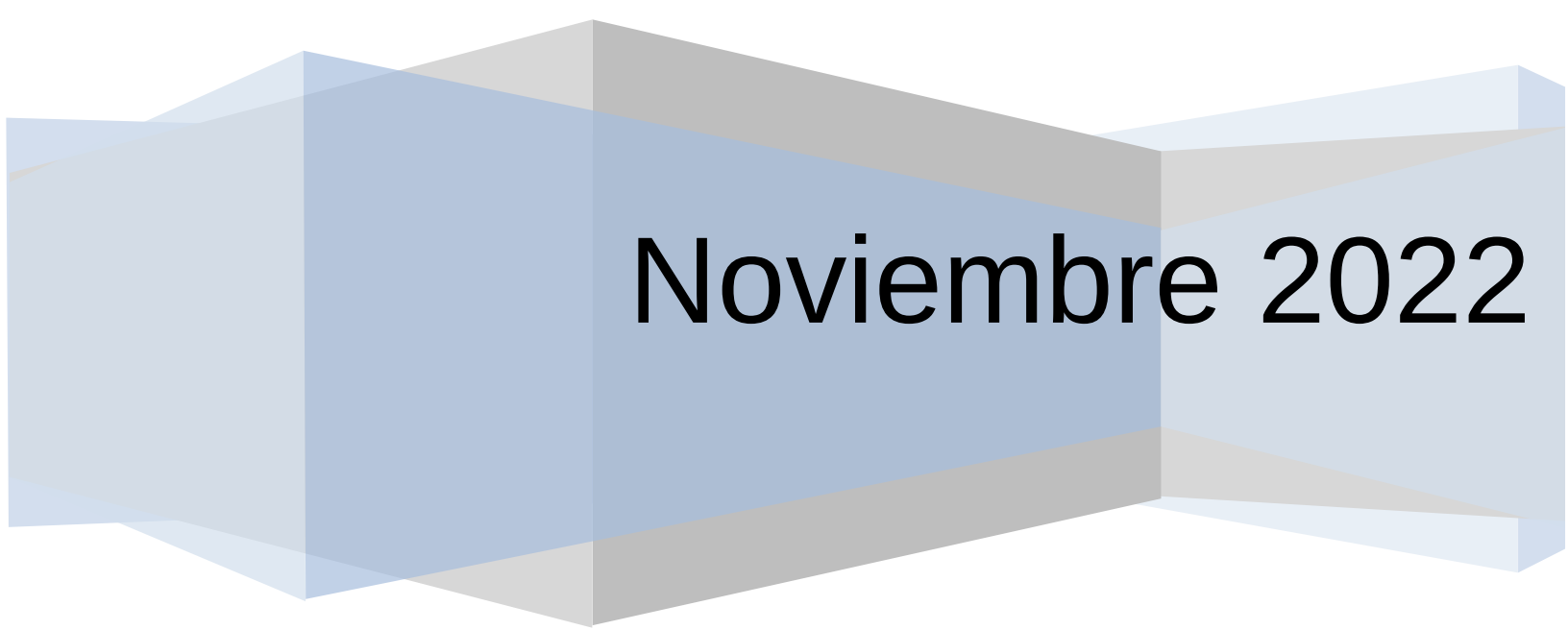




PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

“Relación comercial México, Ucrania y Rusia (2018-2021)”

Salomón Guzmán Rodríguez.



Noviembre 2022



Contenido

I. Introducción.	4
II. Planteamiento del problema.	6
III. Justificación.	7
IV. Objetivo.	8
V. Marco Teórico y conceptual.	9
VI. Hipótesis.....	25
VII. Pruebas empíricas o cualitativas de la hipótesis.....	26
VIII. Conclusiones.....	34
XI. Bibliografía.	35



RESUMEN

De acuerdo con la Secretaría de Economía de México (SE), el gobierno de la república mantiene 12 tratados internacionales de comercio con 46 países, no obstante, con Rusia y Ucrania no existe hasta la fecha algún tratado comercial. Del año 2018 a noviembre de 2021, el valor del intercambio comercial de México con Rusia y Ucrania incrementó 7.6% y 30.1%, respectivamente. Según cifras del SIAVI de la Secretaría de Economía, hasta noviembre de 2022 el valor total del comercio internacional de México alcanzó la cifra de 902 mil millones de dólares, de los cuales el 0.27% representa el comercio total con Rusia y apenas el 0.036% representa el comercio total con Ucrania. Por otra parte, del año 2020 a 2021, el comercio de México con ambas naciones incrementó 91% y 109%, aproximadamente. Si se desglosa por tipo de bien comercial con ambas naciones europeas se observa que, los bienes intermedios representan el 76% del valor total del comercio con Rusia y 60% del valor total del comercio con Ucrania. El objetivo de este documento es presentar los flujos comerciales de México con Rusia y Ucrania por tipo de bien y sección comercial hasta antes del conflicto bélico entre ambas naciones.

Palabras clave. Flujos comerciales, Tipo de Bien comercial, PIB por persona, Crecimiento económico, ventajas comparativas, ventajas competitivas



I. Introducción.

Actualmente, México mantiene 42 tratados comerciales con cerca de 50 países del mundo, lo que lo convierte en una de las economías más globalizadas, de hecho sus exportaciones crecieron exponencialmente desde la firma de lo que fue el TLCAN con Estados Unidos y Canadá. Además; esta cercanía con estas economías desarrolladas le permite tener una ventaja competitiva frente a muchas economías, en consecuencia la convierte en una economía estratégica en comparación con otras regiones del mundo, principalmente con relación a las barreras al comercio y cuotas arancelarias.

De acuerdo con información oficial del gobierno mexicano, la economía se ubica dentro de las 10 primeras economías como potencias exportadoras, significa que las exportaciones se triplicaron en un periodo corto. Por su parte, de acuerdo con la OCDE 2014, el sector maquilador mexicano se dedica a exportar poco más del 80% de su producto hacia Estados Unidos y el 20% a las economías del resto del mundo. Actualmente, la economía mexicana exporta, principalmente, partes automotrices, aeroespaciales y de tipo electrónico.

Según cifras del SIAVI de la Secretaría de Economía, la estructura porcentual del comercio internacional de México con Estados Unidos, China y el Resto del Mundo en 2017 fue de 62.8, 9.7 y 27.4 %, en comparación con el 74.5, 3.11 y 22.5 % del año 2003, significa que México mantiene una relación fuerte con el resto de las economías del mundo y se observa que, estructuralmente, el comercio internacional total de México con Estados Unidos disminuyó en comparación con las cifras del año 2003, se triplicó con China y mantuvo el mismo porcentaje con el resto del mundo.

Cabe señalar que, la participación porcentual de las exportaciones hacia Estados Unidos disminuyó 7.74, con China incrementó 1.0 por ciento, y con el Resto del Mundo 6.9 por ciento más. Por su parte, la participación porcentual de las importaciones de México con Estados Unidos disminuyó 15.48 puntos porcentuales, con China incrementó 12.11 y con el Resto del Mundo 3.8 puntos más, aproximadamente. Lo anterior deja entrever que las políticas económicas encaminadas a la diversificación y los esfuerzos efectuados por la



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

firma de varios tratados de libre comercio con varias economías apenas alcanzaron resultados satisfactorios.



II. Planteamiento del problema.

Actualmente, el comercio internacional de México por tipo de bien muestra que, del 100% de las exportaciones en bienes de capital el 84% se destina a Estados Unidos, el 15% al resto de las economías y apenas 1% se destina a China. En el caso del 100% de las exportaciones en bienes intermedios, el 43% se destina a Estados Unidos, el 53% al resto de las economías y apenas 4% se destina a China. En el caso del 100% de las exportaciones en bienes de consumo, el 81% se destina a Estados Unidos, el 18% al resto de las economías y apenas 1% se destina a China.

