



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

¿Podrán los países en desarrollo y México hacer que las exportaciones sean fuente de crecimiento económico alto y sostenido?

CARLOS GÓMEZ CHIÑAS¹

JUAN GONZÁLEZ GARCÍA²

RESUMEN

En esta investigación, se reflexiona en torno a los factores que impiden a los países atrasados obtener beneficios de los nuevos escenarios comerciales internacionales más proclives al libre comercio. Se revisan las aportaciones de algunos representantes de las nuevas propuestas teóricas para analizar los factores de competitividad y sus prescripciones en torno a cómo propiciar el surgimiento de un nuevo tipo de exportaciones, basadas en la innovación, la sofisticación y la tecnología. Desde el punto de vista metodológico mostramos que, usando el indicador de concentración de exportaciones PRODY-EXPY, algunos países han avanzado más que otros en algunas de las variables y mediciones de las exportaciones competitivas. Se concluye que países que como México, que han visto que sus exportaciones han perdido dinamismo, deberán impulsar políticas económicas y comerciales integrales, que incentiven las exportaciones competitivas para incrementarlas y así superar la reducción del comercio que generó la crisis internacional de 2008-09.

Palabras clave: economía, comercio, exportaciones, competitividad.

ABSTRACT

In this research, a brief consideration is performed around the factors that prevent the backward countries, to benefit from new free trade more prone to international trade scenarios. Analyze the recent contributions of some representatives of the new theoretical proposals to analyze competitive factors and prescriptions about how to foster the emergence of a new type of export, based on innovation, sophistication and technology. From the methodological point of view show that, using the indicator-concentration of exports PRODY EXPY some countries are more advanced than others in some of the variables and

¹ Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco

² Universidad de Colima

measures of competitive exports. The authors conclude that countries like Mexico, which have been reduced exports, should promote comprehensive economic and trade policies that encourage competitive exports not only to increase it again, but to overcome the reduction in trade, which generated international crisis 2008-09.

Keywords: economy, trade, exports, competitiveness.

INTRODUCCIÓN

Desde el punto de vista empírico, el comercio internacional ha probado ser un motor de crecimiento mundial, sobre todo a partir de la década de los ochenta del siglo pasado, cuando la mayoría de los países del mundo, se insertaron en las políticas de liberalización comercial y financiera, entre otras. No obstante la relación positiva entre ambas variables, no todos los países se han beneficiado igualmente de la liberalización comercial a escala global y/o regional. Esto se debe a que, a pesar de numerosos esfuerzos para usar la política comercial como catalizador de las exportaciones, muchos países en desarrollo no han logrado alcanzar y mantener volúmenes de exportaciones sostenibles y crecimiento económico. Aun con el beneficio de un acceso preferencial al mercado, al amparo de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o de los Acuerdos de libre comercio (ALC), muchos países en desarrollo exportadores enfrentan un amplio y diverso conjunto de restricciones que limitan su potencial para competir en los mercados de exportación.

Desde el punto de vista teórico, es generalmente aceptado que existe una relación positiva entre el comercio internacional y el crecimiento económico de largo plazo. Algunos de los estudios empíricos más representativos, han encontrado una fuerte correlación entre la tasa de participación de un país en el comercio internacional y su crecimiento económico (Farole, Reis y Wagle, 2010: 2). Tradicionalmente, se ha considerado el crecimiento conducido por las exportaciones como una de las mejores formas de detonar el crecimiento económico, principalmente en los países desarrollados, que suelen tener o contar con una política industrial y comercial, complementarias. Igualmente, se acepta que la política económica, juega un papel crucial para conseguir el crecimiento conducido por las exportaciones. Inclusive, se observa un mayor esfuerzo por encontrar las formas de incrementar la habilidad de vender los bienes y servicios producidos domésticamente en los mercados globales. Esta

habilidad para exportar es lo que se ha catalogado frecuentemente como la “competitividad de las exportaciones”. En esta corriente de pensamiento, las exportaciones se convierten en el objetivo y meta última de política económica (Ketels, 2010:2).

Por otro lado, la crisis financiera internacional que estalló en 2008 y se manifestó ampliamente en 2009, ha incrementado la demanda de estrategias innovadoras de crecimiento, pero también, se han generado serias dudas sobre el hecho de que las estrategias tradicionales de crecimiento orientado hacia las exportaciones estén proporcionando la respuesta adecuada. Así, el debate actual se centra en el planteamiento aquel que cuestiona el hecho de que las políticas comerciales puedan incrementar la competitividad y no solo el aumento de las exportaciones como objetivo último.

El objetivo de este trabajo es brindar un panorama en torno a algunas posiciones teóricas en pro del libre comercio y sus bondades, a partir del concepto de competitividad; también analizar los planteamientos en torno a los efectos de las políticas comerciales competitivas; describir la evolución de la relación entre comercio, crecimiento y competitividad en México y algunos países subdesarrollados y de América Latina. Se termina con un breve apartado de conclusiones, a manera de consideraciones preliminares que engloben los hallazgos principales de la investigación.

