

Desempeño y competitividad de las exportaciones mexicanas frente al mercado de Estados Unidos en 20 años de TLCAN

ANA ROSA MORENO PÉREZ¹

GRACIELA LÓPEZ MÉNDEZ¹

MARTÍN VILLALOBOS MAGAÑA²

Resumen

A veinte años de implementado el TLCAN, se presenta un análisis de competitividad de las exportaciones mexicanas en relación con el mercado de los Estados Unidos. Se identifican los principales cambios entre 1992 y 2012, a través de una matriz de competitividad internacional, bajo el enfoque *ex post* de ventajas comparativas reveladas (VCR), con cuatro tipologías, según la participación de producto/mercado.

En la investigación se encontró que algunos sectores mostraron permanencia en su posición competitiva, favorable o no, como la industria de tejido de punto y la de la madera, que se han mantenido como *oportunidades perdidas* durante todo el periodo de estudio. En cambio, la de perfumería y cosméticos, y la de mobiliario, se han mantenido en un mercado dinámico y competitivo, totalmente adaptadas al estadounidense. Además, muy pocos grupos de productos muestran VCR durante el periodo de estudio, y se observa la tendencia a que la VCR disminuya; asimismo, no se observa relación entre tener VCR y el desempeño exportador, como en los casos de maquinaria y material eléctrico. Por tanto, los efectos alcanzados con el TLC han sido impredecibles en una lógica de comercio de mutuo beneficio.

Palabras clave: TLCAN, exportaciones, ventaja comparativa revelada, competitividad.

Fecha de recepción: 13 de julio de 2015; Fecha de aceptación: 4 de septiembre de 15.

1. Profesoras investigadoras del Departamento de Estudios Regionales-INESER. Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. Correos electrónicos: mopa65@yahoo.com.mx , lmg21409@cucea.udg.mx.
2. Profesor del Departamento de Economía. Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: martinvi95@hotmail.com.

Abstract

Twenty years after the implementation of NAFTA, having the relationship reached a ripe state, the present paper presents an analysis regarding the export competitiveness of Mexico in relation to the United States market Through an international competitiveness matrix, and under the focus of the *ex post* of revealed competitive advantages (RCA) (with four different typologies regarding the performance of the participation of a specific product or sector), the author identifies the main changes from 1992 to 2012 in the Mexico-United States export relation; in both dynamic and none dynamic exports, competitive and none competitive, as well as its combinations. Other sector showed steadiness in its competitive position, favorable or not, which resulted in the difficult identification of structural trends.

Furthermore, only a few group of products had RCA during the period of time the study takes place, which is a trend that can be observed to reduce with time, in addition to the observation that there is an indifferent correlation between the existence of a RCA and the performance of the exporter or a good competitive position. Therefore, the effects reached through the growth of the exporter have been essential for the logic of mutually beneficial commerce.

Keywords: exports, competitiveness, NAFTA, revealed comparative advantages

Clasificación JEL: F, F1, F13, F14, F15.

Introducción

En la década de los noventa se firmaron múltiples acuerdos comerciales entre México y otros países, y también se desarrollaron diferentes enfoques sobre las formas de dar seguimiento al desempeño de estos acuerdos o evaluarlos. En particular, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), como parte medular de la política comercial seguida por México, ha sido objeto de múltiples estudios con el fin de identificar aciertos, errores, alcances y limitaciones, tanto por sectores como por regiones, subrayando diferentes aspectos: empleos, comercio total, productividad, inversión extranjera, comercio intraindustrial y desarrollo de instituciones, por mencionar algunos. Todos ellos han aportado una visión particular de análisis; sin embargo, a veinte años de implementado el TLCAN, en una fase madura como acuerdo, existen aún muchas controversias sobre las fortalezas comerciales que ha generado y, en particular, sobre su impacto en otras variables que inciden directamente en bienestar social y desarrollo económico.

Por lo anterior, a fin de aportar algunos resultados y contribuir a los estudios que se han generado con motivo de dos décadas de acuerdos comerciales entre México, Estados Unidos y Canadá, este trabajo tiene el objetivo principal de analizar la competitividad de las exportaciones mexicanas en relación con el mercado de los Estados Unidos. Es de particular interés identificar y analizar los sectores más dinámicos y no dinámicos en términos de competitividad en el periodo que lleva activo el TLCAN. Se busca también ofrecer información que oriente hacia posibles explicaciones sobre los

resultados de la política comercial seguidos por los últimos gobiernos en relación con el desempeño exportador evidenciado por diferentes sectores.

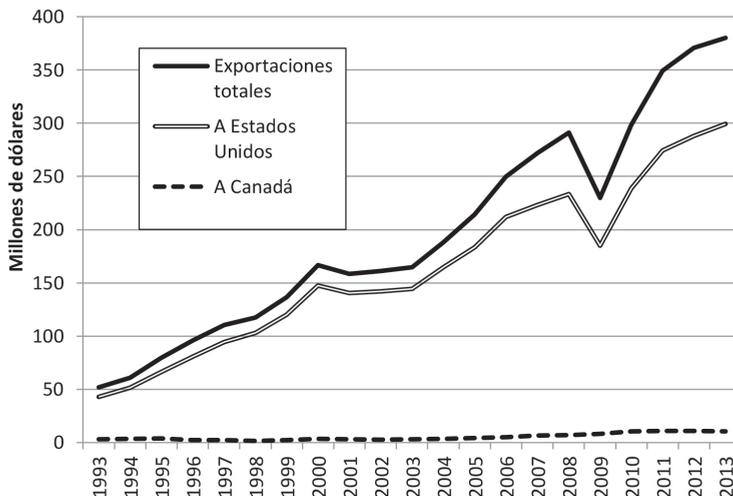
El trabajo se divide en ocho apartados. Primero se hace referencia a algunos datos de contexto sobre el comercio entre los países del acuerdo comercial en cuestión. Después se presenta una breve revisión de la literatura que ha analizado los beneficios o problemas del TLCAN y se rescatan de ella algunos enfoques relevantes; el tercer apartado se centra en la discusión acerca de quién ganó y quién perdió con el TLCAN, siguiendo para ello la visión del gobierno de Estados Unidos, así como de organizaciones públicas y privadas. El cuarto apartado desarrolla el marco conceptual y metodológico que guía la investigación. En el quinto se presenta en particular la metodología que permite construir una matriz de competitividad internacional; en el sexto se comentan algunos de los principales trabajos que utilizan una metodología similar para otros países. Finalmente, en los apartados séptimo y octavo se presentan respectivamente el *análisis de competitividad* y la *tipología de las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense*. En estos apartados se analizan el desempeño exportador y los principales cambios en la estructura competitiva de México como proveedor de Estados Unidos, así como también se identifican los grupos de productos o capítulos de la Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación (TIGIE), con ventaja comparativa revelada durante el periodo posterior a la firma del TLCAN. Lo anterior se logra básicamente a través de una matriz de competitividad internacional, bajo el enfoque *ex post* de ventajas comparativas reveladas y se logra identificar grupos de productos que eran no competitivos y pasaron a ser competitivos, y viceversa; grupos con mayor dinamismo y competitivos y otros que han mantenido su posición competitiva. Asimismo, se identifica la estructura de las exportaciones según tipología de competitividad, así como productos exportados con ventaja comparativa revelada. Finalmente, en las conclusiones se intenta recapitular sobre los principales resultados encontrados, y se destaca que no se han obtenido los objetivos de competitividad que se esperaban del TLCAN después de veinte años de que entrara en vigor.

Antecedentes. El comercio México-Estados Unidos-Canadá

El comercio de México con Estados Unidos ha sido históricamente importante; durante el siglo XX representó aproximadamente el 70% de las exportaciones de México. Solo entre mediados de los cincuenta y a finales de los ochenta esa participación fue de cerca del 60%. En 1990 se inicia un crecimiento de dicha exportación, con un promedio, de 1993 a 2013, del 84% de las exportaciones totales, con una máxima de 88.73% en el año 2000 (Aparicio Cabrera, 2011)

Fue notorio que, tras la implementación del TLCAN, en 1994, la reducción o supresión de barreras arancelarias y demás instrumentos comerciales considerados en el acuerdo (reglas de origen, cuotas, medidas de salvaguarda, mecanismos de solución de controversias, regulación sobre propiedad intelectual, aumento de oportunidades de inversión, entre otros aspectos) favoreció, en términos absolutos, el crecimiento de las exportaciones, principalmente hacia Estados Unidos.

Gráfica 1



Fuente: Elaborada a partir de datos de INEGI. Grupo de Trabajo de Estadísticas de Comercio Exterior, integrado por el Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía.

Asimismo, desde la firma del TLCAN, en promedio, el 84% de las exportaciones de México va hacia ese país y el 61% de las importaciones proviene de Estados Unidos. Sin embargo, las exportaciones hacia Canadá han permanecido estructuralmente sin grandes cambios, como se observa en el cuadro 1.

