (MCS) permite descomponer el crecimiento de las exportaciones y estudiar su comportamiento con el fin de evaluar el grado en que los factores estructurales y de competitividad explican su desempeño en un periodo de tiempo determinado (Avendaño, 2008). Entre los factores que influenciaron estos cambios destacan la demanda mundial de exportaciones, el destino geográfico, la composición del producto y los cambios en la competitividad del país.

Leamer y Stern siguieron el método propuesto por Tyszynski (1951) e introdujeron tres razones más por las que el rendimiento de las exportaciones es limitado: la primera relacionada con la composición de productos de exportación, la segunda ligada a la distribución de mercado de

exportación y la última refería a la competitividad (Tatarer, 2004). Posteriormente, fue revisado por Richardson (1971), quien analizó las limitantes teóricas y empíricas presentadas por el método. Varios autores han presentado versiones mejoradas, ampliando la descomposición con el fin de resolver esas limitaciones (por ejemplo: Jepma, 1989).

El cambio de las exportaciones de un país a un mercado se determina con la siguiente expresión:

$$\Delta q = S_{j0}\Delta Q_j + \Delta S_j Q_{j0} + \Delta S_j \Delta Q_j$$

Dónde:

Δq = cambio de las exportaciones de un país a un mercado determinado.

$S_{j0}\Delta Q_j$ = *Efecto estructural*. Representa el cambio esperado en las exportaciones, si se mantiene constante la participación inicial del país en el mercado mundial y en el mercado estadounidense. 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 5 efectos:

$$\Delta q = S_{t0}\Delta Q_j + (S_{j0}\Delta Q_j - S_{t0}\Delta Q_j) + \Delta S_t Q_{j0} + (\Delta S_j Q_{j0} - \Delta S_t Q_{j0}) + \left(\frac{Q_{t1}}{Q_{t0}} - 1\right) \Delta S_j Q_{j0} + (Q_{t1}/Q_{t0} - 1) \Delta S_j Q_{j0} + [\Delta S_j \Delta Q_j - (Q_{t1}/Q_{t0} - 1) \Delta S_j Q_{j0}]$$

$S_{t0}\Delta Q_j$ = *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 estadounidense durante el periodo. Si es positivo indica que el país en cuestión tiende a concentrar sus exportaciones en mercados que crecen rápidamente.

$\Delta S_t Q_{j0} = \text{Efecto residual puro}$. Representa la parte del cambio hipotético en las exportaciones, atribuible a cambios en la competitividad en general.

$(\Delta S_j Q_{j0} - \Delta S_t Q_{j0}) = \text{efecto residual estructural estático}$. Representa la parte del cambio hipotético en las exportaciones, atribuible a cambios en la competitividad específica del mercado mundial.

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

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

Dónde:

S = participación (porcentual) de mercado de un país específico

Q = Volumen de exportaciones del grupo de países competidores que exportan al mercado de referencia (el estándar)

Δ = Cambio de la variable en el tiempo

0 = Inicio del periodo

1 = Fin del periodo

$$S_1 = S_0 + \Delta S$$

S_t = Participación de un país en el mercado mundial

Q_t = Exportaciones del grupo de países al mercado mundial

3. Resultados

Analizando los valores de los índices se observa que en el periodo total de estudio, México presenta valores negativos en el periodo 1980-1994, lo que nos indicaría una “no ventaja



RECAI Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Informática.
Año 4. No. 10 (Mayo – Agosto, 2015). ISSN: 2007-5278. Págs.: 43-67

comparativa revelada”, que podría traducirse en una pérdida de competitividad al inicio del cálculo, lo que indicaría a su vez la poca capacidad y presencia del país en el flujo comercial de mercancías pertenecientes al sector textil lo que coincide con los resultados obtenidos en anteriores trabajos, destacando principalmente el de Chiquiar, Fragoso y Ramos Francia (2007), donde México aparentemente no exhibe ventaja comparativa en relación con países como Colombia y Perú, que presenta valores positivos sobre todo a inicio de los años 90’s, Cabe mencionarse que una pérdida de competitividad marcada se da en 1984 para los dos países antes mencionados.

Por su parte, Chile presenta resultados negativos a lo largo de todo el periodo de estudio, lo que indicaría una nula de competitividad en el sector textil, que puede ser explicado por la apertura comercial, donde se presentó una descentralización de las actividades de comercio exterior.