Explicaciones teóricas recientes en torno a los factores que estimulan las exportaciones: la competitividad real y espuria.

Prácticamente desde el nacimiento de la teoría pura del comercio internacional, Los beneficios económicos de la actividad exportadora, tienen una base teórica bien establecida. Estos incluyen las ganancias estáticas derivadas de la explotación de ventajas comparativas y de una mejor asignación de recursos escasos. Se reconoce también, el hecho de que las ganancias dinámicas en el sector exportador más productivo, impulsadas por una competencia más intensa, favorecen el surgimiento de las economías de escala, la mejor utilización de la capacidad instalada, la difusión del conocimiento y progreso tecnológico.

En el caso de los países en desarrollo, las exportaciones también son la fuente principal de divisas duras necesarias para financiar las importaciones de bienes de capital, que son una fuente importante de derramas del conocimiento. La literatura sobre firmas heterogéneas también enfatiza que los exportadores son, en promedio, más productivos, intensivos en capital y pagan salarios más altos que los no exportadores. Asimismo, la apertura a las importaciones también actúa como una fuerza disciplinante sobre los mercados domésticos, conduciendo a menores costos, insumos de mayor calidad para los productores.

Sin embargo, no todo el comercio contribuye al crecimiento sostenible y equitativo en el mismo grado o de la misma forma. La dependencia excesiva de las exportaciones de productos primarios, por ejemplo, puede contribuir a un crecimiento de largo plazo más lento. En el sector manufacturero a escala internacional, el fenómeno de “crecimiento sin empleo” ha sido una preocupación particular, así, la producción manufacturera dirigida a las exportaciones aumentó casi 180 por ciento en la última década del siglo XX, pero el empleo vinculado a esa producción solo lo hizo en tres por ciento. De igual manera, la apertura comercial está asociada en muchos países con desigualdades inter-regionales crecientes (Farole, Reis y Wagle, 2010:2).

En las últimas dos décadas y ante el incremento de la competencia global, no solo por mercados sino por servicios, tecnologías y capitales, ha hecho que la sociedad y los estudiosos de la teoría, analicen otras posibles fuentes de crecimiento del comercio. A este respecto, se ha propuesto analizar el concepto de competitividad y su incidencia en el comercio internacional. Este término es ampliamente utilizado y es aparentemente intuitivo. Pero, de hecho, es conceptualmente vago y abierto a múltiples interpretaciones. Así, algunos economistas consideran la competitividad como algo experimentado solo a nivel de la empresa y rechazan las nociones de competitividad nacional (Krugman, 1994), mientras que otros, como Porter (1990), consideran que la escasa atención prestada a una noción más amplia de competitividad nacional ha sido una falla evidente de la investigación y la política económica. Este autor dice que el único concepto significativo de competitividad a nivel nacional es la productividad.

Es claro que, mientras que los países no pueden realmente competir en los mercados globales, la ubicación claramente define la competitividad a nivel de empresa, ya sea de forma positiva o negativa, a través de la dotación de recursos naturales, capital humano, acceso a mercados, instituciones, entre otros factores. Sin duda, la competitividad es normalmente conseguida por empresarios que explotan fuentes de ventajas comparativas que son únicas a una ubicación. En una economía crecientemente integrada donde los costos de coordinación y de transportes bajos influyen de manera importante en la decisión de las empresas sobre donde ubicarse, es importante la noción de competitividad basada en la localización.

De acuerdo con la Comisión Presidencial de los Estados Unidos sobre Competitividad Industrial (citada por Ezeala-Harrison, 1999:50), la competitividad nacional se puede definir como la habilidad de una economía, en un régimen de libre mercado, para producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales, al mismo tiempo que mantiene o mejora los niveles de ingreso real de los ciudadanos. Según esta definición, la competitividad redundará en un mayor crecimiento económico. Así los países más competitivos son los que crecen más rápidamente.

Por su parte, en línea con lo señalado por Porter (1990), el *Reporte de Competitividad Global* del Foro Económico Mundial, WEF por sus siglas en inglés, define la competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determina el nivel de productividad de un país. De manera similar, el *World Competitiveness Yearbook* del *Institute for Management Development (IMD)* define la competitividad como la forma en que una economía maneja la totalidad de sus recursos y competencias para incrementar la prosperidad de su población (citado por Atkinson, 2013:2).

Mientras que la competitividad es frecuentemente observada a través de cambios en la participación en el mercado global, un país puede enmascarar la debilidad competitiva subyacente manipulando el tipo de cambio, por ejemplo, a través de devaluaciones para mantener una moneda débil.

La definición más ampliamente aceptada de competitividad nacional agregada es la productividad, específicamente la productividad total de los factores. Fundamentalmente, la

productividad determina la tasa de rendimiento de la inversión, la cual determina las tasas de crecimiento económico de largo plazo (Farole, Reis y Wagle, 2010:3).

