

**Oportunidad de Internacionalización de empresas colombianas de confecciones para
dama en Baja California, México**

Nicolás Martinelly Contrera Ortega

Trabajo de grado para optar el título de Profesional en Negocios Internacionales

Director

Alfonso Canonigo Galvis

Mg. Dirección y Gestión de Proyectos

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2024

Contenido

Introducción.....	8
1. Oportunidad de Internacionalización de empresas colombianas de confecciones para dama en Baja California, México.....	9
1.1 Tema: explicación del tema y justificación de su escogencia	9
1.2 Problema: exposición y explicación del problema	10
1.3 Hipótesis: exposición y explicación de la hipótesis.....	11
1.4 Plan de trabajo: exposición de la metodología a trabajar y cómo desarrollará el ensayo en cada sección (un párrafo).	11
2. Argumentos a favor de la hipótesis	12
2.1 Ejemplo de hipótesis y argumentación con caso ficticio	12
2.1.1 Argumento 1. Mayor Estabilidad y Crecimiento del Mercado Mexicano como Oportunidad para las empresas colombianas de confecciones	13
2.1.2 Argumento 2. Los acuerdos comerciales entre México y Colombia impulsan la competitividad de las empresas colombianas en Baja California	15
3. Argumentos en contra u objeciones	17
4. Propuestas Alternativas	19
5. Recapitulación y conclusión	19
Referencias	21

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Indicador IPC de Colombia y México en el 2024</i>	14
Tabla 1. <i>Exportación de Colombia a México, partida 6204 en el año 2023</i>	16

Resumen

El ensayo titulado "*Oportunidad de Internacionalización de empresas colombianas de confecciones para dama en Baja California, México*" busca explorar cómo las empresas colombianas de confección pueden beneficiarse al expandir sus operaciones hacia Baja California. Se justifica la elección del tema por la relevancia de la industria textil y de confecciones en el Producto Interno Bruto (PIB) colombiano, y por las oportunidades que ofrece el mercado mexicano, especialmente en el marco de tratados como la Alianza del Pacífico y el G2. Se plantea como hipótesis que la internacionalización en Baja California es una estrategia viable debido a su infraestructura logística avanzada, estabilidad económica y demanda creciente. A lo largo del ensayo se argumenta a favor de esta hipótesis, destacando la ventaja de los acuerdos comerciales y las condiciones del mercado mexicano, al tiempo que se abordan objeciones como la competencia local y fluctuaciones económicas.

Palabras clave: internacionalización, acuerdos comerciales, competitividad, confecciones y manufactura

Abstract

The essay titled "*Opportunity for the Internationalization of Colombian Women's Apparel Companies in Baja California, Mexico*" explores how Colombian apparel companies can benefit from expanding their operations to Baja California. The topic is justified by the importance of the textile and apparel industry in Colombia's Gross Domestic Product (GDP) and the opportunities offered by the Mexican market, especially within the framework of agreements such as the Pacific Alliance and G2. The hypothesis proposes that internationalization in Baja California is a viable strategy due to its advanced logistics infrastructure, economic stability, and growing demand. The essay argues in favor of this hypothesis, emphasizing the advantages of trade agreements and market conditions in Mexico, while also addressing objections such as local competition and economic fluctuations.

Keywords: internationalization, trade agreements, competitiveness, apparel and manufacturing

Glosario

Acuerdos Comerciales: los acuerdos comerciales son tratados firmados entre países que buscan facilitar el comercio entre ellos, eliminando barreras arancelarias y promoviendo el flujo libre de bienes y servicios. En este ensayo se destacan la Alianza del Pacífico y el Tratado G2 entre México y Colombia.

Alianza del Pacífico: la Alianza del Pacífico es un mecanismo de integración comercial y económica que se basa en cuatro pilares principales: la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, complementados por un eje de cooperación. Esta estrategia destaca por ser flexible e innovadora, con metas claras y alineadas con el modelo de desarrollo y la política exterior de Colombia, sin buscar competir con otras iniciativas regionales. (MINCIT, 2017)

Competitividad: la competitividad se entiende como la habilidad de una empresa para desarrollar e implementar estrategias que le permitan sostener e incrementar su participación en el mercado de una forma duradera. (CEPAL, 2019)

Fluctuaciones económicas: son cambios en las condiciones económicas de un país, como la variación en los niveles del crecimiento económico, inflación, empleo o variables que puedan afectar la estabilidad de los mercados.