Cuadro 1

Comercio exterior de México, total y a Estados Unidos y Canadá 1993-2013 (millones de dólares)

| Año | Exportaciones | | | Importaciones | | | Balanza comercial | | |
|------|---------------|------------------|----------|---------------|------------------|----------|-------------------|----------------|--------|
| | Totales | Estados Unidos % | Canadá % | Totales | Estados Unidos % | Canadá % | Total | Estados Unidos | Canadá |
| 1993 | 51,886 | 82.70 | 3.01 | 65,367 | 69.29 | 1.80 | -13,481 | -2,383 | 388 |
| 1994 | 60,882 | 84.78 | 2.50 | 79,346 | 69.11 | 2.04 | -18,464 | -3,216 | -102 |
| 1995 | 79,542 | 83.32 | 2.50 | 72,453 | 74.40 | 1.90 | 7,088 | 12,371 | 613 |
| 1996 | 96,000 | 83.93 | 2.26 | 89,469 | 75.49 | 1.95 | 6,531 | 13,034 | 428 |
| 1997 | 110,432 | 85.46 | 1.95 | 109,808 | 74.68 | 1.79 | 623 | 12,375 | 189 |
| 1998 | 117,539 | 87.63 | 1.29 | 125,373 | 74.38 | 1.83 | -7,834 | 9,743 | -771 |
| 1999 | 136,362 | 88.19 | 1.69 | 141,975 | 74.15 | 2.08 | -5,613 | 14,995 | -638 |
| 2000 | 166,121 | 88.73 | 2.01 | 174,458 | 73.10 | 2.30 | -8,337 | 19,866 | -677 |

| Año | Exportaciones | | | Importaciones | | | Balanza comercial | | |
|----------|---------------|------------------|----------|---------------|------------------|----------|-------------------|----------------|--------|
| | Totales | Estados Unidos % | Canadá % | Totales | Estados Unidos % | Canadá % | Total | Estados Unidos | Canadá |
| 2001 | 158,780 | 88.53 | 1.94 | 168,396 | 67.56 | 2.51 | -9,617 | 26,798 | -1,152 |
| 2002 | 161,046 | 88.11 | 1.86 | 168,679 | 63.17 | 2.66 | -7,633 | 35,341 | -1,489 |
| 2003 | 164,766 | 87.57 | 1.85 | 170,546 | 61.78 | 2.42 | -5,779 | 38,933 | -1,079 |
| 2004 | 187,999 | 87.51 | 1.75 | 196,810 | 56.31 | 2.71 | -8,811 | 53,695 | -2,036 |
| 2005 | 214,233 | 85.68 | 1.98 | 221,820 | 53.44 | 2.78 | -7,587 | 65,016 | -1,935 |
| 2006 | 249,925 | 84.75 | 2.07 | 256,058 | 50.89 | 2.88 | -6,133 | 81,488 | -2,200 |
| 2007 | 271,875 | 82.07 | 2.39 | 281,949 | 49.47 | 2.82 | -10,074 | 83,661 | -1,466 |
| 2008 | 291,343 | 80.15 | 2.44 | 308,603 | 49.04 | 3.06 | -17,261 | 82,188 | -2,340 |
| 2009 | 229,704 | 80.58 | 3.59 | 234,385 | 47.97 | 3.12 | -4,682 | 72,667 | 941 |
| 2010 | 298,473 | 79.97 | 3.58 | 301,482 | 48.10 | 2.86 | -3,009 | 93,677 | 2,078 |
| 2011 | 349,433 | 78.53 | 3.06 | 350,843 | 49.70 | 2.75 | -1,410 | 100,071 | 1,049 |
| 2012 | 370,770 | 77.63 | 2.95 | 370,752 | 49.93 | 2.67 | 18 | 102,732 | 1,048 |
| 2013 | 380,027 | 78.79 | 2.75 | 381,210 | 49.12 | 2.58 | -1,184 | 112,178 | 606 |
| Promedio | 197,483 | 84.03 | 2.35 | 203,323 | 61.00 | 2.45 | -5,840 | 48,820 | -407 |

Fuente: Elaboración basada en datos de la Secretaría de Economía. Subsecretaría de Comercio exterior, basada en datos del Banco de México.

Por su parte, la balanza comercial total del país ha sido mayoritariamente negativa entre 1994 y 2013. Sin embargo, en el caso del comercio de México con Estados Unidos, este ha sido generalmente superavitario; es decir, las importaciones que recibe México desde Estados Unidos no han generado el déficit comercial total.

Desde 1995 la balanza comercial de México con Estados Unidos ha sido positiva y se ha incrementado casi en nueve veces. Sin embargo, en un marco de producción flexible a escala mundial este concepto es poco fiable cuando no se considera el valor añadido por el país en cuestión. México es uno de los países que se han incorporado al sistema de producción internacional compartida, donde las exportaciones se caracterizan por presentar un elevado componente importado, lo que hace que sea muy relevante estimar cuál es el valor agregado nacional contenido en sus exportaciones manufactureras. Fuji y Cervantes (2013) explican el hecho de que, no obstante que el sector exportador mexicano ha registrado un gran dinamismo en las últimas décadas, su contribución al crecimiento del conjunto de la economía ha sido débil.

Para estos autores, esto se fundamenta en el hecho de que la expansión de las exportaciones manufactureras está débilmente encadenada con el mercado interno; es decir, el valor agregado nacional contenido en las exportaciones es relativamente bajo, especialmente en las exportaciones de la industria maquiladora, que aporta más del 60% de las exportaciones manufactureras del país, lo que lleva a un relativo aislamiento entre los sectores exportadores y el resto de la economía nacional. En el sector manufacturero, el valor agregado de origen nacional representa el 42% del valor de las exportaciones. Esta proporción es significativamente mayor en las exportaciones

de la economía interna (75%) que en la industria maquiladora de exportación (22%) (Fuji y Cervantes, 2013, p. 154)

Otro aspecto relevante entre las características que muestra el comercio trilateral es que, mientras las exportaciones de mercancías de Estados Unidos a Canadá y México representaban en 1993 y 2011 el 83% y el 88% de sus exportaciones totales respectivamente, las exportaciones de servicios a Canadá han mostrado mayor crecimiento entre 1993 y 2011 (229%) mientras que a México el mayor dinamismo se ubica en las exportaciones de mercancías (375%). Es decir, Estados Unidos está exportando servicios a Canadá en forma creciente, mientras que a México sigue enviando mercancías en mayor proporción y a un ritmo dinámico.

Algo similar ocurre con las importaciones de Estados Unidos; aunque en términos absolutos son menos importantes los servicios que importa de Canadá, han tenido mayor crecimiento durante el periodo. De México sobresalen las importaciones de mercancías, al igual que las exportaciones, tanto por la proporción que representan del total como por el rápido crecimiento que están teniendo. Este hecho tiene implicaciones interesantes, pues define la forma como se está insertando cada país en el comercio trilateral. México es, así, importante proveedor de mercancías para Estados Unidos. Canadá, por su parte, ha duplicado su comercio de servicios en el periodo posterior a la firma del TLCAN.

Cuadro 2

Comercio de Estados Unidos con Canadá y México 1993-2011 (millones de dólares)

| <i>Exportaciones de Estados Unidos de América</i> | 1993 | 2000 | 2011 | Variación% |
|---|---------|---------|---------|------------|
| | | | | 1993-2011 |
| A Canadá-mercancías | 100,444 | 178,941 | 280,891 | 179.6 |
| A Canadá-servicios | 17,016 | 24,613 | 56,000 | 229.1 |
| A Canadá-total | 117,460 | 203,554 | 336,891 | 186.8 |
| A México-mercancías | 41,581 | 111,349 | 197,544 | 375.1 |
| A México-servicios | 10,394 | 15,532 | 26,000 | 150.1 |
| A México-total | 51,975 | 126,881 | 223,544 | 330.1 |
| A ambos-mercancías | 142,025 | 290,290 | 478,435 | 236.9 |
| A ambos-servicios | 27,410 | 40,145 | 82,000 | 199.2 |
| Gran total de exportaciones | 169,435 | 330,435 | 560,435 | 230.8 |
| <i>Importaciones de Estados Unidos de América</i> | | | | |
| Desde Canadá-mercancías | 111,216 | 230,838 | 316,510 | 184.6 |
| Desde Canadá-servicios | 9,106 | 17,875 | 28,000 | 207.5 |
| Desde Canadá-total | 120,323 | 248,713 | 344,510 | 186.3 |
| Desde México-mercancías | 39,918 | 135,926 | 263,106 | 559.1 |
| Desde México-servicios | 7,428 | 10,780 | 14,000 | 88.5 |
| Desde México-total | 47,345 | 146,706 | 277,106 | 485.3 |
| Desde ambos-mercancías | 151,134 | 366,765 | 579,106 | 283.5 |

| <i>Exportaciones de Estados Unidos de América</i> | <i>1993</i> | <i>2000</i> | <i>2011</i> | <i>Variación%</i> |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------------|
| | | | | <i>1993-2011</i> |
| Desde ambos-servicios | 16,534 | 28,655 | 42,000 | 154.0 |
| Gran total de importaciones | 167,668 | 395,420 | 621,616 | 270.7 |
| <i>Total del comercio</i> | | | | |
| Con ambos-mercancías | 293,159 | 657,055 | 1,058,051 | 260.9 |
| Con ambos-servicios | 43,944 | 68,800 | 124,000 | 182.2 |
| Con Canadá | 237,783 | 452,267 | 681,401 | 186.6 |
| Con México | 99,320 | 273,587 | 500,649 | 404.1 |
| Gran total | 337,103 | 725,855 | 1,182,051 | 250.6 |

Fuente: United States Census Bureau, Foreign Trade Division y United States Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.

Un aspecto a considerar en esta revisión general sobre algunas de las principales características del comercio de México, en particular con los Estados Unidos, es lo señalado por autores como Luna y González (2004), quienes advierten que el determinante de las exportaciones mexicanas ha sido el efecto absorción³ de los Estados Unidos (2004, p. 49); en cuanto a las importaciones, los mismos autores argumentan que estas no solo obedecen a la absorción interna, ya que también al menos la mitad de su demanda está determinada de manera indirecta por el efecto absorción de los Estados Unidos; de tal forma que, a través de un análisis amplio que realizan sobre las regularidades macroeconómicas de México durante la etapa del TLCAN, estos autores afirman que las exportaciones e importaciones son funciones directas de la demanda originada en los Estados Unidos.