Un ejemplo de la poca ventaja competitiva por parte de México se encuentra en el periodo comprendido entre 1994-2013, después de la apertura comercial mexicana y reformas estructurales y de política comercial que se dieron en este país a través de la creación de Programas de Fomento al Comercio Exterior, obteniendo valores que fluctúan entre .73 y .15 lo que explicaría que aún la economía no se encontraba en una situación idónea de competencia en sus productos textiles.

Cabe señalar que la actividad textil se vio afectada por la crisis de 1982, al bajar la producción en un 4.8 % después de que en 1981 había crecido un 5.8 %. Sin embargo, esta situación se revirtió en 1985 cuando este indicador creció 2.7 % debido a que México ingresó al GATT, lo que sentó las bases para el desarrollo del comercio internacional de prendas confeccionadas al negociarse la reducción arancelaria con países como Estados Unidos y Canadá. Asimismo, al ser parte del GATT atrajo negocios como las manufactureras, comercializadoras y minoristas que llegaron al país para aprovechar los bajos costos de producción y distribución.

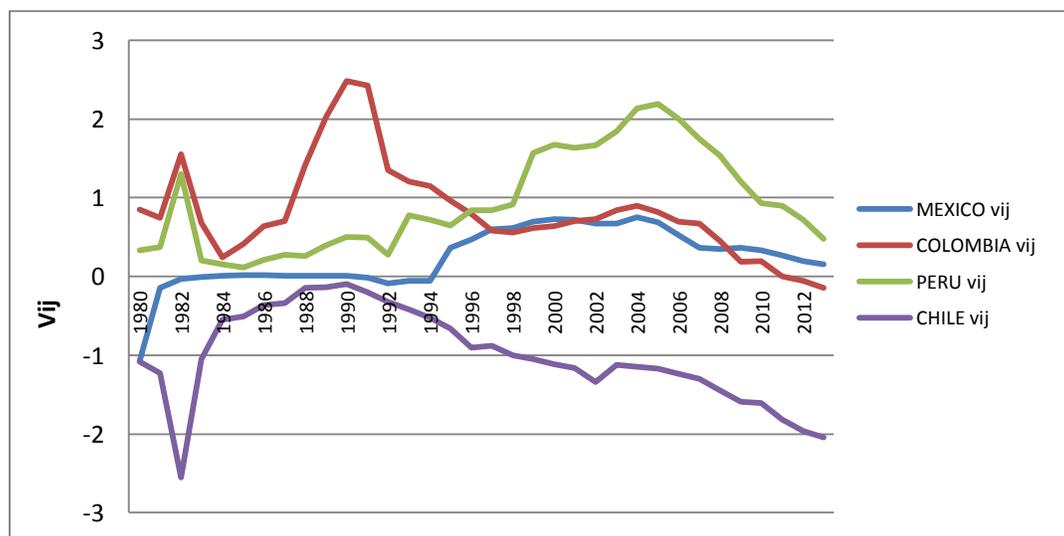
En 1994 con la entrada en vigor del TLCAN, presentó una recuperación de competitividad al pasar de -0.5 a .36, teniendo una tasa de crecimiento del 40%, siendo éste un gran aliciente a la economía, especialmente al centrarse en exportar en cautivo a Estados Unidos. Ya para los años 2004 y 2008, los valores referentes a competitividad fueron los más altos fluctuando entre .75 y .36 con una tasa de decrecimiento del 64%, el número más grande en la serie valorada.

Perú presenta una tendencia creciente a partir de 1998 hasta 2006 con valores superiores a la unidad fluctuando 1.5 y 2.1, con tasas de crecimiento del 11 %, lo cual habla de una fuerte tendencia de este sector a ser competitivo y sobre todo a exportar sus productos, siguiendo con la política económica de exportación de manufacturas impuesta por el gobierno a partir de los años setenta.

En el periodo de 2010-2013, se nota una fuerte caída en la competitividad del sector textil en los países miembros de la Alianza del Pacífico donde se encontraron resultados menores a la unidad, pero como siempre positivos para tres de los cuatro países estudiados, fluctuando entre 0.61 y 0.15, con tasas de decrecimiento del 95 %, siendo el año 2009 el que reporta el dato más bajo.