Por el lado de importaciones de México, del 100% de las importaciones de bienes de capital el 34% proviene de Estados Unidos, el 41% del resto de las economías y 25% de China. Del 100% de las importaciones de bienes de intermedios el 61% proviene de Estados Unidos, el 31% del resto de las economías y 9% de China. En el caso de las importaciones en bienes de consumo el 61% proviene de Estados Unidos, el 28% del resto de las economías y 11% de China.

Estas cifras muestran que los intercambios comerciales de México con el resto de las economías del mundo siguen jugando un papel fundamental en los flujos comerciales. De hecho, del 100% de las exportaciones hacia el resto de las economías, el 41% son bienes de capital, 13% de bienes de consumo y 46% bienes intermedios. En el caso del 100% de las importaciones que provienen del resto de las economías, 60% son bienes de capital, 28% bienes intermedios y 12% bienes de consumo. De acuerdo con estas cifras en este documento de trabajo se plantea la siguiente pregunta a contestar ¿Cuál es la relación comercial de México con Ucrania y Rusia, si se toma en cuenta que pertenecen a las economías del resto del mundo, como parte de ser el segundo socio comercial de México y cuál es su posición competitiva de cada economía dentro de los flujos comerciales?



III. Justificación.

La importancia de esta investigación radica en mostrar cuantitativamente la evolución de los flujos comerciales de México con Rusia y Ucrania hasta antes del conflicto bélico entre ambas naciones. Es decir, una revisión cuantitativa diferenciada respecto a otros estudios realizados puesto que, son escasos los documentos sobre la relación comercial de México con estos países por tipo de bien y sección comercial.



IV. Objetivo.

Los objetivos de este documento de trabajo son tres: 1) Realizar un resumen detallado sobre la teoría actual del comercio internacional en relación con las ventajas comparativas y competitivas 2) Analizar los flujos comerciales de México con Ucrania y Rusia desde un punto de vista cuantitativo 3) Identificar las características de los flujos comerciales en forma competitiva y, además, mostrar los efectos de la pandemia del COVID-19 sobre el intercambio comercial que experimentaron las tres naciones.



V. Marco Teórico y conceptual.

En esta parte del documento es importante mostrar las teorías y los conceptos que evolucionaron sobre el tema de las ventajas comparativas y competitivas y el papel que ocupa en relación a otros temas como son la especialización la diversificación y la localización de las actividades. Muchos de los supuestos de la teoría del comercio internacional aseguran la obtención de ventajas comparativas las cuales conllevan a un mejor bienestar para los países o naciones, sin embargo, también se observa que, si las ventajas no existen de manera proporcional para el territorio, muchas otras regiones del lugar resultan en desventaja al no presentar un intercambio entre ellas.

De acuerdo con esta teoría se crean ventajas competitivas cuando una nación, país o región se ve en la necesidad de producir otros bienes, con factores creados o desarrollados (innovación). La literatura sobre comercio internacional permite conocer los elementos que explican la ventaja comparativa a través de diversos temas como la especialización, la innovación, el desarrollo de infraestructura y tecnología que fomentan la transformación de una ventaja comparativa a una ventaja competitiva.

A) Las ventajas de la nación y su transformación.

El análisis de las ventajas de las naciones comienza con Adam Smith con la teoría de la ventaja absoluta, planteaba que la riqueza de una nación incrementa si se propicia el libre comercio. La ventaja absoluta es la capacidad de producir un bien a un costo menor medido en términos de unidades de trabajo. En términos generales, Smith señala que, cada país se especializa en producir las mercancías las cuales tienen ventaja y es absurdo producir una mercancía que puede ser conseguida a más bajo precio en otro país (Buendía, 2013).



Por otra parte, David Ricardo desarrolló su teoría sobre las ventajas comparativas¹, donde señala que, aquellas naciones que tienen ciertas ventajas en la producción de mercancías se debe producir en aquellas en las que, si se compara con el resto de las naciones, se tiene alguna ventaja. Estas ventajas se originan entre las diferencias de la productividad de la mano de obra (Anchorena 2009), los sectores se favorecen debido a las diferencias entre la mano de obra de una y otra nación, así el trabajo es el factor de producción más importante de la teoría de Ricardo y la diferencia entre naciones es el nivel de productividad en las diferentes industrias. La discrepancia entre las ventajas absolutas de Smith y las ventajas comparativas de Ricardo es que, en las primeras, la producción de un bien corresponde a una mayor productividad, y en las segundas dependerá del bien en que la ventaja de productividad es mayor (Chacholiades 1992).

En ese sentido, gradualmente se incorporan nuevos factores al desarrollo de estas teorías, por ejemplo, se desarrolla la Teoría de las Proporciones Factoriales, la cual parte de que las naciones tienen tecnologías equivalentes, pero en dotación distinta de factores de producción (tierra, trabajo): un país abundante en trabajo tendrá ventajas comparativas en la producción de manufacturas y un país abundante en tierra tendrá ventajas comparativas en la producción de alimentos (Anchorena 2009). Sin embargo, existen inconvenientes en la teoría, por mencionar, la inexistencia de economías de escala, es decir, si los factores de producción se multiplican, el producto debería multiplicarse también; además de que, se asumen tecnologías y productos iguales en todas las naciones y factores nacionales fijos.

Más tarde Samuelson y Jones desarrollaron un modelo sobre los factores específicos, que incorporan un factor más al de las Proporciones Factoriales: el capital. Los autores visualizaron al trabajo como un factor móvil, es decir, se podía desplazar entre los sectores; mientras a la tierra y al capital los admitieron como factores productivos específicos, pues eran más concretos en un sector de producción que en cualquier otro. Para ello fueron

¹ Ricardo, D. (1993) *Principios de Economía Política y Tributación*. Colombia: Fondo de Cultura Económica.



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

considerados dos tipos de bienes, alimentos y manufacturas; y los tres factores de producción. Para el caso del trabajo, éste se puede desempeñar en ambos sectores, mientras el capital era usado en la producción de manufacturas y la tierra en la producción de alimentos (Anchorena 2009).

Bajo los supuestos de estas teorías, se agregó el tema de la competencia; lo cual creó visiones sobre esta importante variable. Por ello, Guerrero (1995), reflexiona sobre la necesidad de romper con el pensamiento tradicional de la competencia, la cual se vincula con la teoría de Ricardo, después de encontrar inconsistencias en su teoría, buscó una alternativa que permitiera incluir algunos planteamientos que Ricardo no hizo, y desarrollo su *ventaja absoluta de costes*; desde aquí el autor consideró con mayor importancia a los factores reales, frente a los factores monetarios y su capacidad de competir en la economía de mercado y del desarrollo desigual en escalas internacionales y nacionales (Díaz Calleja 1996).

Para 1990, Michael Porter publicó *La ventaja competitiva de las naciones* en donde investigó a 10 países de alto dinamismo internacional con lo cual formuló el "diamante de Porter". El autor se basó en las causas de productividad y explicó por qué ésta es la variable que explica a la competitividad de una nación. Michael Porter en su *Ser competitivo* menciona que la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar:

..."Algunas innovaciones crean ventaja competitiva porque captan una oportunidad de mercado totalmente nueva o sirven a un sector de mercado del que otros han hecho caso omiso. Cuando los competidores reaccionan con lentitud, tal innovación crea ventaja competitiva" (Porter, 1998, p.171)



La ventaja competitiva se crea y se mantiene a través de un proceso muy localizado. Las diferencias que puede haber en una nación sobre valores, cultura, estructura económica, instituciones e historia contribuyen al éxito competitivo. Ninguna nación puede ser competitiva en todos los sectores por lo que las naciones triunfan solo en algunos sectores debido a que el entorno nacional es el más progresivo, dinámico y estimulante.