Posiciones destacadas frente al tlcan

La literatura generada en torno al análisis de los impactos del TLCAN, y en particular a los propiciados en México, es muy amplia; en la academia sobresalen trabajos recientes, como los de Moreno Brid y Jaime Ros (2010), sobre los impactos económicos del TLCAN en México, y el de Gallagher, Wise y Dussel (2011), quienes destacan las lecciones del TLCAN. De la revisión sobre el tema es importante rescatar lo que en su momento, recién firmado el TLCAN, señalaron Tornel y Esquivel (1998, p. 427): “no es probable que se realicen reformas profundas como la liberación económica por mero decreto gubernamental”. Desde entonces también destacaban un aspecto de gran relevancia:

3. La balanza de pagos se relaciona con las cuentas nacionales combinando los enfoques del gasto (absorción) y de la renta. En el enfoque del gasto los recursos disponibles de un país están formados por el producto interno bruto (PIB) y las importaciones de bienes y servicios (M). Los empleos en los que se utilizan estos recursos son el consumo (C), el gasto público (G), la inversión (I) y las exportaciones (X). Por lo que: $PIB + M = C + I + G + X$. (Bengochea, 2002, pág. 49)

la importancia de los acuerdos formales como el TLC no reside tanto en la capacidad de estos convenios para reducir los aranceles promedios entre sus partes y mejorar sus términos de intercambio frente al resto del mundo, sino en el hecho de que sirven como instrumentos de compromiso para impulsar la continuación de las reformas (1998, p. 427).

Con estas premisas, cualquier análisis al respecto debe ser cuidadoso y no esperar más de lo que un tratado comercial puede impactar en una economía. Incluso cabe señalar, en ese mismo sentido, los criterios pertinentes para evaluar un acuerdo de libre comercio, como los que considera Sydney Weintraub (1997), entre los que están: aumento total del comercio, creación o desviación de comercio, comercio intraindustrial y especialización, productividad y salarios, efecto sobre la posición competitiva de las industrias, efectos sobre el medio ambiente y formación de instituciones. La consideración de estos criterios permite evaluar los alcances de un acuerdo comercial y reflexionar sobre ellos, en contraposición con criterios erróneos, como señala Weintraub, o simplistas, que consideran, por ejemplo, el saldo en la balanza comercial, donde el cálculo implícito es que las exportaciones son buenas y las importaciones son malas. Al respecto, Paul Krugman (1993) ha dejado claro que el desarrollo económico necesita de exportaciones e importaciones.

Otro asunto importante en el debate generado a veinte años del Tratado es lo que autores como Alba Vega (2003) se plantean. Ello se refiere a que el comportamiento de muchas variables que se observan hoy en día no sería el mismo incluso si no se hubiese firmado el Tratado. Además, al estudiar el impacto que han tenido en México las reformas económicas y el TLCAN en algunos aspectos económicos, sociales y políticos, se ha afirmado que las grandes empresas transnacionales se han beneficiado más que las pequeñas; el norte del país, más que el sur, así como que existe consenso entre los pequeños empresarios, y en gran parte de la sociedad, en el sentido de que esos indicadores macroeconómicos no se reflejan en la microeconomía, en el empleo ni en el ingreso de las familia (*idem*).

Más recientemente Gallagher, Wise y Dussel (2011, p. 11) señalan de forma contundente que

La teoría económica predominante se hallaba del lado del TLCAN; prevalecía la esperanza de que la reducción de barreras del comercio permitiría a las naciones de América del Norte producir bienes y servicios donde eran más eficientes y por lo tanto acelerar el comercio y la inversión en la región, lo cual generaría más empleo y crecimiento. Se esperaba que a largo plazo el tratado pudiera facilitar una convergencia salarial y regulatoria entre las partes. Luego de quince años, existe consenso en torno a que el TLCAN no logró estos objetivos; en cambio, acentuó las asimetrías económicas y regulatorias que habían existido entre los tres países.

Con los argumentos anteriores se deja un marco de análisis propicio para comprender y dimensionar lo más objetivamente posible la posición competitiva de las exportaciones mexicanas.

Ganadores y perdedores en el TLCAN

Ante la pregunta: ¿quién ganó y quién perdió con el Tratado de libre Comercio de América del Norte?, al cumplirse veinte años de su firma, los gobiernos y las organizaciones públicas y privadas de cada país involucrado en el acuerdo han elaborado informes al respecto. Es particularmente interesante revisar algunos estudios realizados en los Estados Unidos por instituciones empresariales, ya que tampoco hay consenso en cuando a los beneficios o costos que ha generado el TLCAN para ellos. Por ejemplo, la Cámara de Comercio de Estados Unidos publicó en 2013 un estudio donde, de manera sucinta y bastante triunfalista, señala que es la industria automotriz y de autopartes una de las principales ganadoras del TLCAN; asimismo, que entre los principales ganadores con el libre comercio de la región están muchos de los productores agrícolas en Estados Unidos. La Cámara de Comercio de Estados Unidos indica que las exportaciones agrícolas a México en rubros como granos y carne se han quintuplicado desde que se firmó el tratado. También informa que otro gran sector que estaba cerrado y se abrió luego del TLC es el de los servicios (desde películas hasta servicios bancarios). Las exportaciones de servicios a Canadá y México se han triplicado, pasaron de 27 mil millones de dólares en 1993 a 82 mil millones en 2011, y han encontrado menos trabas para su venta al sur de la frontera. Asimismo, la Cámara de Comercio señala que Canadá y México son los dos principales destinos para las exportaciones de sus pequeñas y medianas empresas (United States Chambers of Commerce, 2012, pp. 1,11-12).

En cambio, otros trabajos, como el de Carnegie Endowment for International Peace⁴ (Audley, Papademetriou, Polaski y Vaughan, 2003), señalan algo muy relevante y una crítica en sí misma al sistema, al decir que “el libre comercio no debería ser pensado como un fin en sí mismo”.⁵ Este trabajo revisa lo que ha sido el TLCAN para México y ofrece una visión muy diferente a la expuesta por la Cámara de Comercio estadounidense. Sin llegar a profundizar en el análisis de los sectores ganadores o perdedores en México, señala que la experiencia de cada uno de los países del TLCAN confirma la predicción de la teoría del intercambio comercial, en cuanto a que en su seno habrá ganadores y perdedores. Los perdedores pueden ser tantos o más numerosos que los ganadores, en especial a corto y mediano plazo. En Canadá demoró un decenio para que el empleo en el sector manufacturero se recuperara de los desplazamientos iniciales ocasionados por el CUFTA. En México, los agricultores todavía están

4. Organización que publica trabajos para la práctica de un periodismo preventivo.

5. Sobre este texto De la Reza reseña lo siguiente: “Aunque los amplios capítulos que componen el documento se basan, sobre todo los dos primeros, en evidencia conocida y de fácil acceso, su inversión de las premisas y los criterios de evaluación muestra las ventajas de una innovación metodológica. Quizá haya que lamentar la ausencia de un análisis más detallado de la producción maquiladora y su impacto regional, así como el paulatino desarrollo de cadenas productivas en la industria automotriz. Asimismo, se echa de menos un análisis crítico de las fuentes estadísticas y de los estudios en los que se basa a menudo el texto o la falta de innovación en las mediciones, elemento importante para completar su aporte a la literatura de especialidad” (Reza, 2004).

procurando adaptarse a los cambios inducidos por el TLCAN (Audley, Papademetriou, Polaski y Vaughan, 2003, p. 13).

Sobre competitividad y ventajas comparativas reveladas (VCR)

Para los objetivos del presente estudio es importante dejar clara en el análisis la distinción entre competitividad y ventajas comparativas.

La competitividad es la capacidad de insertarse en los mercados internacionales de manera rentable aprovechando las condiciones de los mercados y la posesión de ventajas comparativas domésticas y otros factores.

Para la teoría macroeconómica el tipo de cambio real mide la competitividad de un país en el comercio internacional, variable que relaciona los precios de los bienes producidos en el exterior con los producidos en el interior. Al aumentar el tipo de cambio real significa que los precios del exterior han aumentado en relación con los precios internos, que se hacen más caros respecto de los domésticos, lo que significa que los individuos preferirán bienes nacionales en vez de los importados, lo que suele ser considerado como un aumento en la competitividad de los productos internos, entre más baratos más competitivos; a la inversa, un descenso en el tipo de cambio real implicará pérdidas en competitividad.

Otras definiciones conciben la competitividad como una característica estructural, en la cual se mide la capacidad de un país para producir determinados bienes, igualando o superando los niveles de eficiencia observados en otras economías. Asimismo, existen definiciones más amplias del concepto de competitividad formuladas para una empresa, una industria o un país, así como las definiciones recientes de competitividad sistémica.

La literatura sobre competitividad y especialización es demasiado extensa y excede los objetivos de este trabajo, aunque existen referencias ya clásicas sobre las aportaciones, como las de Bela Balassa (1965), de Krugman (1979, 1994 y 1996), y de Porter (1990, 1998), y para competitividad sistémica, de Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer (1999); para América Latina se encuentran numerosos trabajos realizados y publicados principalmente por la CEPAL.⁶

Del mismo modo, es pertinente tener en cuenta el debate en torno a los mecanismos para lograr la competitividad internacional y el crecimiento; de acuerdo con Jadresic (1990), existen mecanismos “espurios” y “auténticos” para el logro de la competitividad y el crecimiento. Los primeros serían el proteccionismo, los subsidios a las exportaciones, la sobrevaloración de divisas, bajos salarios y explotación extensiva de recursos naturales. Los segundos son básicamente la inversión y la innovación tec-

6. Véase Fajnzylber (1981 y 1988); Dussel, Piore y Ruiz (1997); Hernández (2001 y 2003); Katz y Stumpo (2001); Cimoli (2005); Dini y Stumpo (2004); Peres (1997); Peres y Stumpo (2002); Jaime Ros (2012), y otros.

nológica. Los “espurios” pueden ser efectivos a corto plazo, pero a largo plazo provocan empobrecimiento si no son acompañados por mecanismos “auténticos”.