En la gráfica 3, se puede apreciar que el año 2005 fue crucial para las economías de Perú y Colombia incluso México se observa una ligera recuperación y para Chile se observa una caída de su competitividad.

Gráfico 3.- Resultados del cálculo de competitividad (Vij): México, Colombia, Perú y Chile 1980-2013.



Fuente: Elaboración propia, con información proveniente de: Organización Mundial del Comercio.

Durante los años 1987 y 1988 se aplicaron en México medidas económicas que reforzaron el proceso de apertura comercial. El efecto sobre la industria textil en la caída de su competitividad. El resultado de estos efectos se puede atribuir a la falta de políticas eficientes en México, como el tratar de restablecer el balance macroeconómico y la profundización de la liberación comercial y

de la desregulación de las actividades productivas.

En la gráfica anterior se puede apreciar claramente que la crisis económica sufrida en México en 1994, beneficio la competitividad del sector textil; al final de ese mismo año, el Banco de México se retira del mercado de divisas, dejando a las fuerzas del mercado la fijación de la paridad (peso-dólar). Esta decisión provoco una drástica devaluación que hace competitivas las exportaciones totales mexicanas, mismo que se logró reflejarse en la industria textil.

De acuerdo con datos proporcionados por la SE (2006), a nivel nacional la actividad textil significó la cuarta actividad más dinámica del sector manufacturero², ya que generó en promedio el 1.5 % del producto interno bruto y el 7.1 % del producto interno bruto manufacturero durante el período de 1994- 2004. En materia de empleo durante el mismo periodo generó en promedio el 17.5 % del empleo nacional y con el 2.4 % en promedio de la inversión fija bruta del sector manufacturero.

Con la eliminación paulatina de aranceles impulsada por el TLCAN y la devaluación del peso ocurrida a fines de 1994, se presentó una evolución positiva de las exportaciones de esta actividad en el orden del 7 y 10 % del total de mercancías vendidas al resto del mundo, para los años 1994 y 2003, respectivamente (SE, 2002 y 2004).

Cabe mencionarse que el gran competidor de los países miembros de la alianza del Pacífico “China” se ha constituido como el principal centro mundial de subcontratación manufacturera de una amplia gama de productos, desde los intensivos en mano de obra hasta aquellos con mayor contenido de capital y tecnología. Con parte de la producción se surten los pedidos de las transnacionales que colocan sus productos (made in China) de forma competitiva en otros mercados.

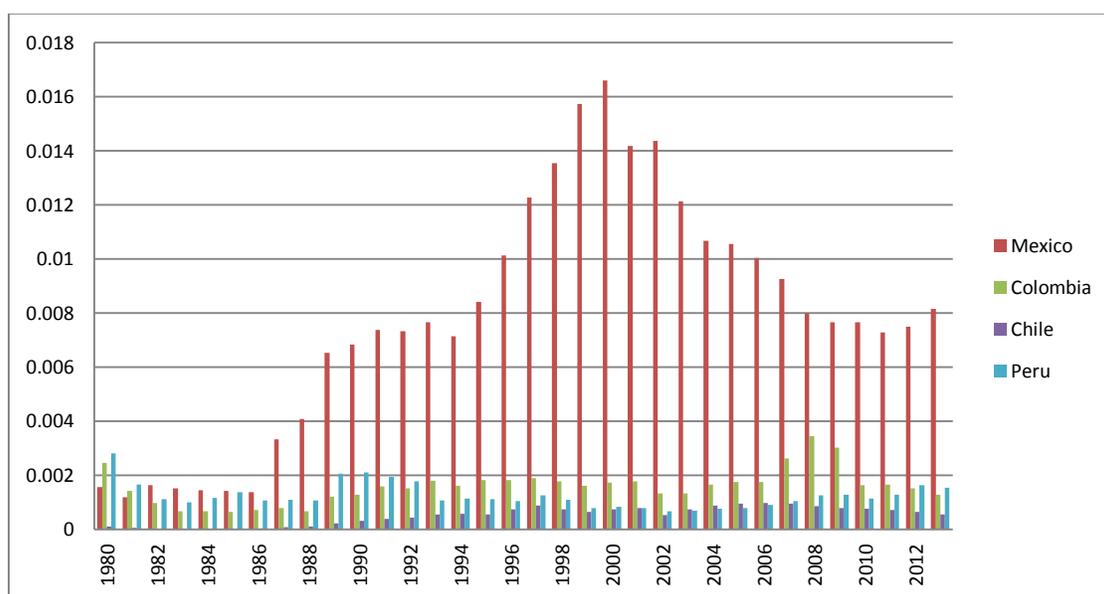
Las ventajas comparativas dinámicas y las ventajas competitivas de las manufactureras de China radican en bajos costos de producción por menores costos de mano de obra, grandes economías de escala, costos de energía y créditos subsidiados por el Estado con el objetivo de promover sus exportaciones al mundo. Esta situación ha propiciado que China sea el primer importador mundial