El autor considera un sector de una nación con éxito internacional *si poseía una ventaja competitiva en relación con los mejores competidores mundiales* (Porter, 1998) y para determinar si existen o no ventajas considera que se necesitan nuevas perspectivas y nuevos instrumentos, es decir, un enfoque de competitividad que surja de un análisis de los sectores que tuvieron éxito internacional: saber qué es lo que les da resultado y por qué. También reflexiona que, para ser competitivo, es necesario ser productivo; si una nación desea ser competitiva, es necesario revisar la actitud respecto a la productividad con la que se emplee la mano de obra o de capital.

Tratar de explicar la competitividad de una nación es difícil, sin embargo, si se comprenden los determinantes de la productividad y su respectiva tasa de crecimiento se podría tener un acercamiento, no sin antes poner atención no solo a la economía en su conjunto, sino en *sectores y subsectores*. Lo que se busca entonces, es *aquella característica decisiva de una nación que permite a sus empresas crear y mantener una ventaja competitiva en determinados campos: se busca la ventaja competitiva de las naciones*. El autor considera que la competitividad está altamente relacionada con temas que tienen que ver con la inversión, la especialización y las exportaciones, pues la prosperidad nacional no solo se hereda, sino se crea y construye. La teoría clásica explica el éxito de las naciones en sectores particulares basándose en los factores de producción como son tierra, trabajo y recursos naturales, sin embargo, Porter considera que una nueva teoría debe de trascender la ventaja comparativa de una nación y reflejar una concepción más evolucionada sobre la competencia, una nueva teoría debe de comprender mercados segmentados, productos diferenciados, diferencias de tecnologías y economías de escala.



Entonces, para que una nación tenga ventajas competitivas debe de contar con cuatro atributos, a los cuales el autor llamó el "rombo de la ventaja nacional". Estos son: 1. Condiciones de los factores; 2. Condiciones de la demanda; 3. Sectores afines y auxiliares; y, 4. Estrategia y rivalidad de las empresas. Cada determinante del rombo está conectado por el otro. El primer punto, las condiciones de los factores, hacen alusión a aquellas mercancías exportadas por una nación hechas con el más grande aprovechamiento de los factores con los que está mejor dotada, pero no sólo eso, sino, además, aquellos factores creados por la nación para su producción; estos factores de producción implican grandes inversiones y están especializados.

Porter considera que los factores de producción que no son creados son simples insumos para competir en cualquier sector económico y éstos pueden ser los recursos naturales o la mano de obra; lo realmente importante es determinar si el inventario de los factores satisface la eficiencia terminal de los mismos. Por lo que su valor radica en qué factor tiene una inversión fuerte sostenida en el tiempo y que, tengan un uso especializado, de esta manera, la ventaja competitiva se dirige al factor especializado e inagotablemente se trabaja para no solo conservarlos, sino mejorarlos.

El segundo punto, las condiciones de la demanda, crean ventajas competitivas donde la demanda interior da a sus empresas una mejor idea de las nuevas necesidades de los compradores y donde éstos presionan a su vez a las empresas para innovar con mayor rapidez y sus ventajas sean más valiosas en comparación con los competidores; por lo que es importante la preferencia de los consumidores. Por otro lado, el autor considera que el tamaño de la demanda externa es menos significativo que la demanda interna.

El tercer punto, los sectores afines y auxiliares, se refieren principalmente a la presencia en la nación de sectores que sean competitivos y que sean proveedores de insumos, pues suministran recursos más económicos de modo eficaz y rápido; además estas empresas innovan y mejoran continuamente formando un complemento rentable de las compañías. Finalmente, el último punto, la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas, la



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

presencia de rivales nacionales estimula la creación y persistencia de las ventajas competitivas. Asimismo, una concentración geográfica incrementa la fuerza de la rivalidad interna.

Otro tema que toma en cuenta Porter en el desarrollo de las ventajas competitivas es el papel de gobierno, a razón tiene dos posturas: la primera, considera que su intervención daña a las empresas en el largo plazo volviéndose dependiente de una mayor ayuda; y la segunda es que el gobierno tiene un rol ilegítimo en la estructura institucional de las empresas. Así, realmente funge como catalizador y promotor, es decir, debe impulsar a los empresarios y a moverse más hacia la competitividad debido a que no es papel del gobierno crear industrias competitivas sino papel de las mismas empresas; por ello, el gobierno debe concentrarse en crear factores especializados; debe no intervenir en los mercados monetarios; reforzar los estándares de producción, seguridad e impacto ecológico de las empresas; asegurar la rivalidad interior; promover inversiones que sean sostenidas; desregular la competencia, legislar contra prácticas monopolísticas y evitar el comercio manipulado (Porter, *The Competitive Advantage of Nations* 1990).

Además considera algunos factores a los que llama fortuitos porque generan discontinuidades que crean cambios en la competitividad, los cuales pueden llegar a ocasionar que la posición competitiva que ocupaba una empresa sea desplazada por otra; estos son: las discontinuidades tecnológicas; las discontinuidades en los costos de los insumos provocados por la crisis petrolera; las variaciones inesperadas de la demanda mundial o regional; las guerras; o los cambios en los mercados financieros y el tipo de cambio.

Tabla 1. Supuestos sobre las ventajas comparativas y competitivas

TEORÍA	FACTORES	AUTORES
Teoría clásica de la ventaja absoluta	Factores de producción reducidos	Adam Smith
Teoría de la ventaja comparativa	Trabajo	David Ricardo
Teoría de las Proporciones Factoriales	Tierra	Eli Heckscher y Bertil Ohlin
	Trabajo	
Teoría de los factores específicos	Trabajo	Paul Samuelson y Ronald Jones
	Tierra	
	Capital	
Teoría de las ventajas competitivas	Factores de producción	Michael Porter
	Mercados segmentados	
	Productos diferenciados	
	Producción	
	Tecnologías	
	Economías de escala	

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con Doryan (1999) la ubicación geográfica se revaloriza en la teoría de Porter, pues es un elemento importante para la generación de las ventajas competitivas, tal como lo señala el autor, las empresas altamente competitivas se agrupan en espacios pequeños permitiendo un vínculo tanto con proveedores, compradores y otras empresas, con esto, Porter señala la relevancia de la creación de clusters.

Por otra parte, Torre (1995) señala que, si se tiene una perspectiva de desarrollo regional, lo mejor es considerar que los diferentes territorios tienen ventajas competitivas estáticas y dinámicas, en donde las ventajas estáticas se derivan de la disponibilidad de infraestructura y del cumplimiento de los estándares medio ambientales, así como de la concentración geográfica.

Se considera que las ventajas competitivas dinámicas se hacen realidad cuando existe la presencia de recursos humanos calificados, capacidad de innovación tecnológica y empresarial, redes cooperativas entre los diferentes niveles de gobierno y que el mismo gobierno local se encargue de promocionar dichas ventajas (Vite Pérez y Martínez Ocampo 2012). Según Villanueva (2007), las ventajas competitivas pueden ser concebidas desde dos



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

puntos de vista: a) el papel de los gobiernos por cumplir el apoyo a las empresas que son las que deben conquistar y permanecer en la lucha de los mercados internacionales y, b) de acuerdo con cómo organizan los países las estrategias para poder enfrentarse cara a cara.

Además, que para alcanzar las ventajas competitivas es necesario se desenvuelvan en lugares propicios, capital humano, infraestructura económica, leyes fomentadoras de competencia, incentivos para el comercio, centros de investigación especializada (Buendía Rice 2013), este autor señala que la nación competitiva, de acuerdo a la teoría clásica del comercio internacional, está sujeta a la dotación de factores, de indicadores macroeconómicos y éstas son las variables más significativas que hacen a la nación competitiva.

Finalmente, las ventajas competitivas en una nación, son el compromiso de desarrollar, crear y mejorar las ventajas en función de su productividad, así la participación de una nación en la economía mundial es expandida y eleva el nivel de vida de la población pues la economías más competitivas son más capaces de producir mayores niveles de ingresos para sus ciudadanos (Buendía Rice 2013).