Internacionalización: La internacionalización de las empresas es un proceso en el que las organizaciones expanden su actividad económica a otro país y desarrollan parte de sus actividades en un país diferente al de la casa matriz o el país de origen. (Fanjul, 2021)

Manufactura: La manufactura es la actividad industrial dedicada a la transformación de materias primas en productos terminados. En este ensayo, la manufactura textil es la base de la industria de confecciones.

PIB: es el Producto Interno Bruto que se define como el valor total de los bienes y servicios producidos en un país durante un periodo de tiempo. La industria textil y de confecciones contribuye significativamente al PIB colombiano.

TLC: Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un acuerdo, ya sea bilateral o regional, mediante el cual se crea una zona donde el intercambio de bienes y servicios es libre, eliminando los aranceles. Estos tratados tienen como objetivo expandir el mercado de bienes y servicios entre los países que lo suscriben. (MINCIT, 2024)

Introducción

En la actualidad el mundo se encuentra cada vez más interconectado y con mercados altamente competitivos, la internacionalización de las empresas se ha convertido en una estrategia clave para asegurar su crecimiento y sostenibilidad. En este contexto, la industria de la confección colombiana ha demostrado ser un importante motor de la economía nacional, contribuyendo significativamente al producto interno bruto (PIB) del país. Sin embargo, factores como la inflación y la competencia local han generado desafíos para este sector en el mercado interno. Este ensayo busca explorar las oportunidades que ofrece la internacionalización de las empresas colombianas de confecciones para dama en Baja California, México, como una solución viable para superar estos desafíos, aprovechando los acuerdos comerciales vigentes y las ventajas logísticas de la región.

Baja California, cuenta con una economía diversificada y una ubicación estratégica, no solo conecta a México con los Estados Unidos, sino que también proporciona un entorno favorable para las empresas extranjeras gracias a su infraestructura desarrollada y su estabilidad en el mercado. Además, acuerdos como el Tratado G2 entre Colombia y México facilitan la reducción de barreras arancelarias, lo que promueve la competitividad de las empresas colombianas en este territorio. Abordando los beneficios potenciales de esta expansión internacional, considerando la dinámica del mercado mexicano y la oportunidad para las empresas colombianas de diversificar sus ingresos y reducir su dependencia del mercado local.

1. Oportunidad de Internacionalización de empresas colombianas de confecciones para dama en Baja California, México

1.1 Tema: explicación del tema y justificación de su escogencia

Debido a su ubicación estratégica en América, Colombia tiene la capacidad de atender eficientemente la demanda internacional de productos con tiempos de entrega competitivos. Una de las industrias más relevantes para el Producto Interno Bruto (PIB) del país es la *textil y de confecciones*, que hace parte de la industria manufacturera del país, agrupada en el subsegmento de la fabricación de prendas de vestir, esta industria representa aproximadamente el 9,4% del PIB industrial y genera cerca de 600.000 empleos. El crecimiento de esta industria ha sido impulsado por la innovación, calidad y diversificación, factores que la han hecho más competitiva a nivel internacional. (Procolombia, 2023)

Acorde al Boletín técnico de la Encuesta Anual Manufacturera (EAM), el grupo industrial de *confección de prendas de vestir, excepto de piel* concentra un 3.7% del valor agregado industrial que produce el país, con una variación anual de la producción bruta de *prendas de vestir* de 26,6% y una contribución de 0,7 p.p. (DANE, 2024)

La elección de este tema responde al interés creciente por identificar oportunidades de expansión para las empresas colombianas de confecciones para dama en mercados internacionales, específicamente en Baja California, México. En el marco de acuerdos y tratados comerciales Colombia y México brindan oportunidades significativas para la internacionalización de las empresas colombianas de confecciones para dama, tales como la Alianza del Pacífico y el G2, facilitan la libre circulación de bienes y servicios, permitiendo a las empresas colombianas acceder al mercado mexicano con aranceles reducidos y condiciones competitivas. Además, Baja

California con su infraestructura logística avanzada, se posiciona como un destino estratégico debido a sus puertos, aeropuertos y conexiones terrestres que optimizan los costos logísticos de la operación. De este modo, Baja California es un ambiente de negocios dinámico para que las empresas colombianas se establezcan y crezcan debido a la demanda creciente de esta industria, reduciendo la dependencia del mercado local y nuevas oportunidades para diversificar sus socios comerciales.