² Secretaría de Economía. (2001-2006). Programa de Competitividad de la cadena fibras, textil y vestido.

de maquinaria textil (Mejía, 2007).

Si bien la interpretación de un índice permite tener un panorama general de la situación imperante en la competitividad textil, se propone, a fin de hacer más claro este análisis, y a su vez lograr cumplir con el objetivo planteado al inicio de esta investigación al analizar la competitividad de las exportaciones del sector textil especialmente en las prendas de vestir en México, frente a la competencia de los países Latinoamericanos en el Marco de la Alianza del Pacífico es alta, afirmación que se apoya con los resultado obtenidos al realizar el cálculo de participación en el mercado y que se muestran en la gráfica siguiente:

Grafica 4.- Porcentaje de Participación en el mercado Textil países de la Alianza del Pacífico (Sj)



Fuente: Elaboración propia, con información proveniente de: Organización Mundial del Comercio.

Debido a los cambios estructurales que ha sufrido México, desde modificaciones de política económica y procesos de apertura comercial hasta crisis económicas, se planteó un análisis en cuatro periodos diferentes: 1980-1985, 1986-1993, 1994-2008, 2009-2013, con la finalidad de mostrar el cambio estructural sufrido México en sus exportaciones en el en el marco de la alianza del Pacífico. La tabla presenta un resumen del cambio en las exportaciones al primer nivel de descomposición de las mismas.

Tabla 1. Cambio de las exportaciones de prendas de vestir de México en el marco de la Alianza del Pacífico 1980-2013.

| | México | | | |
|--|--------------|-------------|-------------|--------------|
| | 1980-1985 | 1986-1993 | 1994-2008 | 2009-2013 |
| Cambio en Exportaciones (Δq) | 1096144.208 | 8237545.564 | 241119179.8 | 463622777.5 |
| Efecto Estructural | -310085.0861 | 1062183530 | 441986825.5 | -1099229676 |
| Efecto Competitividad o Residual | 0.21259429 | 2.646349563 | 0.239457557 | 0.29681389 |
| Efecto Interacción o de 2do orden | 786059.3346 | 1070421078 | 683106005.5 | -593642805.3 |

Fuente: Fuente: Elaboración propia, con información proveniente de: UNCTAD.

El primer nivel de descomposición del incremento de las exportaciones destaca que México para todo el periodo de estudio tuvo un efecto estructural positivo, lo que significa que las exportaciones mexicanas se vieron influidas positivamente por el aumento en la demanda mundial de textiles

El efecto competitividad indica que el incremento de las exportaciones textiles mexicanas en el mercado mundial durante todo el periodo de estudio fue consecuencia de un incremento en la competitividad nacional, a excepción del periodo 1980-1985 durante el cual ambos países perdieron competitividad aunada a una baja participación de mercado de sólo un uno por ciento.

Finalmente, el efecto de interacción demuestra que el comportamiento de las exportaciones de México se ha visto influido positivamente, por la participación de mercado y por los cambios en la demanda mundial de textiles. Este efecto se puede explicar por las condiciones económicas que presentaba países tradicionalmente manufactureros en aquellos años.

El análisis refleja que la presencia de México como uno de los exportadores de textiles más importantes del mundo es cada vez más evidente, aumentando su participación de mercado de un tres por ciento en 1980 a un 48% en 2008; dejando a Colombia y Chile en una posición complicada para posicionarse en el mercado mundial de textiles.

Puede concluirse, que en para los países miembros de la Alianza del Pacífico existe un proceso de apertura comercial importante y que impactan de diferente manera a sus respectivas economías. Es por ello que teniendo dos procesos de apertura económica contemporáneos en un marco

internacional donde la globalización se consolida día con día como el camino a seguir en los próximos años, se describen las similitudes y diferencias de ambos procesos de apertura comparando las características propias de cada uno de los procesos.