Por su parte, las ventajas comparativas tienen que ver con el conjunto de factores competitivos para la exportación, como los menores costos relativos, la diferenciación del producto y las facilidades institucionales, entre otros factores. Ante la dificultad de medir específicamente todos los factores que la constituyen, se utiliza la ventaja comparativa “revelada” (Balassa, 1965), que se basa en la dinámica de la participación de las exportaciones de un país en el mercado mundial o en uno específico; es decir, exportaciones netas de un producto y un país dado ajustadas en función del tamaño del país y de la producción en el comercio mundial de manufacturas.

En este trabajo se utiliza el criterio de ventajas comparativas reveladas para la identificación del conjunto de actividades competitivas de las exportaciones manufactureras al mercado de Estados Unidos. Este enfoque, desarrollado por Balassa (1965), forma parte de la familia de índices de ventaja comparativa revelada, indicadores a su vez relacionados con el dinamismo comercial (Durán Lima y Álvarez, 2008). Como todos los indicadores, tiene alcances y limitaciones.⁷ Hasta el momento, con esta metodología, la CEPAL ha desarrollado el *Module to Analyze the Growth of International Commerce* (MAGIC), programa computacional con el fin de analizar *ex post* la competitividad de las exportaciones de los países en el mercado de Estados Unidos.⁸

El Magic Plus⁹ supone que la eficiencia global en la competencia depende de la interacción entre la participación en el mercado y la atracción del mismo. Es decir, la competitividad no se considera una meta *per se*, sino un esfuerzo orientado hacia mercados seleccionados (Hernández y Romero, 2009, p. 14).

La ventaja de su aplicación radica en que usa información del comercio internacional para determinar el grado de competitividad que tiene un producto de un país determinado. Balassa (1965) acuñó el término de “índice de ventaja comparativa revelada» (IVCR), con el fin de indicar que las ventajas comparativas entre naciones pueden ser reveladas por el flujo del comercio de mercancías, por cuanto el intercambio real de bienes refleja los costos relativos y también las diferencias que existen entre los países,

7. Para una explicación sobre la construcción y la pertinencia de este índice de ventajas comparativas reveladas, así como sobre su aplicación por parte de la CEPAL en el *software* Magic Plus, puede consultarse el *Manual del usuario*, de Hernández y Romero (2009). Una versión abreviada se encuentra disponible en http://www.cepal.org/deype/noticias/noticias/3/23923/MAGIC_manual2004.pdf.

8. La fuente de información es el Departamento de Comercio de Estados Unidos (US Census Bureau), que registra estadísticas de importación y exportación con todos sus socios comerciales y permite realizar un análisis de la tipología del producto, entre otros indicadores que ofrece. La clasificación arancelaria utilizada es el sistema armonizado (SA), con una desagregación arancelaria a 2, 4, 6 y 10 dígitos. La información está disponible desde 1990, cuando comienza el Programa, y se actualiza anualmente. No obstante, al momento de realizar esta investigación, mayo de 2014, solo están disponibles datos para 2012.

9. Este programa forma parte de un conjunto más amplio de programas computacionales de análisis de bases de datos de la CEPAL, como BADECEL, CAN, PADI, REDATAM (véase <http://www.cepal.org/magic/>).

no necesariamente por factores de mercado. El índice de VCR realiza una comparación entre la estructura de exportaciones de un país (numerador) y la estructura de exportaciones de un mercado (denominador).¹⁰ En otras palabras, el numerador representa la participación de un producto o sector en las importaciones totales del país *i*. El denominador, la participación del producto o sector *j* del país o mercado de referencia en las importaciones totales de ese país o mercado de referencia, y el cociente es equivalente a la ventaja comparativa revelada o índice de Balassa.¹¹

$$IVCR_{ij} = \left(\frac{x_{ij}/X_i}{x_{rj}/X_r} \right)$$

La VCR compara así la participación de las exportaciones de un producto o sector en un país con la participación de las exportaciones de ese producto o sector en el comercio mundial o en el mercado de referencia, que para el caso del Magic Plus es Estados Unidos. x_{ij} son las exportaciones del sector o producto *i* provenientes del país *j*; x_{rj} son las exportaciones del producto *j* del país o mercado de referencia; X_i es el total de exportaciones del país *i*; X_r es el total de exportaciones del país o mercado de referencia.¹²

Desde esta perspectiva, la competitividad internacional significa que el país aumenta su participación en un sector de las importaciones del mercado considerado; es decir, llega a ser más importante como proveedor. En la metodología utilizada se supone que el principal objetivo de un país es incrementar su participación en el mercado estadounidense.

Matriz de competitividad de las exportaciones

Los indicadores obtenidos con el Magic Plus describen la mayoría de los patrones del comercio internacional y permiten construir una tipología del producto; a grandes rasgos, es una metodología que consiste en clasificar los productos importados por el país

10. “La especialización se refiere a la participación de mercado de un producto específico en el comercio bilateral como proporción de la participación de mercado del producto a nivel global total; es decir, todos los países y todos los productos. En el caso de las estadísticas de importación, la especialización del producto es la ventaja comparativa revelada”, o índice de Balassa (1965) que el socio comercial tiene en el mercado de ese producto que el país informante importa” (CEPAL, 2013).

11. Ver apartado quinto de este documento, “Matriz de competitividad de las exportaciones”, donde se definen estos conceptos.

12. Cuando el índice de VCR es igual a 1 para un sector o producto de un país en particular, el porcentaje de participación de ese sector o producto es idéntico al promedio del mercado de referencia. Cuando el índice de VCR es superior a 1 se dice que el país está especializado en ese sector o producto, y viceversa cuando el índice de VCR es menor a 1 (Hernández y Romero, 2009, pp. 15, 84). Ejemplo: Con datos del capítulo 85, “Maquinaria eléctrica, para 2008”, se calcula: Participación de maquinaria eléctrica en las exportaciones totales de México hacia Estados Unidos: 24.8% Participación de maquinaria eléctrica en las importaciones totales de Estados Unidos desde el mundo: 11.98% $(24.8/11.98) = 2.07 =$ el país tiene una alta especialización en maquinaria eléctrica. Esto indica que este producto presenta una ventaja comparativa revelada dos veces mayor al agregado del comercio del resto de los productos que comercializa el país.

informante provenientes de un socio comercial según la dinámica de participación del producto y la dinámica de participación de mercado, lo que, por definición, requiere información sobre el comercio en dos fechas.

La *participación de producto* es la proporción del valor que representa un producto específico en el valor del comercio total; es decir, de todos los productos comercializados entre Estados Unidos y México. La *participación de mercado* se refiere a la proporción que representa el comercio de un producto específico proveniente de México en el comercio global de dicho producto; es decir, del que compra Estados Unidos a todos los países. Con tal información se genera una matriz cuyo eje horizontal es la participación de producto, mientras el eje vertical es la participación de mercado, lo que define cuatro tipos:

- *Estrella naciente*: Un producto competitivo y dinámico cuyas participación de mercado y demanda estadounidense por ese producto se incrementan.
- *Estrella menguante*: Un producto competitivo y no dinámico cuya participación de mercado se incrementa, pero disminuye la demanda estadounidense.
- *Oportunidad perdida*: Denota un producto no competitivo y dinámico cuya participación de mercado disminuye, pero se incrementa la demanda estadounidense.
- *Retiradas*: Producto ni competitivo ni dinámico cuyas participación de mercado y demanda estadounidense disminuyen.

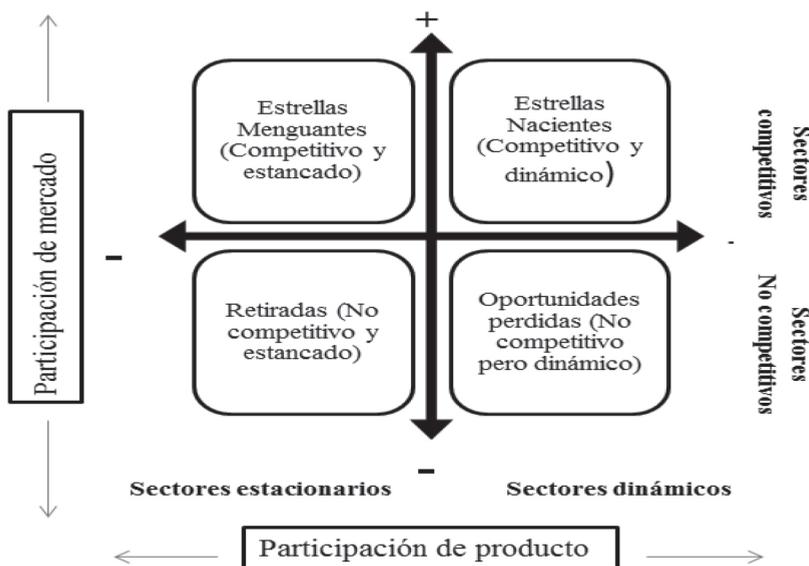
El signo de estos dos efectos permite definir los cuadrantes de la matriz de competitividad con cuatro tipos que, a su vez, se relacionan con los conceptos previamente señalados.

- Sectores dinámicos*: los que aumentan su importancia relativa en los flujos comerciales entre un año base y un año final.
- Sectores estacionarios o estancados*: los que disminuyen su importancia relativa en los flujos comerciales entre un año base y un año final.
- Sectores competitivos*: los que aumentan su participación de mercado, contribución o especialización entre un año base y un año final.
- Sectores no competitivos*: los que disminuyen su participación de mercado, contribución o especialización entre un año base y un año final.

Algunos estudios realizados con la metodología de VCR

Con la metodología del Magic se realizaron trabajos pioneros recopilados por Clavijo y Casar (1994); dichos estudios consideraban como periodo de análisis la etapa previa a la firma del TLCAN. Entre los estudios más reciente que utilizan este enfoque se encuentra el de Jaime Ros (2012). En su trabajo, Ros distingue dos periodos en el comportamiento de las exportaciones canadienses y mexicanas a los Estados Unidos (1994-2000 y 2000-2010), y se pregunta en qué medida la desaceleración de las exportaciones en los dos países, con relación al dinamismo de las exportaciones de los Estados Unidos, está vinculada con el auge de las exportaciones de China a partir del ingreso de este país a la Organización Mundial del Comercio en 2001.