De acuerdo con Atkinson, 2013:3), la definición verdadera de competitividad es la habilidad de un territorio, país o región, para exportar más en términos de valor agregado que sus importaciones. Este cálculo incluye la contabilización de los términos de intercambio que reflejen todos los “descuentos” del gobierno, incluyendo una moneda artificialmente baja, salarios reprimidos en los sectores exportadores, el cobro de impuestos artificialmente bajos a las empresas de los sectores comerciables y subsidios directos a las exportaciones. También toma en cuenta las restricciones a las importaciones, tanto arancelarias como no arancelarias.

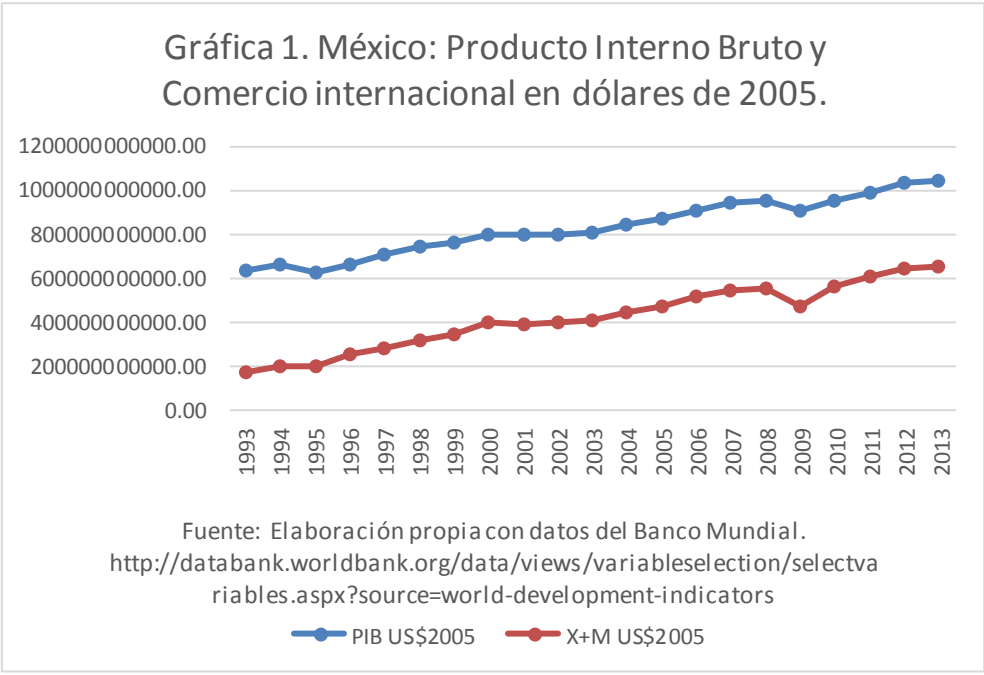
Conforme a esta última conceptualización, una nación puede tener un gran superávit comercial (un componente de la competitividad) pero si lo hace mediante grandes “descuentos” a sus exportadores o restringiendo las importaciones, no será verdaderamente competitivo, porque tales políticas reducirán sus términos de intercambio requiriendo que sus residentes cedan parte de su ingreso a los consumidores foráneos y/o paguen precios más altos por los bienes y servicios extranjeros.

El crecimiento de la productividad puede permitir la competitividad, especialmente si está concentrado en los sectores comerciados, con costos más bajos y permite a las empresas vender más en los mercados globales sin el apoyo de los “descuentos” proporcionados por el gobierno. Pero el crecimiento de la productividad podría no estar relacionado con la competitividad si se concentra en los sectores no comerciados (Atkinson, 2013:3).

Relación entre competitividad de las exportaciones y crecimiento económico.

La evaluación de la competitividad de las exportaciones comienza con la definición de los objetivos de una estrategia exportadora y el entendimiento de sus resultados relativos. Las medidas más comunes de resultados incluyen: el nivel (volumen, participación), crecimiento, diversificación y calidad o sofisticación de las exportaciones. Obviamente, existe abundante evidencia empírica que apoya una fuerte asociación entre crecimiento del comercio y crecimiento económico (Farole, Reis y Wagle, 2010:4).