La competitividad y su papel en el desarrollo de las ventajas de la nación.

La literatura converge en que la competitividad es un concepto muy variado, que consta de múltiples significados que describen y miden diferentes visiones; la misma Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 1995) afirma que no hay una definición exacta de competitividad, por lo que no hay un énfasis en cómo se mide ni en los indicadores que se utilizan para describirla.



El enfoque de la competitividad se desarrolló en la década de los ochenta el cual vinculaba el avance económico de los países y su participación en los mercados internacionales (Moncayo Jiménez 2003). En 1985, la Comisión Presidencial sobre Competitividad Industrial acuñó la definición de competitividad: *... "la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población"* (President's Commission on Industrial Competitiveness 1985).

Años después Porter (1990) aseguró también que no hay una definición ni una teoría que explique a la competitividad que sean generalmente aceptadas, por lo que puede diferir si se habla de una empresa o de una nación. Sin embargo, ante la visión de la competitividad como una condición para el éxito de las naciones, Krugman (1994) hizo una severa crítica dado que consideró que el crecimiento de un país depende exclusivamente de su productividad interna y nada tiene que ver la competitividad o la productividad relativas a otros países, consideró que si se trata de aumentar la productividad, los sectores expuestos a la competencia internacional como los sectores domésticos productores de servicios son igual de importantes. Finalmente, aseguró que la competencia entre países no existe, pues éstos no compiten entre sí tal como lo hacen las empresas, al contrario, el intercambio entre dos países produce beneficios para ambos (Moncayo Jiménez 2003).

Entonces, la competencia se da entre empresas y no entre países, y unas ciudades no compiten con otras, ya que solo operan como áreas de localización de empresas que compiten entre sí, entonces las economías de aglomeración (urbanización y aglomeración) que ofrecen las ciudades solo son condiciones generales necesarias para la producción, pero no suficientes para el éxito competitivo, y este último se relaciona con la competencia entre empresas que se fundamenta en la eficiencia de costos, innovaciones tecnológicas, actividades de mercadeo y otros factores internos de la empresa (Krugman, 1994).

Porter en su caso, concuerda al asegurar que las economías de urbanización no son tan relevantes para el crecimiento económico local por el desarrollo generalizado de los sistemas de comunicación y la provisión de factores colectivos, las economías de escala



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

(economías de aglomeración a nivel cluster) tienen una mayor influencia en la competencia local y los clusters no necesariamente se asocian con grandes ciudades (Porter, 1996)

Las ciudades compiten por inversiones que generen empleos, por inversiones que coadyuven al crecimiento económico local, por inversiones con alta elasticidad-ingreso de la demanda, y por inversiones que favorezcan la producción; por ello, las ciudades compiten en un ámbito y las empresas en otros, en algunos casos hay una línea muy fina entre la competencia de ambas, y en otros una clara sobre posición (Sobrino, 2005).

Algunos otros autores como Howes y Singh (1999) difirieron de Krugman al asegurar que actualmente el concepto de competitividad es aplicable en los países como Estados Unidos y Reino Unido. Tal es así que existe una variedad de índices y rankings que miden la competitividad tanto en países como en regiones. El Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), definió en 1996, que la competitividad es la habilidad de un país de alcanzar, en forma sostenida, altas tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto per cápita.

Sin embargo, se hacen esfuerzos por tratar de medir y clasificar a la competitividad, por ejemplo, los autores Otero, Salim y Carbajal (2006) recapitulan la clasificación de ésta de la siguiente forma:

- Competitividad a nivel firma-industria-nación: observa las características de la firma o de la nación y no a los factores que intervienen. Su importancia a nivel firma radica en el nivel de ventas, en los márgenes de ganancia, en la participación en los mercados y en la confrontación con sus competidores.
- Competitividad amplia-restringida: toma en cuenta factores como la mejora en el nivel de vida de la población junto con otros objetivos macroeconómicos como la inflación y el desempleo por lo que el fin último de cualquier política de competitividad debe desembocar en la prosperidad nacional.
- Competitividad precio-tecnología: tiene que ver con el concepto de las ventajas comparativas ya que se evalúa a la competitividad evaluando no solo los precios y



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

los costos, también la diferenciación del producto, en donde las variables tecnológicas son de gran importancia

- Competitividad espuria-auténtica: aquella que se basa principalmente en mayores producciones, mayor eficiencia, mejor calidad y en la diferenciación en los productos, sus factores están vinculados con el aprovechamiento de economías de escala o la consecución de una mayor eficiencia X, adquirir nuevas tecnologías y estrategias de diferenciación de productos; aquí, el papel del gobierno es importante si es que llegaran a existir fallas en el mercado.
- Competitividad sistémica-no sistémica: la competitividad sistémica se refiere a un patrón en el que al pasar de la firma a un agregado surgen peculiaridades en el desempeño del sector que no resultan de los esfuerzos particulares de las firmas, sino que hace a las instituciones que encuadran la actividad productiva o a características propias del sector; además, este tipo de competitividad se puede considerar en diferentes niveles (meta, macro, meso y micro), los cuales se verán más adelante. Mientras que la competitividad no sistémica tiene que ver con el asociamiento de la misma con sólo algunos factores específicos.

Algunas mediciones actuales sobre competitividad se hacen a nivel regional y nacional, las siguientes son algunas de las más formuladas y desarrolladas:

Tabla 2. Medición de la competitividad regional y nacional.

ESCALA	METODOLOGÍA	INSTRUMENTO	AUTOR
Regional	Interacción de cuatro factores determinantes de la competitividad	Análisis cualitativo multisectorial (determina la competitividad de las regiones y establece las estrategias para el desarrollo económico)	Australian Housin Urban Research Institute (AHURI)/ Queensland University of Technology Brisbane (Roberts y Stinson, N. A)
Regional	Interacción de factores determinantes de la competitividad	Regional Benchmarking Report	Centre for Urban and Regional Development Studies, University of New Castle Upone Tyne, Reino Unido (Charles y Bonneworth, 1999)



Regional	Interacción de factores determinantes de la competitividad territorial	Estudio comparativo de 16 regiones de Europa	Juan Ramón Cuadrado Roura (1998)
Nacional	Competitividad de las exportaciones	Índice ponderado de los tipos de cambio bilaterales	The Economist
Nacional	Competitividad de las exportaciones	Penetración del país en el comercio internacional	CEPAL (CAN análisis)
Nacional	Competitividad global de las economías	Ocho factores determinantes del crecimiento global de una economía	IMD (World Competitive Yearbook)
Nacional	Competitividad global de las economías	Factores determinantes del crecimiento global de una economía	World Economic Forum (Global Competitiveness Report)

Fuente: Moncayo Jiménez, 2003.

El WEF publica el Reporte Global de Competitividad desde 1979 con el fin de proporcionar herramientas de evaluación comparativa para los líderes empresariales y políticos y así identificar los obstáculos a la mejora de la competitividad, la forma de medirlo es a través del Índice Global de Competitividad (IGC) compuesto por tres subíndices y 12 pilares de competitividad que determinan las diferentes etapas del desarrollo de las naciones: 1. Requerimientos Básicos (Instituciones, infraestructura, entorno económico, salud y educación primaria), si se obtienen estos pilares entonces se tendrán economías impulsadas por la dotación de factores; 2. Factores Potenciadores (educación superior y formación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica y el tamaño del mercado), contar con esos pilares es tener economías impulsadas por la eficiencia; y 3. Innovación y Sofisticación de los factores (sofisticación de los negocios e innovación), esos dos pilares indican que se tienen economías impulsadas por la innovación (Buendía Rice 2013).