Ilustración 1
Matriz de competitividad internacional



Como principales conclusiones expone el autor que en el periodo 1993-2000, en el caso de México, es el de mayor dinamismo de sus exportaciones hacia Estados Unidos. Su mayor impulso proviene de ganancias de participación de mercado en exportaciones con dinamismo inferior al promedio, es decir, consideradas como estrellas menguantes. En cambio, en el caso de China y Canadá las exportaciones más dinámicas se producen en mercados donde los dos países ganan participación, por lo que son consideradas como estrellas nacientes (Ros, 2012, p. 11).

Para la década siguiente, la estabilidad de la participación de las exportaciones mexicanas es el resultado de dos tendencias que se compensan entre sí: el dinamismo de las estrellas nacientes y las oportunidades perdidas, dado un rápido crecimiento de la demanda estadounidense por este tipo de bienes, y el lento crecimiento de los productos en mercados de bajo dinamismo (estrellas menguantes y retiradas), producto de la falta de crecimiento de la demanda de los Estados Unidos. Así, en esta década, México avanzó en la proporción de sus exportaciones que se consideran en mercados dinámicos (estrellas nacientes y oportunidades perdidas); en cambio, China muestra un esfuerzo sostenido por penetrar en el mercado de Estados Unidos con falta de crecimiento en su demanda.

En suma, mientras que el comportamiento de las exportaciones mexicanas en la segunda década pierde dinamismo (al aumentar las consideradas como oportunidades perdidas), parece estar vinculado con la aceleración de las exportaciones Chinas en el mercado estadounidense.

También con este enfoque se han desarrollado varios trabajos interesantes, sobre todo en el contexto latinoamericano. Por ejemplo, en el trabajo de Santos Paulino (2006) se analiza el desempeño comercial y las ventajas comparativas relevadas en la República Dominicana y Estados Unidos. También se ha aplicado este índice para el estudio del comercio entre El Salvador y Estados Unidos (Sanchez Ruiz, 2007). Asimismo, se han realizado estudios que se centran en evaluar la competitividad de un país en relación con un producto en particular, abarcando los destinos más relevantes de las exportaciones; esto es, los principales países compradores del producto seleccionado, como en el estudio de Pablo y Giacinti sobre el mercado de las manzanas entre Argentina y Brasil. (2011).

Análisis de competitividad de las exportaciones mexicanas en el mercado de Estados Unidos

En este apartado se presenta un análisis sobre el desempeño exportador y los principales cambios en la estructura competitiva de México como proveedor de Estados Unidos, así como también se identifican los grupos de productos —o capítulos de la Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación (TIGIE)— con ventaja comparativa revelada durante el periodo posterior a la firma del TLCAN. Se elabora una matriz de competitividad de acuerdo con el cambio de tipologías, que permite identificar los productos donde México ha sabido aprovechar las necesidades del mercado en Estados Unidos y aquellos donde no lo ha hecho, o donde ha perdido oportunidades.

Los principales proveedores de Estados Unidos han sido Canadá y México, y en los años recientes China; en 2012 los tres países tuvieron una participación del 45.7% en dicho mercado. China tiene una participación un poco más alta que la de Canadá y México, aunque el crecimiento mostrado por China es un poco menor que el dinamismo mostrado por México, ya que de 2008 a 2012 este creció en 28.6% y China en 26.1%.

Cuadro 3
Importaciones de Estados Unidos: Principales proveedores
(miles de millones de dólares)

| Lugar | País | 2008 | 2011 | 2012 | Participación% | | | Variación% | |
|-------|----------------|-------|-------|-------|----------------|------|------|------------|-----------|
| | | | | | 2008 | 2011 | 2012 | 2008/2012 | 2011/2012 |
| 1 | China | 337.4 | 399.2 | 425.6 | 16.1 | 18.1 | 18.7 | 26.1 | 6.6 |
| 2 | Canadá | 335.5 | 316.9 | 324.2 | 16 | 14.4 | 14.3 | -3.4 | 2.3 |
| 3 | México | 215.8 | 263.1 | 277.7 | 10.3 | 11.9 | 12.2 | 28.6 | 5.5 |
| 4 | Japón | 139.2 | 128.7 | 146.4 | 6.6 | 5.8 | 6.4 | 5.1 | 13.8 |
| 5 | Alemania | 97.5 | 98.2 | 108.5 | 4.6 | 4.5 | 4.8 | 11.3 | 10.6 |
| 6 | Corea del Sur | 48.1 | 56.4 | 58.9 | 2.3 | 2.6 | 2.6 | 22.5 | 4.4 |
| 7 | Arabia Saudita | 54.8 | 47.5 | 55.7 | 2.6 | 2.2 | 2.4 | 1.6 | 17.2 |

| | | | | | | | | | |
|---|-------------|---------|---------|---------|-------|-------|-------|------|-----|
| 8 | Reino Unido | 58.6 | 51.2 | 54.9 | 2.8 | 2.3 | 2.4 | -6.3 | 7.3 |
| | Otros | 811.1 | 842.3 | 822.7 | 38.7 | 38.2 | 36.2 | 1.4 | 2.3 |
| | Total | 2,098.1 | 2,202.8 | 2,274.7 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 8.4 | 3.3 |

Fuente: Elaborado por IQOM con datos de United States International trade Commission (USIC).

La importancia de México, como tercer proveedor de Estados Unidos, conlleva una estructura de exportaciones que se explica bajo el esquema de apertura comercial y de inversión promovido por el TLCAN. Así, sobre la base de la clasificación arancelaria de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE),¹³ que consta de 98 capítulos, en cuatro de ellos, desde antes de la firma del TLCAN, se concentra en promedio el 66% de los productos exportados. Estos son: 85% (Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes); 87% (Vehículos automóviles, y demás terrestres), 27% (Combustibles minerales), y 84% (Reactores nucleares, máquinas y aparatos mecánicos).

Cuadro 4

Principales exportaciones de México a Estados Unidos según capítulos arancelarios

| Capítulo | Concepto | 1992 | 2002 | 2012 |
|---------------------|---|------|------|------|
| 85 | Máquinas, aptos de grabación y reproducción de sonido y video y material eléctrico | 27.0 | 20.5 | 24.3 |
| 87 | Vehículos automóviles, y otros | 14.4 | 19.3 | 19.5 |
| 27 | Combustibles minerales | 13.5 | 14.4 | 9.0 |
| 84 | Reactores nucleares, máquinas y aparatos mecánicos | 8.9 | 15.2 | 13.2 |
| <i>Subtotal (a)</i> | | 63.8 | 69.4 | 66.0 |
| 98 | Operaciones especiales | 3.3 | 2.0 | 3.1 |
| 90 | Aptos de óptica, fotografía o cine, de medida, de precisión y médico-quirúrgicos; | 2.9 | 3.7 | 4.0 |
| 62 | Prendas y accesorios, de vestir, excepto de punto | 2.6 | 0.9 | 3.5 |
| 94 | Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama; aptos de alumbrado; anuncios luminosos y construcciones prefabricadas | 2.6 | 2.8 | 3.4 |
| 7 | Hortalizas, plantas, y tubérculos alimenticios | 2.0 | 1.6 | 1.3 |
| 8 | Frutas y frutos comestibles | 1.4 | 0.0 | |
| 73 | Manufacturas de fundición, hierro o acero | 1.2 | 1.4 | 1.3 |
| 1 | Animales vivos | 1.0 | 0.0 | |
| 39 | Plástico y sus manufacturas | 1.0 | 1.3 | |
| 29 | Productos químicos orgánicos | 0.9 | 0.0 | |

13. La cual comprende el método de clasificación de mercancías del Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de Mercancías (SA), desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

| | | | | |
|-------------|---|------|------|------|
| 44 | Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera | 0.8 | 0.0 | |
| 95 | Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios | 0.8 | 0.0 | |
| 71 | Perlas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas | 0.8 | 3.5 | |
| 61 | Prendas y accesorios, de vestir, de punto | | | 2.3 |
| 22 | Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre | | | 1.2 |
| Subtotal(b) | | 21.2 | 17.2 | 20.1 |
| Total (a+b) | | 85.0 | 86.6 | 86.0 |

Fuente: Elaboración propia basada en datos del Magic Plus, CEPAL.

En veinte años, los productos que comprenden los capítulos 87 y 84 incrementaron su participación en cinco puntos aproximadamente, mientras que los 85 y 27 la redujeron en tres o cuatro puntos. Es decir, la industria automotriz y la de maquinaria mecánica mejoraron sus ventas hacia Estados Unidos, mientras que maquinaria eléctrica y combustibles minerales perdieron participación. No obstante, en estas dos décadas han sido los sectores que han mantenido dos terceras partes de las exportaciones.

Tipología de competitividad de las exportaciones mexicanas en el mercado de Estados Unidos

Sobre la base de la metodología de ventajas comparativas reveladas, comentada con anterioridad, y utilizando el programa Magic Plus de la CEPAL, se identifican los siguientes grupos en el periodo de 1992 a 2012.

a) Grupos de productos que eran no competitivos y pasaron a competitivos y viceversa

En el análisis de los 98 capítulos que conforman la TIGIE se observó que doce de ellos pasaron de ser considerados según esta metodología como oportunidades perdidas, a estrellas nacies (cuadro 6). Al estar en el rango de las oportunidades perdidas, esto significa que el mercado para esos productos era dinámico pero las exportaciones mexicanas no respondieron adecuadamente a esa situación; sin embargo, al cabo de dos décadas lograron posicionarse con mayor participación de mercado en los Estados Unidos. No obstante, la participación de estos productos es relativamente baja, pues no llega a representar el 3% del total exportado a ese país. Son productos con bajo valor agregado y de la industria alimentaria (capítulos 1 a 11), productos de las industrias químicas, conexas o del plástico (capítulos 32 a 39), productos textiles (cap. 57) y manufacturas diversas (capítulos 66 y 83).