1.2 Problema: exposición y explicación del problema

La industria textil y de confecciones es un sector clave en Colombia. Sin embargo, el subsector de confecciones ha sido impactado directamente por la inflación, que ha reducido el gasto de los colombianos en moda. Aunque se ha estabilizado respecto a 2021-2022, las ventas del sector disminuyeron un 5,2%. Además, las exportaciones acumuladas en 2023 alcanzaron los 316 millones de dólares, lo que representa una caída del 11,8%.

A pesar de que el sector está en una fase de estabilización, el crecimiento en el valor del consumo de moda no se ha reflejado en un aumento de las ventas. Según Juan Fernando Loiza, especialista en investigación económica de Inexmoda, “aunque se evidencia un crecimiento en el valor del consumo de moda, hoy los colombianos están adquiriendo tres prendas menos”. Factores como la escasez de mano de obra, la competencia de marcas nacionales e internacionales y la dependencia del mercado local representan riesgos para la estabilidad del sector, según Bancolombia (2023).

En contraste, Baja California en México se destaca como una de las principales regiones exportadoras del sector, con ventas internacionales que alcanzan los 757 millones de dólares (Data México, 2024). La inserción de empresas colombianas en este mercado ofrece ventajas como

mayor estabilidad, acceso a mercados internacionales y una infraestructura desarrollada. No obstante, la industria mexicana enfrenta desafíos similares a los de Colombia, entre ellos la competencia con productos importados, lo que facilita la entrada de empresas extranjeras (ProMéxico, 2024).

1.3 Hipótesis: exposición y explicación de la hipótesis

La internacionalización de las empresas colombianas de confección para dama en Baja California representa una estrategia viable y beneficiosa para diversificar las operaciones y la dependencia del mercado local. Dado que la industria de confecciones en Colombia enfrenta desafíos como la inflación, disminución de la demanda y la alta competencia en el mercado local, las empresas colombianas de confecciones para dama podrían beneficiarse significativamente de su internacionalización en Baja California, México. Las condiciones favorables de este estado como su infraestructura de logística avanzada y el fomento de comercio por los acuerdos comerciales vigentes proporcionan un entorno ideal para el proceso de internacionalización de las empresas. Pese a que existen desafíos ligados a las preferencias y la capacidad de adaptación del producto desde un punto de vista cultural, las empresas colombianas tienen potencial para capitalizar oportunidades de negocios mitigando la dependencia del mercado local y apuntando a un crecimiento a largo plazo.

1.4 Plan de trabajo: exposición de la metodología a trabajar y cómo desarrollará el ensayo en cada sección (un párrafo)

En este ensayo se abordará la “Oportunidad de internacionalización para las empresas colombianas de confecciones para dama en Baja California, México”. La metodología consistirá

en un análisis cualitativo y cuantitativo basado en estudios de mercado, condiciones socioeconómicas y oportunidades comerciales entre Colombia y México. Cada sección del ensayo se desarrollará de la siguiente manera:

- Desarrollo de la hipótesis: 22 de agosto al 29 de agosto de 2024.
- Argumentos a favor de la hipótesis: 29 de agosto al 05 de septiembre de 2024.
- Argumentos en contra de la hipótesis: 05 de septiembre al 12 de septiembre de 2024.
- Propuestas alternativas: 12 de septiembre al 19 de septiembre de 2024.
- Entrega final del ensayo de periplo: 26 de septiembre del 2024.

2. Argumentos a favor de la hipótesis

a. Mayor estabilidad y crecimiento del mercado mexicano como oportunidad para las empresas colombianas de confecciones

b. Los acuerdos comerciales entre México y Colombia impulsan la competitividad de las empresas colombianas en Baja California.

2.1 Ejemplo de hipótesis y argumentación con caso ficticio

Hipótesis: La internacionalización de las empresas colombianas de confección para dama en Baja California, México, incrementará su competitividad y permitirá un crecimiento sostenido a largo plazo debido a las condiciones, dinámica del mercado y los acuerdos comerciales reducen las barreras arancelarias entre México y Colombia.