Por otro lado, en 1996, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) define a la competitividad como la habilidad de las firmas, industrias, regiones, naciones o regiones supra-nacionales de generar altos niveles de empleo y de ingreso de los factores, mientras están expuestas a la competencia internacional. La OCDE denominó la llamada "competitividad estructural" basada principalmente en la capacidad de innovar



y en la productividad del trabajo, así, por medio de la innovación se puede acceder al desarrollo económico y a lograr la anhelada competitividad (Otero, 2006).

Los determinantes de la competitividad están asociados con diferentes niveles con los que se puede relacionar, es decir, los distintos niveles en los que se aplica, éstos son el nivel micro, macro, meta y meso. Mirando lo anterior, el Instituto Alemán de Desarrollo creó, con base en trabajos de la OCDE de 1992 sobre la competitividad estructural, la llamada competitividad sistémica (Moncayo Jiménez 2003) Sus vértices son:

1. El nivel meta: estructuras básicas de organización jurídica, política y económica; capacidad social de organización e integración; y capacidad de los actores para la integración estratégica.
2. El nivel macro: mercados eficientes de factores de bienes y capitales.
3. El nivel meso: políticas de apoyo específico, formación de estructuras y articulación de procesos de aprendizaje al nivel de la sociedad.
4. El nivel micro: las empresas que buscan simultáneamente eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, en redes de colaboración mutua.

Este enfoque se sigue enriqueciendo principalmente con temas como los vínculos de competitividad con el sector industrial; la calidad; las regulaciones laborales; las instrucciones; la equidad y la inversión extranjera; y las dimensiones empresarial y sectorial (Moncayo Jiménez 2003). Como se observa, la competitividad representa una parte fundamental en las nuevas teorías del comercio internacional; para la mayor parte de los teóricos, la competitividad depende de la productividad; sin embargo, la competitividad es una medida relativa que compara el desempeño económico de alguna unidad de análisis con el resto de unidades que forman el universo del estudio (Malecki 1997). Por lo tanto, los indicadores de competitividad son medidas cuantitativas del éxito de competencia de una determinada unidad de análisis, sin embargo, esos indicadores no son variables explicativas; las variables que sí explican son factores o determinantes de la competitividad



o, dicho de otra forma, a través de las ventajas competitivas. (Sobrino, Competitividad territorial: ámbitos e indicadores de análisis 2005)

Las ventajas comparativas y competitivas y sus elementos de desarrollo.

La competencia, entonces, consiste en la lucha constante entre las empresas por una ventaja comparativa en recursos que produzca una posición de mercado de ventaja competitiva y, por lo tanto, un desempeño superior de manera integral. Una vez que la ventaja comparativa de una empresa en recursos le permite lograr un desempeño superior a través de una posición de ventaja competitiva en algún segmento o segmentos del mercado, los competidores intentan neutralizar o superar a la empresa con ventaja mediante la adquisición, imitación, sustitución o innovación importante.

Se identifica la búsqueda de una ventaja comparativa en los recursos motivada no solo para el uso eficiente de los existentes, sino también para la creación de nuevos y convirtiéndolos en reales. Entonces, si toda la firma busca un desempeño superior, los competidores de una firma que tenga una ventaja comparativa intentarán neutralizar la ventaja de su rival obteniendo el mismo recurso productor de valor. Si el recurso es móvil, es decir, fácilmente disponible para la venta en el mercado, los competidores lo adquirirán y la ventaja comparativa se neutralizará rápida y eficazmente. Si está inmóvil, los competidores innovarán y crearán valor (Hunt y Morgan 1995).

Una vez que la ventaja adquirió valor, se convierte en una ventaja competitiva. Por su parte, Day (1988) analizaron las ventajas competitivas desde un punto de vista meramente empresarial y concordaron en que no hay un acuerdo sobre qué elementos definen totalmente a la ventaja competitiva o cómo se relacionan entre ellos; sin embargo, distinguen entre dos fuentes fundamentales de las ventajas: habilidades superiores y recursos; ya que en conjunto representan la capacidad de una empresa para hacerlo mejor que sus competidores. También distinguen los elementos en que una ventaja se posiciona y se desempeña, todo con el fin de obtener beneficios que sostienen a la ventaja

Las ventajas competitivas tienen su fundamento principalmente en cuatro elementos: 1) el eje de análisis es la unidad productiva; 2) el propósito de la empresa consiste en el aumento de su inversión a largo plazo; 3) el desempeño económico de la unidad productiva se asocia a la estructura industrial del país y a su posición relativa dentro del grupo industrial; 4) las fuentes de las ventajas competitivas contienen un componente eminentemente territorial (Porter, La ventaja competitiva 1997). Primeramente, la decisión de cada unidad productiva en establecerse en determinado territorio refleja el interés de crear y generar ventajas competitivas. Los principales elementos para desarrollar ventajas competitivas en una unidad productiva, de acuerdo con Porter (1997) son: los de soporte y los primarios.

Los de soporte incluyen elementos como la infraestructura de la firma (financiamiento, planeación y relaciones de inversión); manejo de recursos humanos (reclutamiento, entrenamiento y compensaciones); desarrollo tecnológico (diseño del producto y de procesos, investigación en materiales y de mercado); adquisición de factores productivos (maquinaria, insumos, publicidad). Por su parte, los elementos primarios corresponden la logística interna y externa, la organización del proceso productivo, y publicidad y ventas. Cada ventaja competitiva puede ser aprovechada de acuerdo a distintas fases evolutivas de las economías locales:

Tabla 3. Fases evolutivas de las ventajas competitivas.

FASE	CARACTERISTICAS
1. Dirigida por los factores	La competitividad de la zona urbana se vale de la diferenciación de precios en aquellos grupos industriales que requieren poca tecnología y escaso uso de capital humano; aquí la economía local es vulnerable y puede perder sus ventajas.
2. Dirigida por la inversión	Eficiencia de sus estrategias de competencia local por atracción de inversiones; la competitividad mejora por el lado de la oferta y no por la demanda; el desarrollo de cadenas productivas espaciales es débil; se mantienen bajos costos de trabajo y procesos productivos estandarizados.
3. Dirigida por la innovación	Se crea tecnología propia; es posible competir en costos gracias a que el trabajo ahora está calificado y el uso de tecnología aplicada.



4. Dirigida por la riqueza

Mejor distribución del ingreso y disminución de las desigualdades sociales; el crecimiento económico es autosostenido

Fuente: Elaboración propia con base en Porter, 1997.

Con esto, el autor indica que hay ventajas de orden superior y de menor orden; las primeras son ventajas que tienen mayor duración y son más sostenibles, por ejemplo, la propiedad del proceso tecnológico, la diferenciación de productos, la buena reputación de la marca y la relación que se tenga con el consumidor. Las segundas son ventajas que son fáciles de imitar y pueden generalizarse en el territorio, por ejemplo, bajos costos de la mano de obra y materias primas baratas. La ventaja competitiva es un proceso de acumulación de factores internos y externos para la producción, no es absoluta ni permanente, puede ganarse pero también perderse, todo depende de las estrategias que adquiera cada firma (Porter, La ventaja competitiva 1997).



VI. Hipótesis.

En este documento se plantea que, los flujos comerciales de México con Rusia y Ucrania en 2021 experimentan los mismos niveles previos a la pandemia 2019 y que derivado de ellos, las exportaciones mexicanas en bienes de capital hacia estas dos economías son cada vez mayores, logrando en algunos años incrementos de superávit comercial. Significa que, derivado de su posición competitiva de la economía mexicana en producir bienes de capital, gracias a su posición estratégica, merató su competitividad en la exportación de bienes intermedios.



VII. Pruebas empíricas o cualitativas de la hipótesis.

Con el propósito de mostrar la relación entre los flujos comerciales de México por tipo de bien con sus socios comerciales, se procedió a clasificar, conjuntar y estructurar porcentualmente por tipo de bien a las 22 secciones que compone el sistema armonizado de aranceles del SIAVI de la Secretaría de economía en tres tipos de productos: nueve secciones se agruparon en el conjunto de bienes de consumo, nueve en el conjunto de bienes intermedio y cuatro en el conjunto de bienes de capital.