Detrás de este proceso se encuentra el factor China. Su peso ha sido tal que, en 2013, China superó a Estados Unidos como socio comercial de Chile (39,119 en comparación 26,273 millones de dólares (mdd)) y de Perú (16,309 en comparación con 16,091 mdd).

En los casos de Colombia y México, la interdependencia con China ha crecido; sin embargo, Estados Unidos sigue siendo su principal socio comercial y China ocupa el segundo lugar con proporciones equivalentes al 44.8% y al 13.9% del comercio total de Colombia y de México. Sobre esa base, se puede afirmar que la integración comercial entre los países de la AP y los de Asia del Pacífico es un proceso en marcha y con una intensificación creciente que mina las relaciones comerciales de los primeros con Estados Unidos. Ahora bien, las relaciones de interdependencia son muy diferentes cuando son analizadas en perspectiva de las exportaciones y de las importaciones, permitiendo establecer dos tipos de economías. La primera estaría constituida por Chile, Perú y Colombia, con estructuras de exportaciones e importaciones regionalmente equilibradas, aunque más bien basadas en la exportación de materias primas; la segunda estaría representada por México, con una concentración geográfica de las exportaciones, una diversificación regional de las importaciones y un mayor componente de exportaciones manufactureras.

Esas dos características se expresan con toda agudeza en la estructura de las exportaciones mexicanas; cierto, el mercado de América del norte ha perdido relevancia, pues ha pasado de absorber el 90.7% a poco más del 80.0% de las exportaciones mexicanas (Bonilla, 2014)

En México y después de analizar los factores potenciales de desarrollo regional de la inversión extranjera directa en México, particularmente en el sector textil se puede mencionar, que a partir de la crisis financiera y económica iniciada en 2008, se observa una contracción en los flujos de inversión extranjera directa en el nivel global.

En los últimos años no ha habido una tendencia uniforme en la recepción de inversión extranjera directa, la cual alcanza su máximo histórico de 29.8 mmd, en 2001. Aun cuando México sigue siendo uno de los principales destinos de la inversión extranjera directa en América Latina, tanto

por su posición geográfica estratégica como por su política favorable a dicho tipo de inversión, ésta sufrió una severa caída en 2009, año en el cual el monto recibido fue el menor de la presente década.

Sin embargo, debe reconocerse que en México se carece de una política industrial activa a diferencia de otros países, y aunque el gobierno mexicano pretende que la IED genere empleos y propicie las derramas tecnológicas, no ha implantado un programa definido y consistente que establezca los mecanismos por los cuales se propicien dichas derramas. Caso contrario ocurre en los países de la región de Asia, como Chile o Colombia en los que la IED acompaña el proceso de industrialización local.

Como se ha argumentado en anteriores secciones del presente artículo, los países integrantes de la AP han experimentado un deterioro en su competitividad frente a las economías de Asia Pacífico. Además, el tipo de políticas económicas instrumentadas por ellos en las últimas décadas ha estado lejos de consolidar un desarrollo sostenido a largo plazo que El principal problema en este sentido no es tanto la falta de mercados en esa región, sino la escasa penetración de las mercancías y servicios mexicanos, derivada a su vez de la excesiva concentración de los afanes empresariales en la región de América del norte.

Por último es importante recalcar que la medición y contrastación de la Competitividad a través del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas, permite tomar decisiones más claras y concretas sobre la diversificación de exportaciones mexicanas del sector textil, apuntando a ser el mercado de Asia Pacífico un buen referente para ello, evitando de esta manera la creciente dependencia de los productos mexicanos hacia el mercado Norteamericano, dejando este articulo la pauta para incorporar nuevos actores asiáticos en la medición de la competitividad del sector textil.