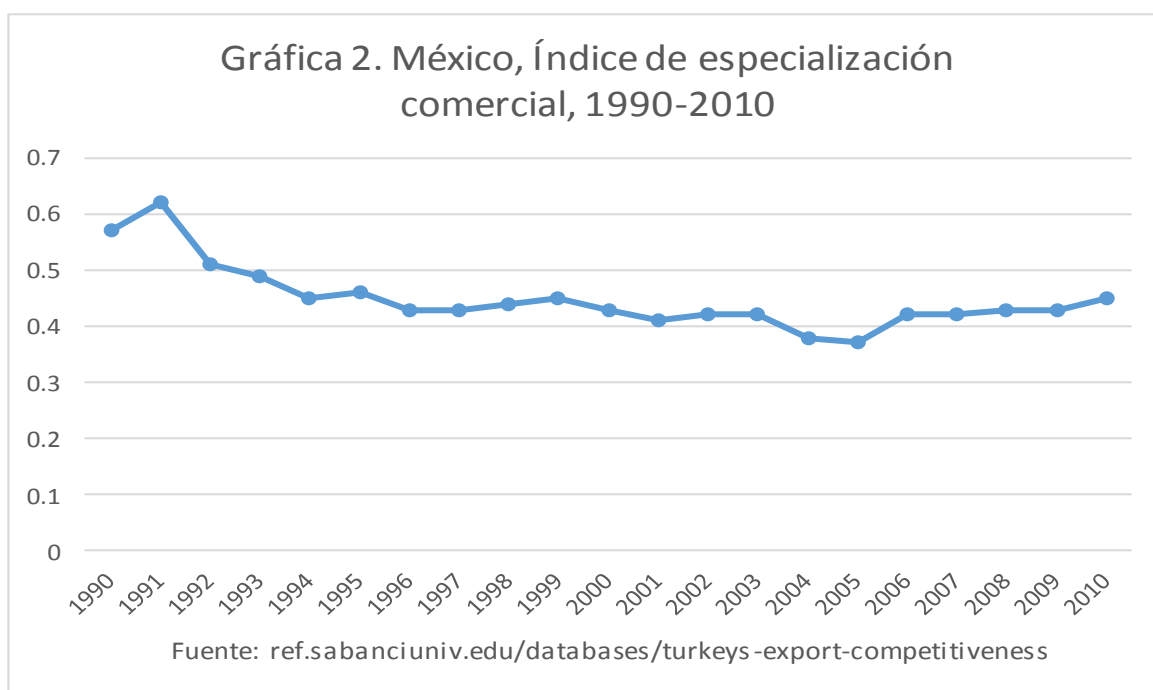
En concordancia con las afirmaciones del párrafo anterior, se tiene que, para el caso de México, la gráfica 1 presenta la evolución del PIB y del comercio total de bienes y servicios de México, en dólares constantes de 2005. En efecto, para el período 1993-2013 se observa claramente el tipo de relación. Así, cuando el comercio crece también lo hace el PIB y cuando hay una disminución del comercio internacional de México, el PIB también disminuye, esto se cumple en general para todo el período 1993-2013, excepto en 1995, ya que el PIB cae mientras que el comercio permanece prácticamente estancado. En 2001 ambas variables disminuyen ligeramente mientras que en 2009, en la Gran Recesión, el comercio cae en mayor medida que el PIB.



En la gráfica 2 se presenta la evolución del índice de especialización comercial para el caso mexicano de 1990 a 2010, el cual es usado para evaluar el patrón de especialización de las exportaciones de un país. El índice calcula la suma ponderada de los valores absolutos del flujo neto de bienes (exportaciones –importaciones)/ (exportaciones +importaciones) para cada grupo de mercancías, donde el ponderador es la participación en el comercio total de

cada grupo de bienes. El índice varía de 0 (cero) a 1(uno), este último valor significa especialización perfecta en el comercio internacional.

En esencia, este índice se utiliza para analizar las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o diversos grupos de países. Un valor de al menos 0.33 implicaría que existe ventaja para el país. Así, se observa en dicha gráfica que en el período 1990-2010, el valor de este índice estuvo casi siempre, excepto en 2004-2005, por encima de 0.4 con lo cual se podría afirmar que las exportaciones mexicanas son competitivas y que tal competitividad ha comenzado a repuntar a partir de 2006, después de una notable caída en 2004-2005.



Para muchos países, la gran mayoría del crecimiento de las exportaciones tiene lugar en el margen extensivo, esto es, venden más del mismo producto en los mismos mercados. Esta profundización de la relación comercial es apoyada por una especialización creciente, la cual puede ser a través de los productos o en los productos. La especialización en los productos puede ser observada mediante los niveles de comercio intra-industrial, el cual puede derivar

de la especialización en etapas de la producción como también de la especialización en diferentes niveles de calidad. Lo primero es la fuente del comercio de componentes- o insumos intermedios- que caracterizan a las redes globales de producción. Lo último es la fuente del comercio de dos vías en productos finales similares que permiten el intenso comercio de dos vías entre países de ingreso alto en sectores como el de los automóviles (Farole, Reis y Wagle, 2010:5).

La diversificación como fuente indirecta de competitividad.