Cuadro 5
Principales cambios en la dinámica competitiva de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos, 1992-2012

| <i>Participación por ciento</i> | | | | | | | |
|--|--|-------------|-------------|--|---|-------------|-------------|
| <i>De oportunidades perdidas a estrellas nacientes</i> | | | | <i>De estrellas nacientes a oportunidades perdidas</i> | | | |
| <i>Cap.</i> | <i>Concepto</i> | <i>1992</i> | <i>2012</i> | <i>Cap.</i> | <i>Concepto</i> | <i>1992</i> | <i>2012</i> |
| 1 | Animales vivos | 0.97 | 0.25 | 19 | Preparaciones a base de cereales | 0.15 | 0.32 |
| 4 | Leche y productos lácteos, huevo, miel... | 0.01 | 0.03 | 34 | Jabones, lubricantes, ceras, productos de limpieza | 0.16 | 0.11 |
| 5 | Los demás productos de origen animal | 0.05 | 0.02 | 35 | Productos a base de almidón, colas; enzimas | 0.01 | 0.02 |
| 6 | Plantas vivas y productos de la floricultura | 0.05 | 0.02 | 58 | Tejidos especiales, encajes, tapicería... | 0.02 | 0.02 |
| 10 | Cereales | 0 | 0.01 | 85 | Máquinas, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video y material eléctrico | 27.3 | 20.5 |
| 11 | Productos de la molinería | 0.01 | 0.02 | 86 | Vehículos y material para vías férreas; aparatos mecánicos de señalización | 0.17 | 0.06 |
| 32 | Curtientes, pinturas y colorantes | 0.09 | 0.08 | Total | | 27.8 | 21 |
| 38 | Productos químicos varios | 0.14 | 0.01 | | | | |
| 39 | Plástico y sus manufacturas | 0.97 | 1.35 | | | | |
| 57 | Alfombras y revestimientos para el suelo, textiles | 0.03 | 0 | | | | |
| 66 | Paraguas, bastones... | 0 | 0 | | | | |
| 83 | Manufacturas de metal común | 0.51 | 0.51 | | | | |
| Total | | 2.82 | 2.43 | | | | |

Fuente: Elaboración propia basada en datos del Magic Plus, CEPAL.

En cambio, hubo seis capítulos que fueron considerados como *estrellas nacientes* en 1992 y en 2012 pasaron a *oportunidades perdidas*. En este caso, dejaron de responder ante el mercado dinámico de Estados Unidos y entraron en una fase no competitiva. Entre estos capítulos sobresale el caso del 85 (Maquinarias y aparatos eléctricos) que, además, representaba veinte años atrás el 27.3% de las exportaciones a Estados Unidos y disminuyeron al 20.46%. El resto de los capítulos que se encontraron en esta situación tienen una participación marginal.

b) Grupos de productos con mayor dinamismo y competitivos

Solo quince capítulos de la TIGIE mostraron un crecimiento en sus exportaciones hacia Estados Unidos de más del 500% entre 1992 y 2012 y se consideran *estrellas*

nacientes en este último año. Estos capítulos representan el 26% del total exportado por México a Estados Unidos, además, el crecimiento promedio en el periodo fue del 1,300%. Esto nos habla del esfuerzo de diversificación de varias industrias que, aunque no compiten con la automotriz, de maquinaria eléctrica o electrónica, se están insertando de manera eficiente, o competitiva, frente a la demanda que muestran los Estados Unidos. Estos capítulos son:

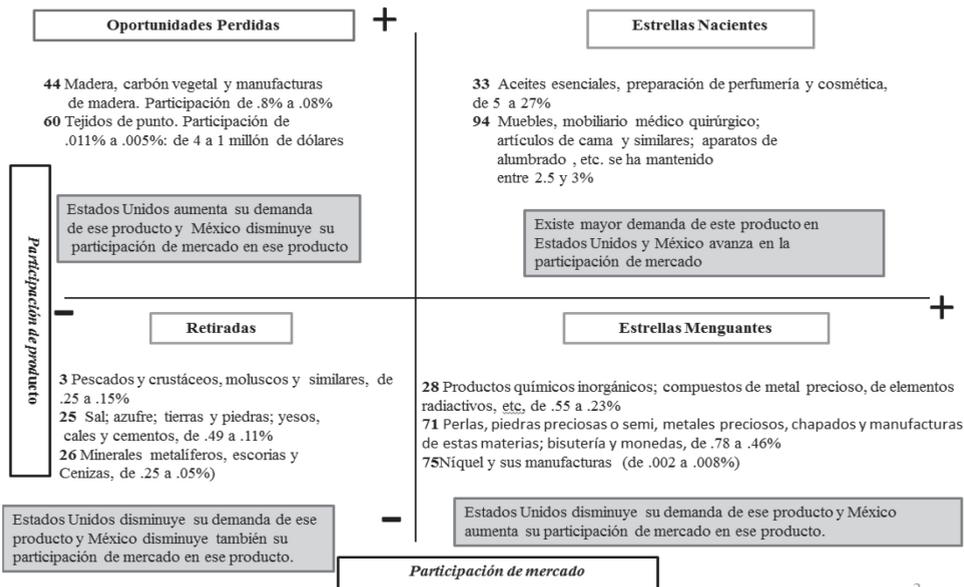
- 02** Carne y despojos comestibles
- 04** Leche y productos lácteos; huevo de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal,
- 08** Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
- 10** Cereales
- 11** Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
- 32** Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes
- 33** Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética
- 38** Productos diversos de las industrias químicas
- 39** Plástico y sus manufacturas
- 51** Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin
- 83** Manufacturas diversas de metal común
- 84** Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de esas máquinas o aparatos
- 88** Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes
- 90** Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía,
- 94** Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado...

c) Grupos de productos que han mantenido su posición competitiva

Al analizar la tipología de competitividad en el nivel de dos dígitos (capítulos) de cada año con el año anterior, y desde 1992/1991 hasta 2012/2011, hubo diez capítulos que mantuvieron su posición (ilustración 2). Es importante destacar la permanencia de esta tendencia en cada grupo de productos, pues aunque ello no implica que se mantengan en una inercia comercial, sí puede implicar una situación estructural que está definiendo al sector en un periodo considerable. Por ejemplo, se han mantenido como *oportunidades perdidas* el capítulo 60 y el 44. El 60, de productos de tejido de punto, constantemente ha estado haciendo frente a un mercado dinámico con grandes competidores y a los que la industria nacional no ha podido hacer frente. Igual ha sucedido con la industria de la madera (capítulo 44). En cambio, se muestran totalmente adaptadas al mercado estadounidense industrias como la de perfumería y cosméticos, y la de mobiliario (capítulos 33 y 94).

Ilustración 2

10 capítulos de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos que mantienen su posición competitiva, 1992 - 2012



En el caso de los capítulos identificados como *estrellas menguantes* y *retiradas*, ambos tipos muestran un mercado estadounidense no dinámico, pero en el caso de las *menguantes* México mejora en su participación como proveedor; en el caso de *retiradas*, México disminuye esa participación. Ni una ni otra pueden considerarse *a priori* mejor que la otra, pues cada industria puede tener estrategias que así convengan a sus intereses. A primera vista puede pensarse que estar en la posición de *estrellas menguantes* puede requerir un gran esfuerzo, dado el bajo dinamismo del mercado, o que lo más obvio, ante un mercado así, es retirarse. Como *estrellas menguantes* se encuentran productos químicos inorgánicos, metales y piedras preciosas que han mantenido un comercio estable con Estados Unidos a través del tiempo, aunque no de gran importancia en comparación con otros productos manufactureros. Si bien ha disminuido la demanda de estos por parte de Estados Unidos, México sigue siendo un proveedor importante.

En cambio, en productos relacionados con pescados y crustáceos, así como en algunos minerales (capítulos 3, 25 y 26), la baja en la demanda por parte de Estados Unidos ha sido un factor que ha impedido el mejor desempeño exportador por parte, al menos, de los productos del mar, los cuales han estado sujetos a varias medidas proteccionistas en diferentes periodos, como ha sido el caso del embargo atunero promovido por Estados Unidos desde los ochenta.

d) Estructura de las exportaciones según tipología de competitividad

En este apartado se presentan las principales diferencias en la estructura de competitividad que han tenido las exportaciones mexicanas en un análisis de acuerdo con los capítulos de la TIGIE. Se comparan tres periodos: 1992/1991, 2002/2001 y 2012/2011.

En 1992 imperaba una situación de *retirada*, con el 71% de las exportaciones; para 2002, el 50% eran *oportunidades perdidas* y el 23% en *retirada*. Es decir, el mercado estadounidense era más dinámico, pero México no respondía con la capacidad solicitada (50%) y se reducen de forma importante las exportaciones en *retirada*. En 2012 se da una disminución, aunque no significativa, tanto en la participación de las exportaciones consideradas *oportunidades perdidas* como en la de *retiradas*. Esto gracias a un incremento en el tipo de las *estrellas nacientes*, que ya para este año casi la tercera parte de las exportaciones mostraron tal comportamiento, que como se ha señalado, indica la situación más competitiva, donde aumenta la demanda de Estados Unidos y México mejora su participación como proveedor.