4. Bibliografía

- Alianza del Pacífico. (2014). Documentos, Alianza del Pacífico. Disponible en: alianzapacifico.net/documentos/
- _____.(2014a). La Alianza del Pacífico y sus objetivos, Disponible en: alianzapacifico.net/que_es_la_alianza/la-alianza-del-pacifico-y-susobjetivos
- _____. (2014b). Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, 6 de junio de 2012. Disponible en: alianzapacifico.net/documents/2014/Acuerdo_Comercial.pdf
- Arceo, E. (2003). Sector textil y confección: oportunidades de Alianzas Estratégicas con Asia, Bancomext (En Línea). México, disponible en: [www. Bancomext.com](http://www.Bancomext.com), 15 de junio 2012.
- Arroyo, M. y L. Cárcamo. (2008). Estrategias de mercado para la competitividad del sector textil y de la confección: caso de estudio Original Mexican Jean Co. presentado en el Congreso Internacional de Negocios. ITSON, México.
- Avendaño R., B. (2008). Globalización y competitividad en el sector hortofrutícola: México, el gran perdedor. El Cotidiano, núm. 147, pp. 91-98.
- Berlín”,http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1312&context=guillermo_rosemena
- Bonilla, J. L. (2014). La Alianza del Pacífico. Alcances, competitividad e implicaciones para América Latina”. Revista Análisis , 46.
- Botero, CE. (2015). El tiempo periódico colombiano, entrevista hecha el día 25 de julio 2013.
- Bravo S. y E. Gurdo. (2005). El análisis de la competitividad en análisis de la economía española, Ed. Servicio de Estudios del Banco de España, Alianza Editorial.
- Buckley, P.; Christopher I. y K. Prescott. (1988). Measures of international competitiveness: a critical survey, en Journal of Marketing Management 4.
- Cabrero, E., Ziccardi, A. e I. Orihurla. (2008). Ciudades competitivas- ciudades cooperativas: Conceptos claves y construcción de un índice para ciudades mexicanas, CIDE.
- Castaingts, J. (2001). Los procesos comerciales y financieros en la triada excluyente. Un punto de vista latinoamericano, México, Editorial Plaza y Valdez.
- Cordero, M. (2005). Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora. Coordinación de Asuntos Económicos de la CEPAL . Serie: Estudios y perspectivas. Sede Subregional de la CEPAL en México. (Recuperado Julio 2014 en: www.cepal.org/publicaciones/xml/2/20692/Serie-25.pdf)

- Cornelius, K. (2002). The growth competitiveness index: recent economic developments and the prospects for a sustained recovery, en World Economic Forum (2002), Global Competitiveness Report, Geneva.
- Dunning, J.H. y R. Narula. (2004). *Multinational and Industrial Competitiveness: A New Agenda*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Fernández, J.E. (2005). La crisis financiera de 1994-1995 y el TLCAN a diez años, Edición electrónica a texto completo en www.eumed.net/libros/2005/jeft/
- Fernández, V. (2001). Estrategia(s) de desarrollo regional bajo el nuevo escenario global-local: revisión crítica sobre su(s) potencialidad(es) y límites, en *Revista EURE*, vol 27, número 82, Santiago de Chile, Dic, 2001.
- Gómez, M. (2005). La competitividad después de la devaluación, disponible en <http://www.econlink.com.ar/competitividad-devalu...C>
- Guerrero, D. (1995). El enfoque dinámico en la teoría de la competencia, en *Cuadernos de Economía: monográfico sobre economía crítica*, próximo n1, 1995 [en prensa].
- (2005a). *La técnica, los costos, la ventaja absoluta y la competitividad*. México, McGrawHill.
- Guzmán, A. y A. Toledo. (2001). Competitividad manufacturera en México y China, en el mercado estadounidense, en *Economía UNAM*, vol. 2, núm. 4, México.
- Haguenauer, L.(1989). *Competitividade, Conceitos e Medidas. uma Resenha da Bibliografia Recente com Ênfase no Caso Brasileiro*. IEI/UFRJ, TPD N° 208.
- INEGI (2013). *Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos*, varios años.
- Instituto Tecnológico Autónomo de México y el Centro de Estudios de Competitividad (2014). *La industria del vestido en México: diagnóstico, prospectiva y estrategia*, Disponible en línea:http://cec.itam.mx/sites/default/files/vestido_1.pdf
- Jepman, C.J. (1989). Extensions of the Constant-Market-Shares Analysis With an Application to Long-term Export Data of Developing Countries, pp. 129-143. In: *The Balance Between Industry and Agriculture in Economic Development*. J.G.
- León Manríquez, J.L.(2004), *Política exterior y seguridad nacional, 1945-2012. Una visión panorámica*, en José Luis Piñeyro (coord.), *La seguridad nacional en México. Debate actual*. México, UAM-Azcapotzalco.
- Martínez, J. y O. Neme. (2003). La inserción de China y México en la Economía Internacional en Roldán E. (Coord.). *Las relaciones económicas de China, OMC, México, Estados Unidos, Taiwán y la Unión Europea*. Asociación Mexicana de Estudios Internacionales; Ed. Plaza y Valdés S.A de C.V.