La diversificación de las exportaciones, tanto en términos de productos como de mercados, está fuertemente asociada con el crecimiento económico y la competitividad. En principio, la diversificación de las exportaciones puede ser definida, como el cambio en la composición de la canasta de bienes de exportación o el destino de las exportaciones de un país o como la ampliación de la producción en muchos sectores. Para muchos países en desarrollo, y como parte de una estrategia de crecimiento orientada hacia la exportación, la diversificación de las exportaciones es concebida como el progreso desde las exportaciones tradicionales a las no tradicionales (Samen, 2010: 4). Puede existir una relación de causalidad entre los esfuerzos por diversificar las exportaciones y el crecimiento. La adquisición de nuevas ventajas comparativas puede ser un poderoso aliciente para la aceleración del crecimiento económico. En otras palabras, los países en que estas ventajas siguen estando restringidas a una gama limitada de bienes de escaso contenido tecnológico crecen lentamente y los que pueden ampliar sus ventajas comparativas lo hacen más rápido (Agosin, 2009: 119).

La diversificación de las exportaciones puede tomar varias dimensiones y puede ser analizada a diferentes niveles. Hay dos formas muy conocidas de diversificación de las exportaciones: horizontal y vertical. La diversificación horizontal tiene lugar en el mismo sector (primario, secundario o terciario) e implica ajustes en la canasta de exportaciones del país al añadir nuevos productos a la canasta de bienes existentes en el mismo sector con la esperanza de mitigar riesgos económicos y políticos adversos para contrarrestar la inestabilidad o disminución de los precios internacionales.

La diversificación vertical en el procesamiento de bienes manufacturados domésticos, implica el desplazamiento desde el sector primario al secundario o terciario. Implica idear nuevos usos para los productos existentes por medio de actividades de mayor valor agregado tales como el procesamiento, la comercialización u otros servicios. La diversificación vertical puede expandir oportunidades de mercado para las materias primas y contribuir a fortalecer el crecimiento y la estabilidad ya que los bienes procesados generalmente tienen mayor estabilidad de precios que las materias primas (Samen, 2010:4).

De manera concordante, se debe distinguir entre el crecimiento de las exportaciones en el margen extensivo, aumento de los productos existentes dirigidos a mercados existentes y crecimiento de las exportaciones en el margen intensivo, expansión de nuevos productos dirigidos a mercados existentes, productos existentes dirigidos a nuevos mercados o nuevos productos dirigidos a nuevos mercados (Dingemans y Ross, 2012:29).

La investigación ha mostrado que la mayoría del crecimiento de las exportaciones en el margen extensivo es alcanzado no a través de nuevos productos sino de la expansión de exportaciones existentes a nuevos mercados. La ampliación del mercado en productos que ya han probado ser competitivos en al menos algunos mercados de exportación puede ofrecer un canal sustancial para el crecimiento. Hacer esto típicamente requiere superar algunas barreras a la competitividad tales como costos de transporte, normas, o acceso a información de mercado (Farole, Reis y Wagle, 2010:6).

En el cuadro 1 se muestra el número de productos exportados por algunas economías emergentes seleccionadas: Argentina, Brasil, China, Corea del Sur y México. Se consideran sólo aquellos productos que rebasan los 100000 dólares o que representen más del 0.3 por ciento de las exportaciones totales del país, desagregados al nivel de 3 dígitos de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI). En 1995, el número de productos exportados por México fue de 249, el cual fue inferior al exportado por Brasil y China que fue de 255, pero superior al exportado por Argentina y Corea del Sur que exportaron 240 productos. En 2000, el número de productos exportados por México ascendió a 250, siendo ahora superado no sólo por Brasil y China sino también por Argentina ya que

estos tres países exportaron 254 productos y sólo superó a Corea del Sur que exportó 241 productos.

En 2005 el número de productos exportados por México fue de 252, superado nuevamente por China que exportó 256 productos. En esta ocasión no solo se superó a Corea del Sur que exportó 242 productos, sino que también a Argentina y a Brasil que exportaron 243 y 250 productos, respectivamente. Finalmente, en 2012 México exportó, igual que Brasil, 251 productos, superando a Argentina, y Corea del Sur que exportaron, respectivamente, 243, y 248 productos y fueron superados por China que exportó 256 productos. De lo anterior, se puede concluir que atendiendo al número de productos exportados, México no ha logrado mantener los logros alcanzados en materia de diversificación de sus exportaciones ya que si bien en 2009 alcanzó los 258 productos exportados, misma cantidad lograda por China y Brasil, en 2012 el número de productos exportados disminuyó a 251.

Cuadro 1. Número de productos exportados por algunas economías emergentes

Año	Argentina	Brasil	China	Corea	México
1995	240	255	255	240	249
1996	241	251	251	243	252
1997	256	254	254	240	249
1998	256	256	254	241	250
1999	256	254	255	237	249
2000	254	254	254	241	250
2001	254	253	255	234	251
2002	255	257	255	238	254
2003	254	256	255	238	248
2004	255	256	256	242	249
2005	243	250	256	242	252
2006	255	255	256	242	250
2007	254	257	257	244	257
2008	254	257	256	246	257
2009	252	258	258	246	258
2010	251	251	255	245	257
2011	253	257	255	247	257
2012	243	251	256	248	251

Fuente: Elaboración propia con base en el Anuario Estadístico de la UNCTAD.