El objeto de estudio, las empresas colombianas de confección para dama, está claramente delimitado, y se encuentra en relación dependiente con las variables identificadas: mayor estabilidad y crecimiento del mercado mexicano y la existencia de acuerdos comerciales

bilaterales. Los argumentos que se presentan están enfocados en como las variables afectan o impulsan la competitividad y el éxito del proceso de internacionalización en Baja California, México.

2.1.1 Argumento 1. Mayor Estabilidad y Crecimiento del Mercado Mexicano como Oportunidad para las empresas colombianas de confecciones

(Razón 1.1): El mercado mexicano ofrece mayor estabilidad en el sector de confección de ropa en comparación con Colombia, lo que representa una oportunidad de crecimiento sostenido para las empresas colombianas de confecciones de ropa para dama. En 2023, el sector de confecciones alcanzó exportaciones por más de 700 millones de dólares de los cuales el estado de Baja California fue el mayor exportador con un 24,5% de las ventas internacionales por entidad federativa. En contraste con el mercado colombiano que ha experimentado una caída del 11.8% en las exportaciones del sector textil y de confecciones y las condiciones macroeconómicas. (ProMéxico, 2024)

(Razón 1.2): El poder adquisitivo de los consumidores en México es más alto que el de los colombianos, lo que genera una mayor demanda de productos de moda y confección. En 2023, el gasto en textiles y ropa en México superó los niveles que había antes de la pandemia, impulsado por el crecimiento de la población y una clase media en expansión, que tiende a preferir marcas internacionales. Para las empresas colombianas de confecciones, entrar en un mercado en crecimiento como el mexicano representa una oportunidad clave para aumentar sus ingresos, llegar a nuevos clientes y diversificar sus operaciones, reduciendo su dependencia del inestable mercado colombiano.

El Índice de Precio al Consumidor (IPC) refleja los cambios y la evolución en el costo promedio de una canasta de bienes y servicios que representan el consumo final de los hogares. (Banco de la República, 2024) Es decir, que, si el Índice del Precio al Consumidor es elevado, los precios de los bienes y servicios aumentan, lo que implica que el salario mínimo no es suficiente, y los consumidores deben gastar más para mantener el mismo nivel de consumo.

En la tabla 1, se presenta el Índice del Precio al Consumidor del año 2024 de México y Colombia, el IPC es un indicador clave para medir la inflación y, en consecuencia, el poder adquisitivo de los ciudadanos de una región. El IPC interanual de México es de 5,6% lo que indica un aumento de los precios en ese porcentaje en comparación al año 2023. No obstante, el IPC acumulado del año 2024 es de 2,7% indicando que, aunque los precios han aumentado, el ritmo de dicho aumento ha sido moderado y controlado.

Por otro lado, el IPC interanual de Colombia es de 6,1% indicando el aumento de los precios en ese porcentaje en comparación al año 2023, y este indicador es mayor en comparación con México. Además, el IPC acumulado del año 2024 es de 4,3% indicando que la inflación del país es más alta que la de México, lo que genera más presión sobre el consumidor colombiano.

Aunque ambos países presentan una inflación significativa, Colombia se ve más afectada por que su IPC Interanual y acumulado es mayor. Esto implica que enfrenta un escenario desfavorable, dado que los precios han aumentado más rápidamente en el mismo intervalo de tiempo, y genera la disminución del poder adquisitivo. En contraste, México tiene una situación inflacionaria más controlada, lo que se traduce en un poder adquisitivo más estable para los ciudadanos mexicanos en comparación a los colombianos.

Tabla 1. *Indicador IPC de Colombia y México en el 2024*

País	IPC Interanual	IPC 2024	IPC Acumulado
México	5,6%		2,7%
Colombia	6,1%		4,3%

Tomado : Datos Macro (s.f)

2.1.2 Argumento 2. Los acuerdos comerciales entre México y Colombia impulsan la competitividad de las empresas colombianas en Baja California

(Razón 2.1): La exportación de prendas de vestir de Colombia hacia Baja California, México, es viable gracias a la existencia de acuerdos comerciales favorables entre México y Colombia, enfocándolo en el Tratado de Libre Comercio entre México y Colombia que entró en vigor en 1995. Este tratado tiene su origen en el Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G3), firmado en 1994, que incluía a Venezuela. Sin embargo, tras la salida de Venezuela en 2007, el acuerdo se convirtió en el Tratado G2, centrado exclusivamente en las relaciones comerciales entre México y Colombia. Este tratado fue modificado el 29 de junio de 2011, mediante la Ley 1457 del mismo año, por la cual el Congreso de la República de Colombia aprobó el protocolo modificadorio del ahora denominado Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y México.