De acuerdo Sistema nacional de cuentas nacionales de INEGI, se dice que los bienes de consumo son todos aquellos *“que se utilizan para el consumo inmediato. Si solo se emplean una vez se denominan perecederos, por ejemplo los alimentos. Los bienes de consumo que se usan por más tiempo se llaman no perecederos, como la ropa y el calzado”*... Por otra parte, *“los bienes intermedios son aquellos que se incorporan al proceso de producción mediante el cual experimentan cambios en su estado, composición, forma o simplemente se integran a otros bienes con el fin de crear un nuevo producto, por ejemplo, las materias primas que utiliza la industria de la transformación para producir diversos satisfactores”*...

Los bienes de capital de una empresa son normalmente equipos pesados (tales como maquinaria pesada, excavadoras, carretillas elevadoras, generadores, o vehículos) que (a diferencia de los bienes de consumo) requieren una inversión relativamente grande, y se compran para ser utilizados durante varios años, también son llamados bienes de producción. Los individuos, las organizaciones y los gobiernos utilizan los bienes de capital en la producción de otros bienes. Los bienes de capital son, entonces, los productos que no se producen para el consumo final, sino que son objetos que se utilizan para producir otros bienes y servicios.

Tabla 5. Clasificación por tipo de bien por tipo de sección

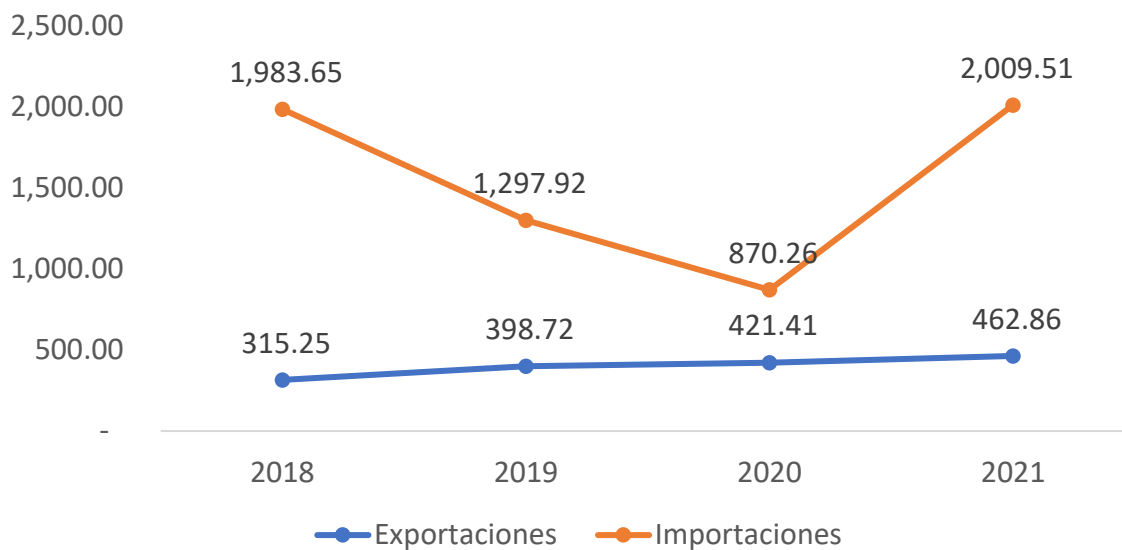
<i>Bienes de Capital</i>
Aparatos mecánicos, calderas, partes; máquinas y material eléctrico
Instrumentos y aparatos de óptica y médicos; aparatos de relojería y sus partes; instrumentos musicales
Material de transporte
Productos no clasificados
<i>Bienes de Consumo</i>
Animales vivos y productos del reino animal
Armas y municiones; sus partes y accesorios
Calzado; sombreros y tocados; paraguas y bastones; artículos de cabellos y plumas
Mercancías y productos diversos
Objetos de arte o de colección y antigüedades
Perlas, piedras y metales preciosos
Plástico y sus manufacturas
Productos de industria alimentaria
Productos del reino vegetal
<i>Bienes intermedios</i>
Grasas animales o vegetales
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
Manufacturas de piedra o análogos; productos cerámicos; vidrio y sus manufacturas
Materiales textiles y sus manufacturas
Metales y manufacturas de estos metales
Pasta de madera o de materias fibrosas; papel, cartón y sus manufacturas; productos de industrias gráficas
Pieles y cueros
Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas
Productos minerales

Fuente: elaboración propia con información de la Secretaría de Economía, INEGI y SIAVI

De acuerdo con la Información oficial de la Secretaría de Economía de México hasta noviembre de 2021, el valor total del comercio de México con Rusia es de 2.4 mil millones de dólares lo que representa apenas el 0.27% con relación al valor total del comercio total de México, mientras que el valor total del comercio con Ucrania es 322 millones de dólares, es decir, apenas el 0.036% con relación al valor total del comercio total de la economía

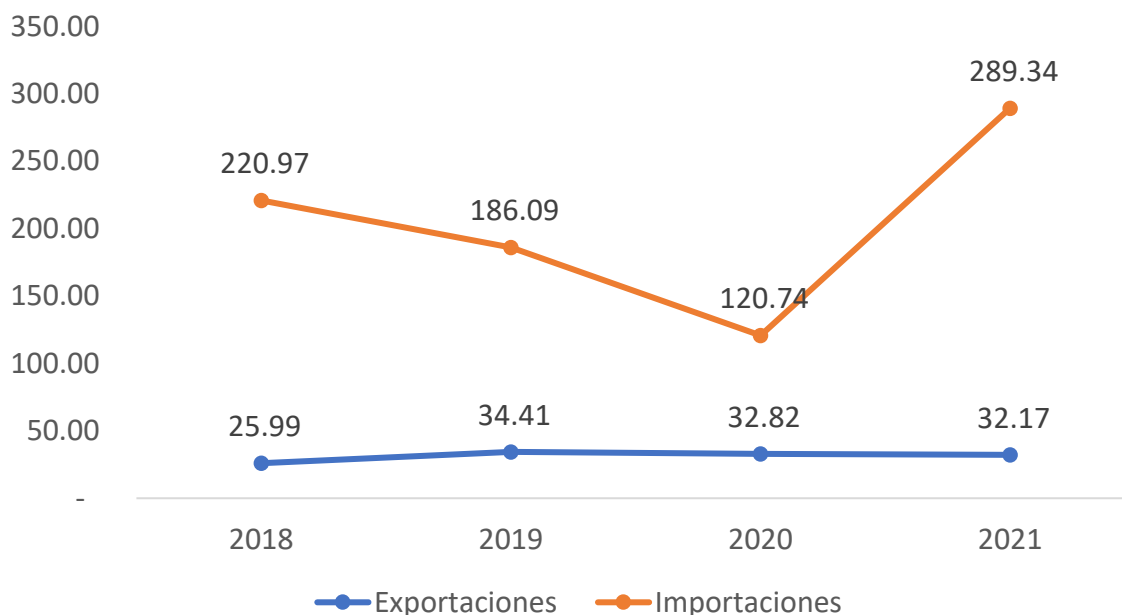
mexicana. Por su parte, se observa que de 2018 a noviembre de 2022 el valor total de los flujos comerciales con Rusia incrementaron 8% y con la economía de Ucrania incrementaron el 30%. Se observa que de 2020.a 2021, el valor del comercio con estas dos economías incremento más del 100% (Ver Gráfico 1 y 2).

Gráfico 5. Evolución de las exportaciones vs importaciones de México con Rusia
(millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con registros del CIAVI 5.0 con datos hasta noviembre de 2022

Gráfico 6. Evolución de la exportaciones vs importaciones de México con Ucrania
(millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con registros del CIAVI 5.0 con datos hasta noviembre de 2022

Con estas Gráficas se muestra que gran parte de los flujos comerciales de México con Rusia y Ucrania proviene de las importaciones más que de las exportaciones de productos mexicanos. Si se desglosa ahora por sección comercial, el déficit comercial de México con Rusia proviene de la sección de metales y manufacturas de ellos, seguido por la sección de productos químicos. Por el contrario, México experimenta un superávit comercial con Rusia en la sección de materiales de transporte, aparatos mecánicos y productos de la industria alimentaria.

Tabla 4. Intercambio comercial de México con Rusia y Ucrania por Sección comercial, 2021

Sección 2021	Exportaciones Rusia	Importaciones Rusia	Saldo (X-M) Rusia	Exportaciones Ucrania	Importaciones Ucrania	Saldo (X-M) Ucrania
Aparatos mecánicos, calderas, partes; máquinas y material eléctrico	57,301,843	16,102,909	41,198,934	923,381	28,968,701	-28,045,320
Metales y manufacturas de estos metales	26,245,307	1,223,245,999	-1,197,000,692	874,675	113,138,128	-112,263,453
Productos no clasificados	140,859	37,591,501	-37,450,642	80,000	4,193,466	-4,113,466
Animales vivos y productos del reino animal	328,720	1,880,749	-1,552,029	473,343	530	472,813
Calzado; sombreros y tocados; paraguas y bastones; artículos de cabellos y plumas	10	106,049	-106,039	816	29,511	-28,695
Grasas animales o vegetales	84,900		84,900		2,712,000	-2,712,000
Instrumentos y aparatos de óptica y médicos; aparatos de relojería y sus partes; instrumentos musicales	984,109	1,608,099	-623,990	20,223	1,835,268	-1,815,045
Madera, carbon vegetal y manufacturas de madera	52,484	19,898,926	-19,846,442		213,522	-213,522
Manufacturas de piedra o análogos; productos cerámicos; vidrio y sus manufacturas	28,067	2,258,222	-2,230,155	28,060	1,304,106	-1,276,046
Material de transporte	312,464,062	7,738,636	304,725,426	11,050,828	5,482,863	5,567,965
Materiales textiles y sus manufacturas	158,401	521,467	-363,066	21,396	5,582,462	-5,561,066
Mercancías y productos diversos	1,331,720	32,944,879	-31,613,159	60,126	202,114	-141,988
Objetos de arte o de colección y antigüedades	15,373	11,836	3,537		6,258	-6,258
Pasta de madera o de materias fibrosas; papel, cartón y sus manufacturas; productos de industrias gráficas	61,044	21,973,305	-21,912,261	9,360	434,389	-425,029
Perlas, piedras y metales preciosos	4,434	679	3,755		1,379	-1,379
Piel y cueros	38,317	15,710	22,607	2,415	80,420	-78,005
Plástico y sus manufacturas	3,912,801	52,712,986	-48,800,185	86,768	1,839,276	-1,752,508
Productos de industria alimentaria	38,759,855	8,491,200	30,268,655	12,571,718	5,071,954	7,499,764
Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas	8,971,261	511,031,057	-502,059,796	675,735	23,080,851	-22,405,116
Productos del reino vegetal	10,531,973	11,667,296	-1,135,323	860,770	56,112,188	-55,251,418
Productos minerales	1,444,198	59,710,407	-58,266,209	4,427,965	39,054,454	-34,626,489
Total general	462,859,738.00	2,009,511,912.00	- 1,546,652,174.00	32,167,579.00	289,343,840.00	- 257,176,261.00

Fuente: elaboración propia con registros del CIAVI 5.0 con datos hasta noviembre de 2022

Por su parte, en casi todas las secciones comerciales se experimenta déficit con Ucrania y sólo en la sección de materia de transporte y animales vivos. En resumen, en 2021, el déficit comercial de México con Rusia es de 1.5 mil millones de dólares y con Ucrania en poco más de 257 millones de dólares. Las Gráficas anteriores muestran que, las relaciones comerciales de México con Rusia y Ucrania se deterioraron poco más del 50% en términos

del valor total para recuperar su valor similar al del año 2018. También se muestra que es mayor la relación comercial entre México y Rusia que entre México y Ucrania.

Tabla 8. Intercambio comercial de México con Rusia y Ucrania por tipo de bienes, 2021

	Exportaciones Rusia	Importaciones Rusia	Saldo (X-M) Rusia	Exportaciones Ucrania	Importaciones Ucrania	Saldo (X-M) Ucrania
Bienes de Capital	370,890,873	63,041,145	307,849,728	12,074,432	40,480,298	-28,405,866
Bienes de Consumo	54,884,886	107,815,674	-52,930,788	14,053,541	63,263,210	-49,209,669
Bienes Intermedios	37,083,979	1,838,655,093	-1,801,571,114	6,039,606	185,600,332	-179,560,726
Total general	462,859,738	2,009,511,912	-1,546,652,174	32,167,579	289,343,840	-257,176,261

Fuente: elaboración propia con registros del CIAVI 5.0 con datos hasta noviembre de 2022

Si ahora se agrupan los flujos comerciales de México con Rusia y Ucrania por tipo de bien en el año 2021, existe un superávit comercial con Rusia en los bienes de capital de 308 millones de dólares, sin embargo, en los bienes intermedios el déficit es de 1.8 mil millones de dólares. Con la relación a Ucrania, el mayor déficit se registra en bienes intermedios, el cual alcanza la cifra de 180 millones de dólares.

Por su parte, en las siguientes Gráficas se observa que el superávit comercial con Rusia en bienes de capital empezó a incrementar desde 2019, pasó de 150 millones de dólares 308 millones de dólares. En contrasentido, también se muestra que el déficit comercial con Rusia paso de 1.2 mil millones de dólares a 1.8 millones de dólares. Es probable que esta situación tenga que ver con la compras de vacunas para combatir el COVID 19, el cual apareció en 2019. En un mismo sentido, se observa la misma situación con Ucrania.

Gráfico 1. Saldo Comercial por tipo de bien de México con Rusia y Ucrania, 2018

(millones de dólares)

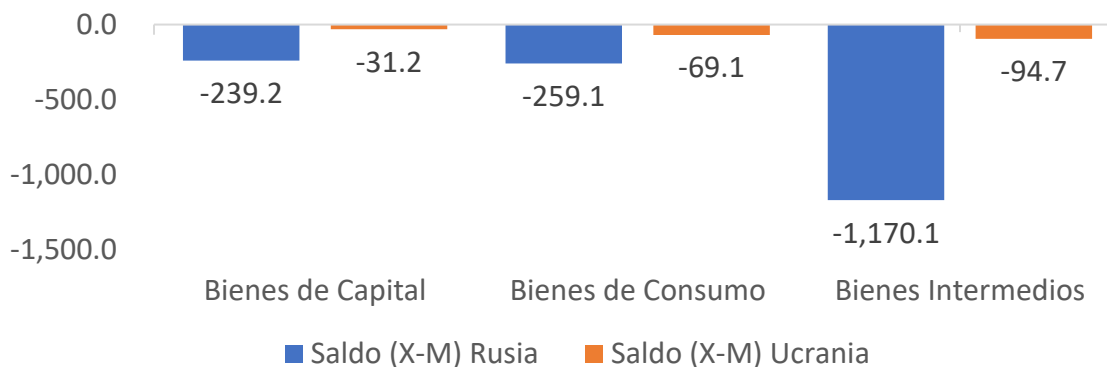


Gráfico 2. Saldo Comercial por tipo de bien de México con Rusia y Ucrania, 2019

(millones de dólares)