El cuadro 2 presenta el índice de concentración de las exportaciones de algunas economías emergentes seleccionadas, Argentina, Brasil, China, Corea del Sur y México. Un índice mayor de 0.18 indica que las exportaciones están concentradas, entre 0.10 y 0.18, el índice mostraría exportaciones moderadamente concentradas mientras que un valor entre 0 y 0.10 indicaría exportaciones diversificadas (Durán y Álvarez, 2011: 78). En 1995, el índice de concentración de las exportaciones de México fue de 0.12 mientras que en 2012 fue de 0.146, después de haber alcanzado un valor mínimo de 0.11 en 1998 y un valor máximo de 0.16 en 2008. De las cinco economías consideradas, sólo Brasil tuvo diversificada sus exportaciones hasta 2007 y China las tuvo diversificada hasta 2002. Los otros tres países, México incluido, tuvieron exportaciones moderadamente concentradas. Ese también fue el caso de Brasil y China en la última parte del período de estudio.

Cuadro 2. Índice de concentración de las exportaciones de algunas economías emergentes

Año	Argentina	Brasil	China	Corea, República de	Mexico
1995	0.12435521	0.08654606	0.07001522	0.14849479	0.1224753
1996	0.14448082	0.0871374	0.07259894	0.1396265	0.13712736
1997	0.1387765	0.09186695	0.0726287	0.14511906	0.12276914
1998	0.13454129	0.0894787	0.07446146	0.14824712	0.1132714
1999	0.13000408	0.08631892	0.07678732	0.15297851	0.11930948
2000	0.13695258	0.08807993	0.07718793	0.15716458	0.13699503
2001	0.13594735	0.08977441	0.08075424	0.13909997	0.13364461
2002	0.14339731	0.08744391	0.08780818	0.14824782	0.12839659
2003	0.15516809	0.08452829	0.10195648	0.15389572	0.13282857
2004	0.14219103	0.08272176	0.10831914	0.16268767	0.1337968
2005	0.1363008	0.08675084	0.10999652	0.16107623	0.14379504
2006	0.12886751	0.09003275	0.11	0.15525737	0.15289635
2007	0.14462147	0.08973855	0.10370485	0.15631164	0.15299174
2008	0.14458533	0.10705785	0.09712679	0.15873798	0.16367576
2009	0.1547954	0.11746519	0.10869013	0.16092637	0.14227313
2010	0.15050692	0.15665181	0.10653271	0.15435965	0.14827411
2011	0.15211066	0.16970975	0.09882824	0.15224473	0.15357495
2012	0.155	0.146	0.101	0.147	0.146

Fuente: Elaboración propia con base en el Anuario Estadístico de la UNCTAD.

El reto: mantener la competitividad de las exportaciones.

Para permanecer competitivo en un contexto dinámico se requiere de una mejora constante. Los países que mantienen la competitividad de sus exportaciones al mismo tiempo que proporcionan salarios altos a sus trabajadores también requieren que estos mejoren continuamente su productividad relativa conforme la difusión del conocimiento y la tecnología (que contribuyen al crecimiento de la productividad a nivel global), para evitar que la merma en estas, erosionen sus rentas futuras. Esto, como se sabe por convencionalismo económico, solo puede ser conseguido mediante la reducción de los costos por unidad producida o por el incremento del precio unitario.

Sin innovación ni productividad, el margen para reducir los costos de producción es limitado, por lo que es necesario buscar nuevas aristas de mejora y eficiencia competitiva. Entonces, la mejora de la calidad, la producción de bienes y servicios más sofisticados, se vuelve fundamental para el crecimiento de largo plazo. La mejora de la calidad puede estar plasmada en el producto mismo, en la tecnología de cómo es producido o en la integración de más etapas de la producción dentro de la empresa o localización (Farole, Reis y Wagle, 2010:6). Una literatura creciente ha destacado la importancia de la contribución de la calidad o sofisticación al logro de la competitividad. Muchas investigaciones sugieren que hay una fuerte relación entre las fuerzas que contribuyen a la mejora de la calidad y las que contribuyen al crecimiento de la productividad, en particular el capital humano, innovación y la difusión del conocimiento. Un debate clave es sobre la mejor forma de lograr la competitividad de las exportaciones: mediante un proceso evolutivo de mejora, vender bienes de baja calidad a mercados regionales y construir capacidades antes de moverse a los mercados globales, más sofisticados y competitivos, o saltar inmediatamente a bienes sofisticados y/o mercados de países ricos (Farole, Reis y Wagle, 2010:7). Esas son las vías que habrán de considerar los países con menor base exportadora internacional.