Si bien se había comentado que el capítulo 85 representaba en los diferentes periodos de análisis una cuarta o quinta parte de las exportaciones a Estados Unidos, es importante revisar cómo es la estructura que presenta dentro de ese grupo de productos. Este capítulo es de los que pasaron de *estrellas nacientes* a *oportunidades perdidas* (cuadro 6), pero no todos los productos de este grupo muestran este desempeño, solo aproximadamente la mitad de ellos durante todo el periodo. Por el contrario, el grupo de *estrellas nacientes* ha reducido mucho su participación a cerca del 10% de lo que este capítulo exporta. En el cuadro 6 se presentan estos resultados de un análisis a cuatro dígitos (o subcapítulos) de la TIGIE, para poder analizar la estructura de cada capítulo arancelario.

Cuadro 6
Distribución de posiciones competitivas de las exportaciones de México según capítulos seleccionados de la TIGIE, 1992-2012

| | 1992 | 2002 | 2012 |
|---------------------------|--------|--------|--------|
| <i>Total de capítulos</i> | | | |
| Oportunidad perdida | 3.00 | 50.00 | 46.00 |
| Retirada | 71.00 | 23.00 | 20.00 |
| Estrella menguante | 17.00 | 7.00 | 7.00 |
| Estrella naciente | 9.00 | 20.00 | 27.00 |
| Total | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| <i>Capítulo 85</i> | | | |
| Oportunidad perdida | 9.20 | 8.90 | 10.80 |
| Retirada | 0.90 | 5.00 | 0.40 |
| Estrella menguante | 3.10 | 7.10 | 6.60 |
| Estrella naciente | 14.10 | 3.30 | 2.60 |
| Total | 27.30 | 24.30 | 20.40 |

| Capítulo 87 | | | |
|---------------------|-------|-------|-------|
| Oportunidad perdida | - | 13.00 | 14.00 |
| Retirada | 13.00 | 5.00 | - |
| Estrella menguante | - | - | 1.00 |
| Estrella naciente | 11.00 | 5.00 | 5.00 |
| Total | 24.00 | 23.00 | 20.00 |
| Capítulo 62 | | | |
| Oportunidad perdida | 0.10 | 0.19 | - |
| Retirada | - | 1.40 | 0.23 |
| Estrella menguante | - | 1.75 | 0.66 |
| Estrella naciente | 2.53 | - | 0.01 |
| Total | 2.63 | 3.34 | 0.90 |
| Capítulo 27 | | | |
| No definido | - | - | 14.30 |
| Oportunidad perdida | - | - | - |
| Retirada | 12.60 | - | - |
| Estrella menguante | 0.80 | 0.50 | - |
| Estrella naciente | - | 8.50 | - |
| Total | 13.40 | 9.00 | 14.30 |
| Capítulos | 1992 | 2002 | 2012 |
| 85 | 27.30 | 24.30 | 20.40 |
| 87 | 24.00 | 23.00 | 20.00 |
| 27 | 13.40 | 9.00 | 14.30 |
| Subtotal | 64.70 | 56.30 | 54.70 |

Fuente: Elaboración propia basada en datos del Magic Plus, CEPAL.

Para el capítulo 87 se realizó el mismo análisis y se encontró que casi el 70% de sus productos son *oportunidades perdidas*. Aproximadamente el 25% están considerados *estrellas nacientes* en 2012, cuando en 1992 casi la mitad de los productos del capítulo se clasificaban en esta categoría.

Aunque el capítulo 62 (Productos textiles) no es de los más importantes como proveedor de Estados Unidos (cuadro 4), es un sector fuertemente afectado por la competencia de mercados como el asiático. En 1992, el 95% del capítulo estaba como *estrellas nacientes*; ya en el siglo XXI ha mostrado predominantemente un comportamiento de *estrellas menguantes*, lo que implica estar en un mercado competitivo pero estacionario o no dinámico.

e) Productos exportados según índice de especialización o ventaja comparativa revelada

La especialización, medida a través del índice de ventajas comparativas reveladas en la exportación de un producto a escala mundial, no implica en forma directa y absoluta competencia global del producto. Por su parte, la competitividad es una variable de efecto de la especialización y no de causa. Por tanto, hay algo más que la especia-

lización en la explicación de la competitividad, aspecto que desarrollan ampliamente De Pablo y Battistuzzi (2011).

En este apartado, en congruencia con la metodología utilizada a lo largo de esta investigación, se utiliza el índice de especialización llamado también índice de Balassa. Se encontró que los productos exportados por capítulo de la TIGIE que muestran VCR no necesariamente son los que más participación tienen en el mercado de Estados Unidos. Solo diez capítulos presentan un índice mayor de 1 y han representado apenas entre 8% y 9% de las exportaciones si no se considera el capítulo 85. Sin embargo, aunque de participación no relevante, cuatro de estos capítulos se consideran *estrellas nacientes*; es decir, son competitivos en un mercado dinámico, y son los capítulos 1, 8, 83 y 94. Es decir: el que muestren VCR no necesariamente implica una buena posición competitiva, pues está el caso del capítulo 85, con la mayor participación en el sector exportador pero clasificado como *oportunidad perdida*. Como se refirió en un apartado anterior, un índice mayor de 1 indica cuántas veces es mayor al agregado del comercio del resto de productos que comercializa el país en cuestión, en este caso, Estados Unidos. En ese sentido, sobresale el hecho de que en 1992 estos sectores tenían índices de VCR más altos en comparación con 2012, principalmente en los capítulos 7 y 14, como se observa en el cuadro 8. Incluso el capítulo 7 ya en 2012 está en *retirada* a pesar de tener una alta especialización (índice de 4.93), y el capítulo 14 en oportunidades perdidas (con índice de 3.2) igual que el capítulo 85.

En suma, México ha perdido VCR en los capítulos 1, 7, 8, 14, 70, 74, 83, 85 y 94, aunque todavía muestra índices mayores de 1. Esto tiene como propósitos generales procurar una asignación más eficiente de los recursos escasos de que dispone un país, ampliar el intercambio comercial en un ambiente de mayor apertura bilateral, así como buscar la especialización en actividades más rentables y con mayor valor agregado.

Conclusiones

La diversificación comercial y el aprovechamiento de ventajas comparativas no han sido los factores destacados a veinte años de vigencia del TLCAN. De 1993 a 2013 alrededor del 80% de las exportaciones mexicanas estuvieron dirigidas al mercado estadounidense. Si bien este criterio es relativamente simple de identificar, apoya las demás conclusiones que este estudio de competitividad arrojó.

En el análisis por tipología de producto a dos dígitos se notó una mejoría marginal en la clasificación de las exportaciones mexicanas; en 1992 se ubicaron en tipologías consideradas como no competitivas alrededor del 70% de la exportaciones mexicanas, cuando para 2012 entraba en la misma categoría alrededor de 65%; sin embargo, se ubicó una mayor proporción en oportunidades perdidas, lo que nos indica que no se aprovechó la oportunidad que brindó el incremento en la demanda estadounidense.

El comercio entre México y Estados Unidos ha sido históricamente importante. La dinámica y estructuras que presentaba a finales de los ochenta, promovió expectativas bajo diferentes escenarios que en muchos de los casos no se cumplieron.

Cuadro 7
**Índice de especialización y tipología de competitividad
de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, según capítulos
con índice de VCR mayor de 1, 1992 y 2012**

| Capítulo / Producto | 1992 | | | 2012 | | | Variación % | Tipología |
|--|-----------------|----------------|------|-----------------|----------------|------|-------------|--------------------------------|
| | Exportaciones * | Contribución % | IVCR | Exportaciones * | Contribución % | IVCR | | |
| 01 Animales vivos | 343 | 0.98 | 3.62 | 721 | 0.26 | 2.26 | 109.87 | <i>Estrella naciente</i> |
| 07 Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios | 723 | 2.06 | 9.53 | 4,459 | 1.61 | 4.93 | 516.57 | <i>Retirada</i> |
| 08 Frutas y frutos comestibles, cortezas de agrios(cítricos), melones o sandías | 480 | 1.36 | 2.93 | 3,322 | 1.20 | 2.67 | 591.80 | <i>Estrella naciente</i> |
| 14 Materias trenzables y demás de origen vegetal | 30 | 0.09 | 8.74 | 31 | 0.01 | 3.20 | 0.49 | <i>Oportunidad perdida</i> |
| 19 Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; pastelería | 54 | 0.15 | 1.07 | 893 | 0.32 | 1.42 | 1,560.36 | <i>Oportunidad perdida</i> |
| 70 Vidrio y sus manufacturas | 261 | 0.74 | 2.01 | 1,099 | 0.40 | 1.51 | 320.97 | <i>Oportunidad perdida</i> |
| 74 Cobre y sus manufacturas | 211 | 0.60 | 1.45 | 1,328 | 0.48 | 1.06 | 528.04 | <i>Retirada</i> |
| 83 Manufacturas diversas de metal común | 179 | 0.51 | 1.38 | 1,419 | 0.51 | 1.23 | 693.28 | <i>Estrella naciente</i> |
| 94 Muebles, mobiliario médico-quirúrgico, artículos de cama, aptos de alumbrado, anuncios luminosos y construcciones prefabricadas | 905 | 2.57 | 1.92 | 7,839 | 2.82 | 1.45 | 766.00 | <i>Estrella naciente</i> |
| Total | 3,187 | 9.06 | | 21,109 | 7.61 | | 562.35 | |

* Millones de dólares.

Fuente: Elaboración propia basada en datos del Magic Plus, CEPAL.

Sobresalen algunos resultados; por ejemplo, sobre la base de la clasificación arancelaria de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE), que consta de 98 capítulos. En cuatro de ellos, desde antes de la firma del TLCAN se concentra en promedio el 66% de los productos exportados. Estos son: 85 (Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes), 87 (Vehículos automóviles, y demás terrestres), 27 (Combustibles minerales) y 84 (Reactores nucleares, máquinas y aparatos mecánicos).

Doce de los 98 capítulos de la TIGIE pasaron de ser *oportunidades perdidas* a *estrellas nacientes*: sin embargo, la participación de estos productos es muy baja, pues no

llega a representar el 3% del total exportado a ese país y además son productos con bajo valor agregado, pertenecen a la industria alimentaria (capítulos 1 a 11), a productos de las industrias químicas, conexas o del plástico (capítulos 32 a 39), a productos textiles (capítulo 57) y manufacturas diversas (capítulos 66 y 83).