Según ANEXO 1 al artículo 3-04. Programa de Desgravación. Sección B, de la Lista de desgravación de México del TLC entre Colombia y México, nos muestra que la partida seleccionada **6204.69**, están exentas (ex.), lo implica que las importaciones provenientes de Colombia entran libres de arancel (MINCIT, 2020). Este acuerdo permite que las empresas colombianas tengan acceso preferencial a los mercados de México, eliminando o reduciendo los aranceles en productos textiles y de confección. El tratado no solo reduce aranceles, sino que también simplifica procedimientos aduaneros de la región y

requisitos aduaneros, buscando eliminar trámites innecesarios y redundantes que pueden retrasar el proceso de despacho de mercancías y además para la simplificación de procesos se crean sistemas automatizados que permitan la clasificación automática de productos, partidas y subpartidas arancelarias y la revisión electrónica de declaraciones aduaneras. Esto agiliza el proceso de verificación y reduce los tiempos de espera, lo que facilita el flujo de mercancías entre ambos países y mejora la competitividad en la región (Legis Comex, 2022).

(Razón2.2): De acuerdo con lo mencionado, el acuerdo entre México y Colombia, Permite a las empresas de confección colombianas aprovechar la infraestructura logística avanzada sobre la cercanía que tiene la región fronteriza con Estados Unidos, esto ha influido en su evolución y en la aparición de nuevos actores en el mercado, esto convierte a Baja California en un destino estratégico para la expansión de la industria textil colombiana.

La comercialización de prendas de vestir entre Colombia y México ofrece grandes oportunidades de crecimiento, su cercanía geográfica hace que la logística de transporte de mercancías sea fácil y flexible. De acuerdo con estadísticas de Trade Map Colombia es el proveedor número 13 de prendas de confección a México (González et al., 2018).

Como lo muestra la tabla 2. podemos observar que Colombia tiene gran potencial de exportación en el sector de confecciones, específicamente en la partida arancelaria 6204.69 que se centra en trajes sastre, conjuntos, chaquetas "sacos", vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones, Colombia a nivel mundial ha demostrado en la exportación de confecciones a países de América, Europa y Asia demuestra la capacidad para cumplir y satisfacer con estándares internacionales, como es el mercado de baja california, México.

Tabla 2. *Exportación de Colombia a México, partida 6204.69 en el año 2023*

Código del Producto	Descripción	Colombia exporta hacia México	Colombia exporta hacia el mundo	Porcentaje de Participación
6204.69	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas “sacos”, vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones...	1.634	61.662	2,6%

Tomado: TradeMap (s.f)

3. Argumentos en contra u objeciones

3.1 Exposición de las objeciones con sus respectivos argumentos

(Argumento 1): Un punto en contra para la estabilidad y el crecimiento del mercado mexicano como oportunidad para las empresas colombianas de confecciones, es que la economía mexicana a lo largo de los últimos años ha enfrentado fluctuaciones económicas y cambios en sus políticas internas que podrían afectar la demanda y las condiciones de consumo en Baja California. Algunos de estos aspectos económicos son factores como la inflación, modificaciones en los impuestos y las políticas gubernamentales crean un entorno más incierto, lo que reduce la viabilidad del mercado mexicano, ya que esto afecta directamente los costos para las empresas colombianas y el comportamiento del consumo de los mexicanos.

(Argumento 2): a pesar de los acuerdos comerciales entre los dos países México presenta una leve ventaja competitiva en el sector de las confecciones de prendas de vestir para dama y una valida objeción es que las empresas colombianas enfrentarán una fuerte competencia por parte de la industria de confecciones mexicana, esto se debe a que esta industria está bien posicionada en México y posee una ventaja competitiva en términos del conocimiento del mercado local y

proximidad geográfica. Las empresas mexicanas entienden profundamente las preferencias de los consumidores, lo que permite adaptarse al mercado, por eso se consideraría esta barrera para que las empresas colombianas logren una posición competitiva sólida en Baja California, pese a los beneficios arancelarios del TLC.

3.2 Razones por las que no se aceptan las objeciones

(Argumento 1): de acuerdo con lo mencionado, la economía mexicana sí ha experimentado fluctuaciones, pero la estabilidad general del país, específicamente en regiones como Baja California, sigue siendo un mercado objetivo atractivo para los inversores internacionales. Ya que, México, como uno de los principales socios comerciales de Estados Unidos, está altamente integrado en cadenas globales de valor, lo que le proporciona una posición estratégica y estable en el mercado.

Además, la industria de prendas de vestir y confecciones en Baja California se beneficia de la afluencia de turismo y comercio transfronterizo, esto representa una oportunidad para empresas extranjeras, lo que reduce la vulnerabilidad a las fluctuaciones económicas nacionales. En este sentido, la economía y mercado mexicano, sigue ofreciendo oportunidades viables para empresas extranjeras, como las empresas de confección de prendas de vestir colombianas. (Tijuana EDC, 2024)

(Argumento 2): en cuanto a la competencia con la industria de confección mexicana, aunque tiene una presencia consolidada, las empresas colombianas pueden destacarse por la diferenciación y valor agregado. La industria de la moda colombiana es reconocida por su calidad, diseño innovador y capacidad para producir productos personalizados con atención al detalle en la producción, son características distintivas de empresas de Confección colombianas. Al enfocar las

exportaciones en nichos de mercado que valoran la exclusividad y el diseño único, las empresas colombianas pueden evitar la competencia directa basada en precios bajos y, en su lugar, captar consumidores que buscan productos con diferenciación y calidad. Además, cabe recalcar que, gracias al turismo en Baja California, Las empresas colombianas tienen oportunidad de asociarse y acceder a nuevos canales de distribución y comprender mejor las necesidades de los consumidores en la región.

4. Propuestas Alternativas

Adaptación al mercado. Uno de los aspectos más destacados de la literatura es la adaptación cultural de la confección colombiana a los gustos locales en México. Las preferencias de los consumidores en Baja California pueden diferir de las del mercado colombiano y requieren adaptaciones de diseño. Para las empresas de confecciones colombianas, esto significa que necesitan adaptar mejor sus productos a los gustos locales sin perder la esencia de su propuesta de valor. Además, dado que Colombia es conocida por sus diseños atrevidos, las empresas necesitan adaptar sus proyectos para que se ajusten mejor al estilo de vida de los consumidores mexicanos.

5. Recapitulación y conclusión

En conclusión, se puede destacar que la internacionalización de las empresas colombianas de confección para dama, específicamente de la partida 6204.69 (Trajes sastre, conjuntos, chaquetas "sacos", vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones...) en Baja California es una estrategia altamente viable y prometedora. Ya que es un mercado, que está creciendo de manera sostenida y ofrece una estabilidad. Esto es importante, porque las empresas que logran expandirse hacia Baja California no solo estarán diversificando sus operaciones, sino también accediendo a

un consumidor con mayor poder adquisitivo, lo que se traduce en más oportunidades de ventas y crecimiento a largo plazo.

Además, un factor que influye para el éxito de este proyecto, son los acuerdos comerciales entre México y Colombia, particularmente el Tratado de Libre Comercio entre México y Colombia (antes G3), que facilita enormemente el intercambio de productos textiles. Estos acuerdos eliminan muchas barreras arancelarias y simplifican los procesos aduaneros, permitiendo que las empresas colombianas compitan de manera mucho más fuerte y eficaz en el mercado mexicano. Baja California, en especial, con su cercanía a Estados Unidos y su infraestructura logística, se convierte en un mercado objetivo ideal para quienes buscan expandir sus horizontes y relacionarse junto a los dos países. Este escenario ofrece una combinación de factores que impulsan la competitividad para el crecimiento de un mercado, consumidores con mayor capacidad de compra y un marco comercial que facilita el flujo de productos entre estos dos países.