Aunada a la decisión que se tome para estimular el dinamismo exportador, se debe considerar también la diversificación de la canasta de exportaciones como una forma de evitar la dependencia de unos pocos mercados de productos. De esa manera, se reducirá la volatilidad del ingreso de divisas, derivadas del comercio. En el tenor anterior, Hausmann, Hwang y

Rodrick (2007; 1-25) encontraron que el tipo de productos en la canasta de exportaciones, varía en función de la tecnología necesaria para producirlos y exportarlos en relación a la de otros productos. Derivado de ello, se considera que los países que crecen más rápidamente son aquellos que exportan productos más sofisticados. En su análisis, los productos más sofisticados son los exportados intensivamente por economías con altos niveles de PIB per cápita, lo que propicia la confirmación de que, en efecto, los países más competitivos en el comercio internacional, son los que tienen más altos salarios e ingresos.

Para algunos teóricos del crecimiento, la relación directa entre comercio y el producto, les permite deducir que, los efectos positivos de la competitividad de las exportaciones estimula el crecimiento económico, el cual se produce cuando efectivamente, los recursos que se utilizan para fabricar productos asociados a una baja productividad se transfieren a la fabricación de productos asociados a una alta productividad. Debido a la conjunción de factores fundamentales y de aspectos específicos, los países cuentan con un rango de productos, que difieren en su productividad asociada, en el que pueden especializarse. Sin embargo, los países no saben cuáles son los límites de dicho rango; lo tienen que descubrir durante el mismo proceso de búsqueda de nichos de especialización productiva.

Por lo anterior, es deseable que, los empresarios del país subdesarrollado en cuestión, descubran actividades más productivas en las que el país pueda ser competitivo y transfieran recursos de actividades menos productivas a actividades más productivas, lo que conducirá, temporalmente, a un mayor crecimiento económico (Minondo, 2009:7). En este sentido, las aportaciones recientes de Hausmann, Hwang y Rodrik (2007) proponen la construcción de un indicador para medir la productividad asociada a un producto y la productividad asociada a las exportaciones de un país.

Para determinar la productividad asociada a un producto, estos autores desarrollan un indicador, denominado PRODY, que se calcula como sigue:

$$PRODY_k = \sum_j \frac{x_{kj}/x_j}{\sum_j x_{kj}/x_j} y_j \quad (1)$$

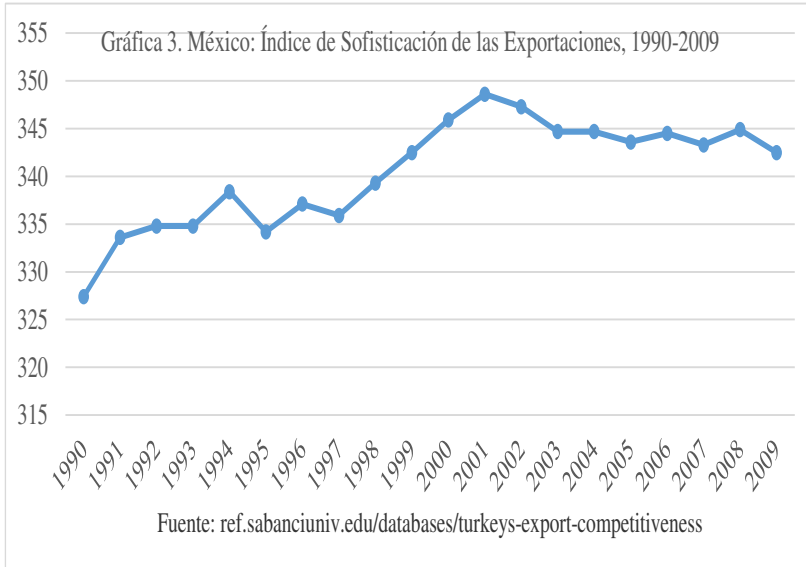
Donde x_{kj} son las exportaciones del producto k que realiza el país j , X_j son las exportaciones totales del país j , y y_j es el PIB per cápita del país j . El índice de sofisticación del producto k , o PRODY del producto k , es la suma del PIB per cápita de los países que exportan el producto k , ponderada por la ventaja comparativa de cada país en el producto k . A partir del PRODY, introducen el índice de sofisticación de las exportaciones, denominado EXPY. Este indicador se calcula como la suma de la sofisticación de los productos exportados por el país, ponderada por el peso de cada producto en las exportaciones totales del país:

$$EXPY_j = \sum_k \frac{x_{kj}}{X_j} PRODY_k \quad (2)$$

Como se puede observar de la ecuación (2), el nivel de sofisticación recoge el nivel de ingreso asociado a las exportaciones. Este nivel de ingreso aproxima el nivel de productividad de las exportaciones y, por ello, denominan a su indicador como productividad de las exportaciones.

Concluyen Hausmann, Hwang y Rodrick (2007;1-25), confirmando las predicciones de su modelo, al encontrar que los países que exportan productos asociados a una alta productividad, con relación a su renta per cápita, crecen más rápido que los países que exportan productos asociados a una baja productividad, con relación a su renta per cápita.