En cambio, hubo seis capítulos que fueron considerados como *estrellas nacientes* en 1992 y en el 2012 pasaron a *oportunidades perdidas*. En este caso, dejaron de responder ante el mercado dinámico de Estados Unidos y entraron en una fase no competitiva. Entre estos capítulos se destaca el caso del 85 (Maquinarias y aparatos eléctricos), que además representaba veinte años atrás 27.3% de las exportaciones a Estados Unidos y disminuyeron al 20.46%.

Solo quince capítulos de la TIGIE mostraron un crecimiento en sus exportaciones hacia Estados Unidos de más del 500% entre 1992 y el 2012 y se consideran *estrellas nacientes* en este último año. Estos capítulos representan el 26% del total exportado por México a Estados Unidos. Esto nos habla del esfuerzo de varias industrias que se están insertando de manera eficiente, o competitiva, frente a la demanda que muestran los Estados Unidos.

Al analizar la tipología de competitividad en dos dígitos (capítulos de la TIGIE) de cada año con el año anterior y desde 1992/1991 hasta 2012/2011, hubo diez capítulos que mantuvieron su posición. La permanencia de esta posición en cada grupo de productos puede implicar una situación estructural. La industria de tejido de punto y la maderera (capítulos 60 y 44) se han mantenido durante todo el periodo como *oportunidades perdidas*. En cambio, se muestran totalmente adaptadas al mercado estadounidense industrias como la de perfumería y cosméticos y la de mobiliario (capítulos 33 y 94), que se han mantenido también durante el periodo de estudio pero como *estrellas nacientes*; es decir: en un mercado dinámico y competitivo.

Como *estrellas menguantes* se encuentran productos químicos inorgánicos, metales y piedras preciosas que han mantenido un comercio estable con Estados Unidos a través del tiempo, aunque no de gran importancia en comparación con otros productos manufactureros. Si bien ha disminuido la demanda de estos por parte de Estados Unidos, México sigue siendo un proveedor importante. En cambio, en productos relacionados con pescados y crustáceos, así como en algunos minerales (capítulos 3, 25 y 26), la baja en la demanda por parte de Estados Unidos ha sido un factor que ha impedido el mejor desempeño exportador por parte de los productos del mar.

En cuando al índice de VCR, solo diez capítulos han tenido esta ventaja, es decir, un índice mayor de 1, y nueve de estos han visto disminuido tal indicador. No obstante, el que muestren VCR no necesariamente implica un alto desempeño exportador o una buena posición competitiva, pues está el caso del capítulo 85, con un índice de VCR de 1.6, con la mayor participación en el sector exportador (explica una quinta parte de las exportaciones), pero clasificado como *oportunidad perdida* en 2012, cuando en 1992 era *estrella naciente* y en 2002 estaba como *retirada*. La inercia de este sector está propiciando un estancamiento en su competitividad que en algún momento se reflejará en otras variables macroeconómicas, no solo en el comercio.

México ha perdido VCR en los capítulos 1 (Animales vivos), 7 (Hortalizas), 8 (Frutas), 14 (Productos vegetales), 70 (Vidrio), 74 (Cobre), 83 (Manufacturas de metal), 85 (Máquinas y aparatos eléctricos) y 94 (Mobiliario). Esto muestra la necesidad de procurar una asignación más eficiente de los recursos de que dispone el país, ampliar el intercambio comercial en un ambiente de mayor apertura bilateral, así como buscar la especialización en actividades más rentables y con mayor valor agregado.

Los resultados aquí mencionados muestran que no se han obtenido los objetivos de competitividad que se esperaban del TLCAN después de veinte años de que entrara en vigor. En este sentido, cabría esperar, por ejemplo, resultados de los acuerdos de la última Cumbre de Líderes de América del Norte (febrero de 2014), donde se concertó, entre otros acuerdos, desarrollar un plan de competitividad regional enfocado en la inversión, la innovación y en el transporte. Asimismo, se resaltó la necesidad de trabajar especialmente en tres áreas: a) aumentar el comercio de servicios internacionales en la región para generar empleos, b) homogeneizar la normatividad internacional a través de reconocimiento mutuo de normas técnicas con el fin de disminuir las fuertes discrepancias regulatorias nacionales que existen desde hace más de veinte años y que en la práctica son barreras a la integración económica, y c) reducir los tiempos de cruces fronterizos sin afectar los niveles de seguridad requeridos. Esto implica tomar medidas conjuntas de logística y facilitación del comercio. Aunque todas estas aspiraciones tienen un propósito legítimo, las evidencias han mostrado que pueden parecer diagnósticos correctos y planes congruentes, pero en la práctica altamente politizados con resultados inciertos y difusos en el tiempo.

Bibliografía

- Alba Vega, C. (2003), “México después del TLCAN. El impacto económico y sus consecuencias políticas y sociales”, *Foro Internacional*, XLIII, pp. 141-191.
- Aparicio Cabrera, A. (2011), “Series estadísticas de la economía mexicana en el siglo XX”, *Economía Informa* (369), pp. 63-85.
- Audley, J. J.; Papademetriou, D. G.; Polaski, S. y S. Vaughan (2003), “La promesa y la realidad del TLCAN. Lecciones de México para el hemisferio”, Carnegie Endowment for International Peace. Disponible en: http://carnegieendowment.org/pdf/files/NAFTA_Spanish_fulltext.pdf. Consultado: 2 de agosto de 2014.
- Balassa, B. (1965), “Trade Liberalization and Revealed Copartive Advantage”, *The Manchester School of Economics and Social Science* (33), pp. 99-123.
- Bengochea, A. E. (2002), *Economía internacional*, Madrid, Prentice Hall.
- CEPAL (2013), *Magic plus*, 28-30 de noviembre. Disponible en: <http://www.cepal.org/magic/>.
- Clavijo, F. y J. I. Casar (1994), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, México, Fondo de Cultura Económica.
- De Pablo Valenciano, J. y M. A. Giacinti Battistuzzi (2011), “Competitividad en el comercio internacional vs. ventajas comparativas reveladas: ensayo sobre exporta-

- ciones de manzanas de América del Sur”, *Revista Mexicana de Economía Agrícola y de los Recursos Naturales*, IV (1), pp. 49 y ss.
- Durán Lima, J. E. y M. Álvarez (2008), *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*, CEPAL. Disponible en: http://www.cepal.org/comercio/publicaciones/xml/7/34897/mediciones_posicion_dinamismo_comercial_lcw217.pdf.
- Feenstra, R. C. y A. C. Taylor (2011), *Comercio internacional*, Barcelona, Reverté.
- Fuji, G. y R. Cervantes (2013), “México: Valor agregado en las exportaciones manufactureras”, CEPAL (109), pp. 143-158.
- Gallagher, K.; Wise, T. A. y E. Dussel Peters (2011), *El futuro de la política de comercio de América del Norte. Lecciones del TLCAN*, México, Miguel Ángel Porrúa/ Universidad Autónoma de Zacatecas/ Boston University.
- Henrick, G. (siglo XXI), La ley de la acumulación y el derrumbe del sistema capitalista.
- Hernández, R. A. e I. Romero (2009), *Módulo para analizar el crecimiento del comercio internacional (Magic Plus). Manual del usuario*, México, CEPAL/ONU.
- INEGI (2013), *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*, Banco de Información Económica, 30 de noviembre. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- Jadresic, A. (1990), “Transformación productiva, crecimiento y competitividad internacional. Consideraciones sobre la experiencia chilena”, *Pensamiento Iberoamericano* (17).
- Krugman, P. (1993), “What do Undergrades need to know about Trade?”, *The American Economic Review*, 83 (2).
- Luna Martínez, S. y E. González Nolasco (2004), “Libre comercio y convergencia. La macroeconomía del TLCAN”, en E. Casares, H. Sobarzo y C. L. Económico (ed.), *Diez años del TLCAN en México*, vol. 95, p. 331, México, Fondo de Cultura Económica.
- Marichal, C. (2010), *Nueva historia de las grandes crisis financieras. Una perspectiva global 1873-2008*, México, Debate.
- Moreno-Brid, J. C.; Moreno-Brid, J. C. y J. Ros Bosch (2010), *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana: una perspectiva histórica*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Reza, G. A. (2004), *Análisis económico*. Disponible en: <http://www.analiseconomico.com.mx/pdf/4016.pdf>. Consultado: 13 de julio de 2014.
- Ros, J. (2012), *Estudio comparativo de las economías de Canadá y México en el periodo 1994-2011*, México, CEPAL/ Naciones Unidas.
- Sánchez Ruiz, J. C. (2007), “Aplicación del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas al comercio entre El Salvador y Estados Unidos”, *Boletín Económico*, (180), pp. 5-23.
- Santos Paulino, A. (2006), “Desempeño comercial y ventajas comparativas reveladas entre la República Dominicana y Estados Unidos”, *Comercio Exterior*, 56 (1), pp. 62-69.

- Schwab, Klaus y Javier Sala-i-Martin (2014), *The Global Competitiveness Report 2014*, F. E. Mundial (ed.). Disponible en: www.weforum.org: ww3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf. Consultado: 14 de junio de 2014.
- Tornell, A. y G. Esquivel (1998), “La economía política del ingreso de México al TLC”, *El Trimestre Económico*, LXV, (3), pp 427-468.
- United States Chambers of Commerce (2012), *United States Chambers of Commerce*. Disponible en: https://www.uschamber.com/sites/default/files/documents/files/1112_INTL_NAFTA_20Years.pdf. Consultado: 15 de julio de 2014.
- Weintraub, S. (1997), *El TLC cumple tres años: Un informe de sus avances*, México, ITAM.