Referencias

- (S/f-a). Gov.co. Recuperado el 24 de septiembre de 2024, de <https://www.dane.gov.co/files/operaciones/EAM/bol-EAM-2022.pdf>
- (S/f-b). Com.co. Recuperado el 24 de septiembre de 2024, de <https://investincolombia.com.co/es/sectores/industria-de-la-moda>
- (S/f-c). Amchamcolombia.co. Recuperado el 24 de septiembre de 2024, de <https://amchamcolombia.co/noticias-colombia/10-anos-tlc-con-ee-uu-una-buena-decada-para-el-sector-textil/>
- (S/f-e). Gov.co. Recuperado el 24 de septiembre de 2024, de <https://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance>
- Bancolombia. (2023, 28 agosto). *Así están el sector textil y de confecciones en Colombia*. Bancolombia. <https://www.bancolombia.com/empresas/capital-inteligente/actualidad-economica-sectorial/textiles-confecciones-colombia>
- Barrera Mora, K. A., & Cuesta Claro, D. F. (2023). Análisis del Comportamiento de las Exportaciones de Colombia Hacia México en los Últimos 10 Años.
- Castillo Corzo, S. D. (2024). Estudio de caso sobre los modelos de negocios en la industria de confecciones de ropa deportiva en Colombia y México.
- Correa-Ríos, L. M. (2023). Creación del modelo y plan de negocio de una empresa importadora, exportadora y comercializadora de prendas de vestir con fibras naturales desde Colombia hacia México.
- Fanjul, E. (2021). Qué es la internacionalización de la empresa. *Iberglobal*. [Archivo PDF]. Recuperado de: https://www.berglobal.com/files/2021/Que_es_la_internacionalizacin_de_la_empresa-C_Pdf.

González, P. A. E., Soto, D. M. A., & Ramírez, Á. J. M. (2018). Sector textil colombiano y su influencia en la economía del país. *Punto de vista*, 9(1), 4.

Índice de precios al consumidor (IPC) | Banco de la República. (s. f.).
<https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/indice-precios-consumidor-ipc>

International Trade Centre (ITC). (s. f.). *Trade Map - Comercio bilateral entre Colombia y México.* Copyright © 2008-2014 International Trade Centre. All Rights Reserved.
https://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx?nvpm=3%7c170%7c%7c484%7c%7c620469%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1

IPC 2024. (s/f). Datosmacro.com. Recuperado el 25 de septiembre de 2024, de
<https://datosmacro.expansion.com/ipc>

LegisComex. Sistema de Inteligencia Comercial. (s. f.).
https://www.legiscomex.com/Documentos/col_tlc_g-3_1

Lucero Ortiz, A., Gómez, M., & Carlos Rodríguez, J. (2018). Competitividad de la industria textil y de la confección en México 1990-2015. *Revista Nicolaita de Estudios Económicos*, 13(2).

Medeiros, V., Godoi, L. G., & Teixeira, E. C. (2020). La competitividad y sus factores determinantes: Un análisis sistémico para países en desarrollo. *Revista de la CEPAL*, 2019(129), 7-27. <https://doi.org/10.18356/9c2a7060-es>

Méndez, M. (2024, 31 mayo). Industria textil manufacturera en México: Datos clave y tendencias recientes. *MexicoIndustry*. <https://mexicoindustry.com/noticia/industria-textil-manufacturera-en-mexico-datos-clave-y-tendencias-recientes>

OMC | Acuerdos comerciales regionales - alcance de los acr. (s. f.).
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm

Procolombia. (2023, 9 febrero). *Industria textil colombiana y su crecimiento a través de la innovación y la competitividad*. Procolombia.

<https://procolombia.co/colombiatrade/exportador/articulos/industria-textil-colombiana-y-su-crecimiento-traves-de-la-innovacion-y-la-competitividad>

Textiles: Intercambio comercial, compras y ventas internacionales, mercado y especialización |

Data México. (s. f.). *Data México.*
<https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/product/textiles>

Torres, K. C., & Vargas-Hernández, J. G. (s. f.). *Estrategias de internacionalización de las Pymes mexicanas, en función de La Alianza del Pacífico.*

<https://www.redalyc.org/journal/5530/553056621002/html/>

Werthmann, L. (2021, 9 noviembre). Tijuana's Top Manufacturing Industries. *Tetakawy*.

<https://insights.tetakawi.com/tijuana-manufacturing-industries>