En la aplicación de la metodología del PRODY y EXPY, para determinar la competitividad de las exportaciones y su impacto en el crecimiento, la gráfica 3 muestra la evolución del índice de sofisticación de las exportaciones de México durante el período 1990-2009. Se observa en dicha gráfica que este índice presenta un aumento sostenido a partir de 1997, alcanzando su máximo en 2001. A partir de entonces presenta una tendencia a la disminución, si bien con altibajos. Las explicaciones en torno a esta situación, pueden y de hecho lo son, ser diversas, lo importante sería enfocarse a debatir en torno a la nueva búsqueda de alternativas viables, que nos permitan regresar al sendero del crecimiento impulsado por la competitividad de las exportaciones, ya que consideramos que la reversión de esta tendencia requiere de acciones coordinadas entre el sector público y el privado con el fin de cambiar la composición de la canasta exportadora.



CONSIDERACIONES FINALES

La relación entre el crecimiento económico y el comercio internacional, compuesto por las exportaciones e importaciones, es cada vez más claro. Los diversos estudios empíricos, demuestran que existe un alto nivel de relación, particularmente con las exportaciones. De hecho, las exportaciones competitivas, sustentadas en la productividad, la diversificación, la sofisticación, innovación y la mejor retribución al factor trabajo ocupado en empresas e industrias exportadoras, permiten cumplir la prescripción teórica de que, un país que orienta su especialización competitiva hacia los mercados internacionales, puede alcanzar un mayor beneficio económico y social para su población.

El reto, por lo tanto, para los países, particularmente los subdesarrollados, que desde inicios de la década de los ochenta del siglo XX, pero sobre todo, desde el surgimiento de la OMC han orientado sus economías hacia el sector externo, es el de encontrar la mejor fórmula para

estimular las exportaciones competitivas, en el sentido de lo aquí expuesto, les permitan reinsertarse en el nuevo sendero del comercio competitivo.

En el caso de México, no escapa a la anterior situación, luego de alcanzar un auge en su nivel de competitividad comercial internacional en la década pasada, ha registrado un receso en su competitividad, lo que le obliga a buscar los mecanismos para incentivar nuevamente su dinamismo exportador. Lo aquí expuesto, demuestra que con una clara política y estrategia de promoción de exportaciones en un mundo cada vez más competitivo, permitirá que los supuestos teóricos en torno a que el crecimiento liderado por las exportaciones competitivas impulsa el crecimiento y este, a su vez, la distribución, es posible, pero en el mundo real, aún es un desafío por enfrentar.

Concluimos, de manera preliminar que, es necesario proponer la emergencia de nuevas políticas comerciales integrales, que innoven en los factores o fuentes de competitividad, para hacer que la relación entre comercio y crecimiento, sea una relación positiva y exitosa.

REFERENCIAS

- Agosin, M. (2009). Crecimiento y diversificación de exportaciones en economías emergentes. *Revista de la CEPAL*, (97), 117-134.
- Atkinson, R. D. (2013). *Competitiveness, Innovation and Productivity: Clearing up the Confusion*, Washington, DC: The Information Technology & Innovation Foundation.
- Dingemans, A. y Ross, C. (2012). Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de las exportaciones. *Revista de la CEPAL*, (108), 27-50.
- Durán Lima, J. y Álvarez, M. (2011). *Manual de Comercio Exterior y Política Comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Ezeala-Harrison, F. (1999). *Theory and Policy of International Competitiveness*. Westport: Praeger Publishers.

- Farole, T., Reis, J., & Wagle, S. (2010). *Analyzing Trade Competitiveness. A Diagnostics Approach*. (World Bank Policy Research Working Paper, WPS5329). Washington DC: World Bank.
- Hausmann, R., Hwang, J., & Rodrik, D. (2007). What You Export Matters. *Journal of Economic Growth*, 12(1) 1-25.
- Ketels, C. (2010). *Export Competitiveness: Reversing the logic*. Boston MA: Institute for Strategy and Competitiveness. Harvard Business School.
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), 28-44.
- Minondo, A. (2009), *Especialización productiva y crecimiento en los países de renta media*. (Working Papers 07/09). Madrid: Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Universidad Complutense de Madrid.
- Porter, M. E. (1990). *Competitive Advantage of Nations*, New York: Free Press,
- Samen, S. (2010). *A Primer on Export Diversification: Key Concepts, Theoretical Underpinnings and Empirical Evidence*. Washington DC: Growth and Crisis Unit. World Bank Institute.
- UNCTAD (2013). *UNCTAD Handbook of Statistics 2013*. New York: United Nations.
- UNCTAD (2012). *UNCTAD Handbook of Statistics 2012*. New York: United Nations.
- UNCTAD (2010). *UNCTAD Handbook of Statistics 2010*. New York: United Nations.
- UNCTAD (2009). *UNCTAD Handbook of Statistics 2009*. New York: United Nations.
- UNCTAD (2007). *UNCTAD Handbook of Statistics 2006-2007*. New York: United Nations.
- UNCTAD (2004). *UNCTAD Handbook of Statistics 2004*. New York: United Nations.