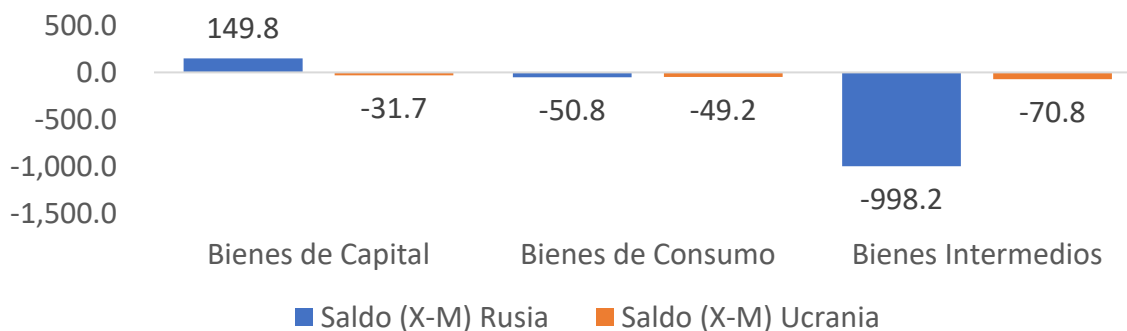
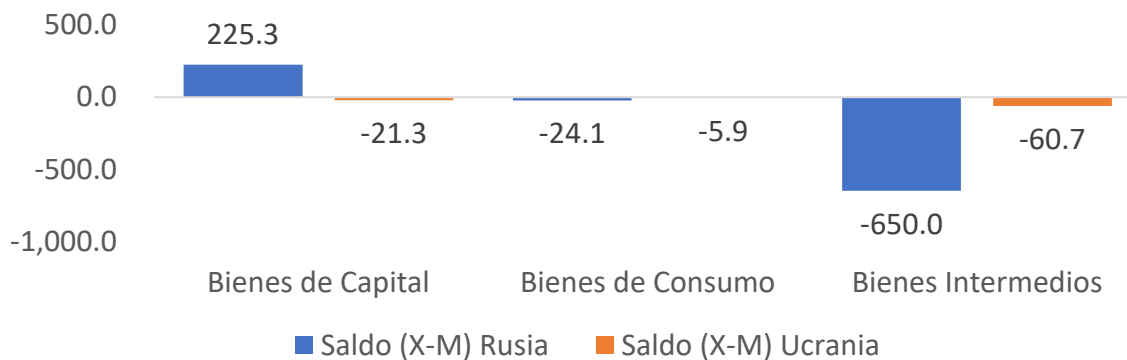


Gráfico 3. Saldo Comercial por tipo de bien de México con Rusia y Ucrania, 2020

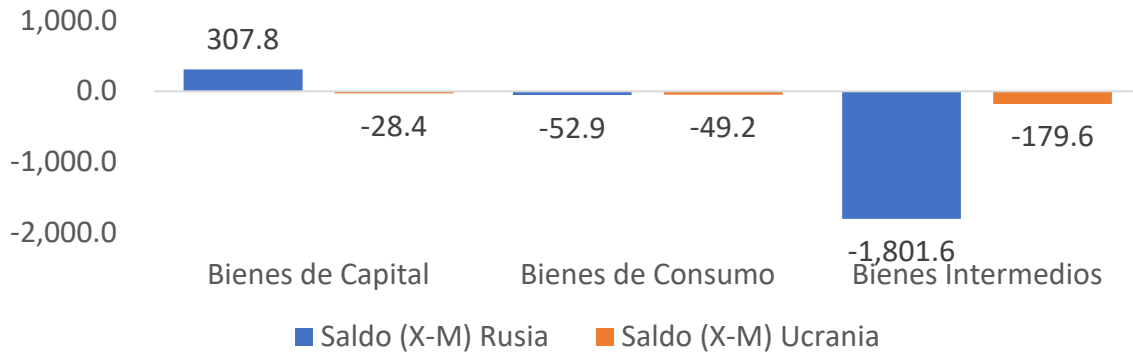
(millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con registros del CIAVI 5.0 con datos hasta noviembre de 2022

Gráfico 4. Saldo Comercial por tipo de Bien de México con Rusia y Ucrania, 2021

(millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con registros del CIAVI 5.0 con datos hasta noviembre de 2022



VIII. Conclusiones.

De acuerdo con los resultados encontrados en esta investigación, la economía mexicana es cada vez más dependiente de las importaciones en bienes intermedios de las economías de Rusia y Ucrania. Por otra parte, se observa que, los flujos comerciales de México con Rusia y Ucrania por tipo de bien y sección comercial hasta antes del conflicto bélico entre ambas naciones y después del COVID 19 se fortalecieron en un porcentaje muy bajo. Es decir, previo a la pandemia del COVID 19, el incremento de la relación de los flujos comerciales de Mexico con Rusia y Ucrania es apenas del 7% y 30%, además que, dentro del valor total del comercio internacional de México, la relación comercial con Rusia y Ucrania es menor al 1%, aproximadamente.



XI. Bibliografía.

Anchorena, Sergio Oscar. «Comercio internacional: Ventajas comparativas, desventajas distributivas.» *Entrelíneas de la Política Económica*, 2009: 25-37.

Buendía Rice, Edgar Alejandro. «El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países.» *Análisis económico (Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Atzacapotzalco) XXVIII*, nº 69 (2013): 55-78.

Chacholiades, Miltiades. *Economía Internacional*. México: McGraw Hill, 1992.

Day, George S, y Robin Wensley. «Assessing advantage: A framework for diagnostic competitive superiority.» *Journal of Marketing* 52, nº 2 (1988): 1-20.

Díaz Calleja, Emilio. «Una nueva teoría de la competencia regional, nacional e internacional.» *Andaluza de Relaciones Laborales*, 1996: 148-153.

Doryan, E, y otros. «Competitividad y desarrollo Sostenible: Avances conceptuales y orientaciones estratégicas.» *Incae Business School*, 1999.

Guerrero, Diego. *Competitividad: teoría y política*. Barcelona, 1995.

Howes, Candace, y Ajit Singh. «National Competitiveness, Dynamics of Adjustment and Long-term Economic Growth.» *Discussion Paper in Accounting and Finance*, Agosto 1999.

Krugman, Paul. *Competitiveness: A dangerous obsession*. *Foreign Affairs*, 1994.

Moncayo Jiménez, Édgard. «Nuevas teorías y enfoques conceptuales sobre el desarrollo regional: ¿hacia un nuevo paradigma?» *Revista de Economía Institucional (Universidad Externado de Colombia)* 5, nº 008 (2003): 32-65

Otero, Gerardo Adrián, León Salim, y Rocío Carbajal. «Competitividad: marco conceptual y análisis sectorial para la provincia de Buenos Aires.» *Cuadernos de Economía*, Junio 2006.

Porter, Michael. «Competitive advantage, agglomeration economies and regional policy.» *International Regional Science Review* 19 (1996): 85-94.

Smith, Adam. *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica, 1984.

Sobrino, Jaime. «Competitividad territorial: ámbitos e indicadores de análisis.» *Economía, sociedad y territorio*, 2005: 123-183.



PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

Sobrino, Jaime. «Ventajas competitivas para el crecimiento industrial.» En Competitividad de las ciudades de México, 385-434. México, D.F.: El Colegio de México, 2003.

Torre, André. «Proximidad geográfica y dinámicas territoriales.» En Políticas regionales industriales, innovación y parques tecnológicos, de J. E Fernández Arufe, J Del Castillo Hermosa y J M Gómez García. Valladolid: Parque Tecnológico de Boecillo/Universidad de Valladolid, 1995.

Villanueva, Javier. «Ventajas comparativas o ventajas competitivas.» Boletín de Lecturas Sociales y Económicas UCA - FCSE, 2007: 41-49.

Vite Pérez, Miguel Ángel, y Víctor Hugo Martínez Ocampo. «Análisis macroeconómico del sector servicios del municipio de Morelia (1980-2003): ¿Hacia una especialización al productor?» El Cotidiano, 2012: 93-104.