- Marcovitch, J. (1992). La cuestión de la competitividad en Brasil, (coordinación de Eduardo Vasconcelos). Sao Paulo, ed. Edgard Blucher. Ltda.
- Martin, C. y F.J. Velásquez. (1993). Actividad tecnológica y competitividad de las empresas industriales españolas, en Papeles de Economía Española, número 56.
- Montero, C. y P. Morris. (2000). Territorio, competitividad sistémica y desarrollo endógeno: Metodología para el estudio de los Sistemas Regionales de Innovación.
- OCDE. (1992). The technology and the economy. The key Relationships. París: Organization for Economic Cooperation and Development.
- (2012b). The 2011 Annual Report , Disponible en : http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-outlook-interim-report-april-2011_eco_outlook-v2010-sup2-en.
- OMC. (2015). the WTO statistics database, <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language>
- (2009a). the WTO statistics database
<http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language>.
- (2001b). Estadísticas de Comercio Internacional, disponible en:
http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2001_s/its01_toc_s.htm
- Porter, M. (1982). Estrategia Competitiva: Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia, México, CECSA.
- (1987a). From Competitive Advantage to Corporate Strategy en Harvard Business Review, Mayo/Junio 1987.
- (1990b). The competitiveness of nations, New York: the free press”.
- (1991c), La ventaja competitiva de las naciones, Plaza & Janes, Barcelona.
- (1999d). Ser competitivos: nuevas aportaciones y conclusiones. Ediciones Deusto S.A.
- Rendón, A. y T. Morales (2000). La competitividad industrial: su medición en Política y Cultura 13, Verano, 2000.
- Richarson , J.D. (1971). Constant-market-analysis of export growth. Journal of International Economics 1: 227-239.
- Rodríguez y Fernández. (2006). Manufactura textil en México: Un enfoque sistemático en Revista Venezolana de Gerencia. Vol. II, Número 35, Maracaibo.
- Rugman, A. (1981). Inside the multinationals: the economics of international markets, Columbia University Press, New York.

Sachs, J. D. (1997). Fundamental Sources of Long-Run Growth, *American Economic Review*, 87(2).

Secretaría de Economía (SE). (2002-2010). Inversión Extranjera Directa en la Industria Textil, Dirección General de Inversión Extranjera. México. [En línea]. www.economía.gob.mx [Consultado: marzo 2011]

Sobrino, J., (2002). Competitividad y ventajas competitivas: revisión teórica y ejercicio de aplicación a 30 ciudades de México”, *Estudios Demográficos y Urbanos* 17 (2).

----- (2005a). Competitividad Territorial: ámbitos e indicadores de análisis en Economía, Sociedad y Territorio, *Dossier especial*, pp. 123-183.

Taboada M.C. (2002). La competitividad externa de Las regiones españolas. Un análisis del impacto de La capacidad tecnológica, *Revista Galega de Economía*, vol. 12, núm. 1 ISSN 1132-2799.

Trujillo, I. A. (2014). Sobre las ventajas de la Alianza del Pacífico para Colombia. *Revista Prolegómenos, Derechos y Valores*, 17, 33, 159-172.

Ubfal, D., (2004). El concepto de competitividad. Medición y aplicación al caso Argentino. Documento de Trabajo N° 15. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de Investigaciones Económicas.

Villarreal, R. y Ramos R. (2002). La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica. *Revista de Comercio Exterior*. México.

Vollrath, T. (1991). A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*. p. 264-280.

World Bank, (2002). *World Development Indicators 2002*. Washington DC.

----- (2009a). *World Development Indicators 2009*. Washington DC.

----- (2010b). *World Development Indicators 2010*. Washington DC.

World Competitiveness Yearbook (2007). *World Competitiveness Yearbook* [En línea] www02.imd.ch/wcy/criteria

World Economic Forum (2010). *The Global Competitiveness Report 2012-2013* [En línea] <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

World Trade Organization. (2014). *Regional Trade Agreements Information System*. Disponible en: rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx