

Globalización, integración y comercio inclusivo en América Latina

Textos seleccionados 2010-2014

Oswaldo Rosales (compilador)

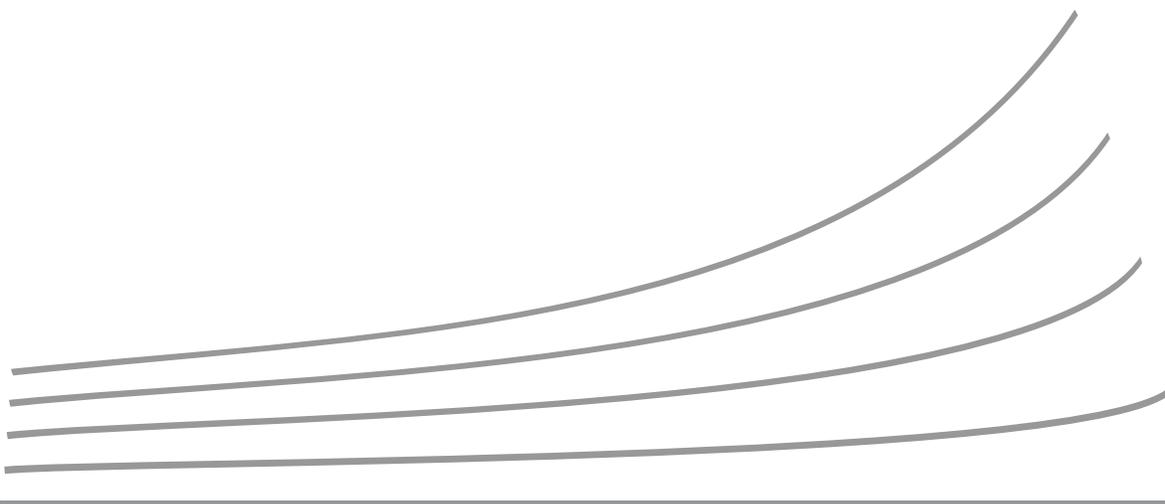


NACIONES UNIDAS

CEPAL

Bibliografía

- Bitar, Sergio (2014), “Las tendencias mundiales y el futuro de América Latina”, *serie Gestión Pública*, N° 78 (LC/IP/L.328), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), enero.
- Catalano, Bárbara (2013), “Perspectivas sobre el turismo en la Comunidad Andina de Naciones. Análisis comparativo con el MERCOSUR”, *Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*, N° 9, Buenos Aires, Sistema de Información del Mercado Laboral (SIMEL).
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2013), *Comercio internacional y desarrollo inclusivo. Construyendo sinergias* (LC/G.2562), Santiago de Chile, abril.
- Latinobarómetro (2010), *América Latina mira al mundo. La globalización y las relaciones con otros países del mundo*, Santiago de Chile, junio [en línea] [http://www.oas.org/en/ser/dia/outreach/docs/Informe%20Latinobarometro%20Cooperacion_en_America_Latina\[1\]%202010.pdf](http://www.oas.org/en/ser/dia/outreach/docs/Informe%20Latinobarometro%20Cooperacion_en_America_Latina[1]%202010.pdf).



Capítulo IX

Comercio internacional: ¿qué aporta al crecimiento inclusivo?

Fuente: *Inestabilidad y desigualdad: La vulnerabilidad del crecimiento en América Latina y el Caribe* (CEPAL, 2014)

http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37042/S201483_es.pdf

Este capítulo examina los vínculos entre el comercio y el crecimiento inclusivo, tanto desde una perspectiva teórica como desde la evidencia empírica en América Latina y el Caribe. Se pasa revista a los diversos canales de transmisión entre comercio y crecimiento inclusivo que identifica la teoría económica, como el aumento de la productividad, la diversificación exportadora, la creación de empleo exportador y la internacionalización de empresas, contrastándolos con la experiencia de los países de la región. Dicho análisis toma en cuenta el contexto de grandes transformaciones por el que atraviesa el comercio mundial, en particular como resultado de la creciente fragmentación geográfica de los procesos productivos. Se concluye que el aporte del comercio al crecimiento inclusivo depende de numerosas variables, varias de ellas ligadas a la estructura productiva de cada país. Del mismo modo, se constata que dicho aporte no depende solo de la política comercial, sino también de una serie de otras políticas complementarias (macroeconómica, de fomento productivo, de ciencia y tecnología, etc.).

Introducción

Las economías de América Latina y el Caribe se internacionalizaron intensivamente desde los años ochenta mediante un acelerado incremento de sus exportaciones e importaciones. Estos flujos aumentaron con mayor celeridad que el producto interno bruto (PIB), lo que se tradujo en una tasa de apertura más elevada (medida por el cociente del comercio internacional y el PIB). El crecimiento del comercio se debió en parte a la disminución de las barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones dentro de la región y en otros mercados del mundo. También contribuyeron a este aumento la mayor estabilidad macroeconómica, el incremento de los flujos de inversión extranjera directa (IED) y otras políticas complementarias. Además, la fuerte expansión económica de Asia, y en particular de China, ha sido un motor de crecimiento para las exportaciones de la región, en especial las de productos primarios de América del Sur. En forma paralela, China se ha convertido en uno de los principales proveedores de importaciones, sobre todo manufactureras, para los países de la región.

El objetivo de este capítulo es analizar si la mayor intensidad del comercio internacional de la región ha incidido positivamente en que su crecimiento sea inclusivo, es decir, capaz de contribuir a la reducción de la heterogeneidad estructural mediante un aumento del empleo, la productividad y el ingreso, mejorando el bienestar de la mayoría y reduciendo la desigualdad (CEPAL, 2013a). Si el comercio internacional facilita el cambio estructural en términos de más oportunidades para trabajadores y empresas de elevar su productividad e ingresos, su aporte al crecimiento inclusivo sería positivo.

Sobre la base de la evidencia empírica revisada, en este capítulo se concluye que el aporte del comercio internacional al crecimiento inclusivo no es automático y depende, entre otros factores, de la modalidad de inserción internacional y de la calidad de las políticas públicas que lo orienten y complementen. Si estos elementos no son consistentes con el crecimiento inclusivo, el mero aumento del comercio internacional podría tener un impacto neutro o hasta negativo sobre la capacidad inclusiva del crecimiento, medida a través de la concentración en las empresas exportadoras, los eslabonamientos productivos con el resto de la economía, la transferencia de conocimientos y las brechas de productividad domésticas e internacionales.

El carácter inclusivo del comercio se puede desarrollar tanto a través de la ampliación y profundización de las cadenas de valor internas y externas, como por intermedio de la mejoría de los efectos sociales asociados a la participación en estas cadenas. Esto requiere de una articulación adecuada de diversas políticas públicas, en especial las de desarrollo productivo y la financiera, fiscal y comercial. Solo mediante estos mecanismos sería posible que el desarrollo del sector externo disminuyera la heterogeneidad estructural y estimulara un crecimiento incluyente.

Este capítulo se ha organizado en ocho secciones, incluida esta introducción. La sección A presenta los canales de transmisión del comercio al crecimiento inclusivo y sintetiza las principales teorías y estudios empíricos respecto a este tema. En la sección B se reseñan los principales cambios experimentados en el comercio internacional en los años noventa y dos mil y su posible impacto en la relación del comercio y el crecimiento inclusivo. En la sección C se estudian los vínculos macroeconómicos entre el comercio, el crecimiento y el empleo. La calidad de la inserción internacional como factor determinante de los efectos del comercio sobre el crecimiento inclusivo se aborda en la sección D. A continuación se examinan en la sección E los vínculos microeconómicos del comercio y la productividad, al trasluz de diversas concepciones teóricas. En la sección F se pasa revista a las oportunidades y retos que las cadenas regionales y globales de valor presentan a los países de la región. El texto concluye en la sección G con recomendaciones de política para la promoción del impacto inclusivo del comercio.

A. Comercio internacional y crecimiento inclusivo: canales de transmisión

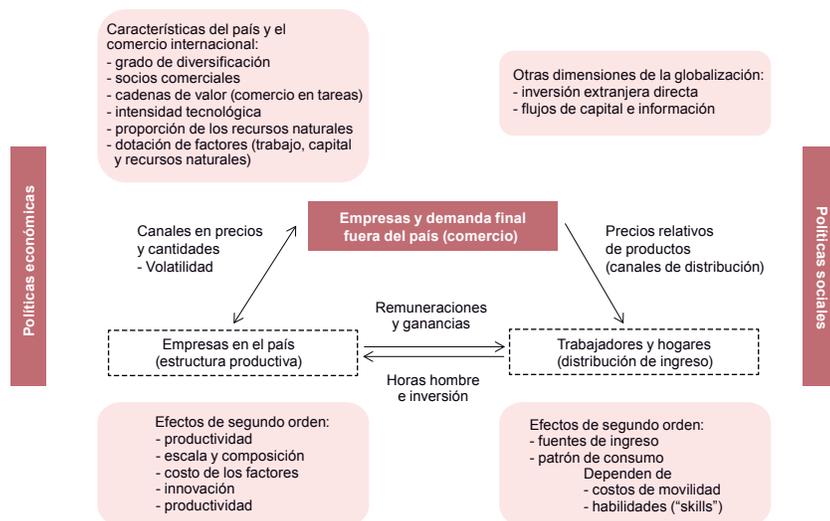
La estructura productiva de un país es en gran medida determinante del crecimiento económico y su impacto sobre la inclusión. Las economías de los países de la región se caracterizan por sus grandes asimetrías productivas internas, con una fuerte concentración del empleo y de las empresas en los estratos de baja productividad. Como los sectores de baja productividad presentan dificultades ingentes para la innovación, la adopción de nuevas tecnologías y el impulso a procesos de aprendizaje, la heterogeneidad interna agrava los problemas de competitividad sistémica, tornando más complejo el cierre de las brechas externas de productividad e ingresos con los países desarrollados. En consecuencia, avanzar hacia una mayor convergencia externa requiere tanto de elevar los niveles de productividad media como de lograr una mejor distribución de los incrementos de productividad, reduciendo así las diferencias de ingreso por habitante (que dependen de la productividad) en los países de América Latina y el Caribe.

La contribución potencial del comercio internacional al crecimiento inclusivo se produce a través de su aporte a la disminución de las brechas productivas internas y externas y al aumento de la creación de empleo de calidad. Mediante distintos canales de transmisión, las exportaciones e importaciones influyen en la estructura productiva y, por ende, en el crecimiento y el grado de inclusión que este genera (véase el diagrama IX.1). El comercio internacional genera efectos de corto y de mediano a largo plazo, o de primer y segundo orden. En el corto plazo, el principal impacto es el cambio en los precios relativos de los bienes exportados e importados. En el largo plazo, las empresas y hogares se adaptan a estos cambios en los precios relativos. El resultado neto sobre el crecimiento inclusivo puede ser positivo o negativo, dependiendo básicamente del impacto sobre el empleo y los salarios.

Por una parte, las exportaciones permiten a las empresas aumentar su escala de producción y pueden también demandar más calidad de los productos (y por tanto, mayores esfuerzos de innovación) para satisfacer las exigencias de los clientes en los mercados externos. La escala productiva más grande permite elevar la especialización y las inversiones en capital físico y humano a nivel de las empresas, mientras que la variada demanda internacional promueve la diversificación de la oferta productiva y exportadora. En las economías abiertas se pueden lograr avances hacia una estructura productiva inclusiva mediante el aumento de la proporción de empresas exportadoras y sus encadenamientos con el resto de los sectores. En ambos casos, la productividad media debería subir mientras caen las brechas productivas, lo que redundaría en un aumento de la tasa de crecimiento e impactos sociales favorables.

■ Diagrama IX.1

Canales de transmisión del comercio internacional y el crecimiento inclusivo



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de D. Lederman, *International Trade and Inclusive Growth: A Primer for Busy Policy Analysts*, World Bank, Poverty Reduction and Economic Management Network, Washington, D.C., Banco Mundial, noviembre de 2011.

En suma, el impacto global de las exportaciones sobre la inclusión depende estrechamente del valor agregado doméstico de estas y de los encadenamientos de los sectores exportadores con el resto de la economía. En la medida que el comercio internacional aporta a la creación de empleos de mayor productividad, contribuye a la reducción de la pobreza y la desigualdad.

Las importaciones, por su parte, ejercen efectos mixtos sobre las empresas y su productividad. Un impacto positivo es que las importaciones permiten a las empresas acceder a bienes intermedios y de capital con la mejor relación de precio, calidad y tecnología disponible a nivel mundial, lo que mejora su productividad. Otro efecto beneficioso es que la competencia de los productos importados estimula la eficiencia y competitividad nacional e internacional de las empresas domésticas. Una posible consecuencia negativa es que las empresas locales, cuando no son competitivas, pueden perder clientes si estos prefieren los productos importados, lo que podría traducirse en despidos. El efecto neto depende del balance de la destrucción y creación de empresas y puestos de trabajo, así como de los cambios en las empresas sobrevivientes.

Las importaciones ocasionan también efectos mixtos sobre los hogares. Del lado positivo, el acceso a bienes con una mejor relación de precio y calidad a través de las importaciones mejora su bienestar. Además, en muchos casos un trabajador puede mejorar su remuneración si trabaja en una empresa que se inserta en el comercio internacional. Sin embargo, si el trabajador o la empresa donde labora no logran adaptarse a la competencia de las importaciones, este pierde su empleo. Si esta persona logra encontrar un nuevo trabajo con mejores condiciones, el resultado final puede ser positivo.

Las políticas públicas son fundamentales para mejorar el funcionamiento de los canales de transmisión entre el comercio internacional y el crecimiento inclusivo. Por ejemplo, la política comercial puede “filtrar” la penetración de los bienes importados y amortiguar eventuales efectos adversos en sectores poco competitivos, facilitando el proceso de cambio estructural con medidas paliativas temporales. Además, los ingresos obtenidos del cobro de aranceles a las importaciones pueden ser utilizados para poner en vigor políticas de desarrollo productivo o redistributivas. La política industrial —entendida en un sentido amplio— puede potenciar los vínculos entre el comercio,

la estructura productiva y el empleo, mediante inversiones en infraestructura, transporte y logística, créditos, capacitación y transferencias de tecnología, entre otros factores. A la vez, la política redistributiva permite mejorar la distribución primaria de los ingresos entre salarios y beneficios.

Vale la pena revisar las teorías sobre los vínculos entre el comercio internacional, el crecimiento y la inclusión, que tienen una historia dilatada, con mensajes mixtos (véase el recuadro IX.1). Las teorías clásicas de Adam Smith y David Ricardo y la teoría neoclásica del crecimiento exógeno anticipaban un efecto de una sola vez (estático) del comercio sobre la economía, sin un cambio en la tasa de crecimiento de mediano plazo. Las teorías de crecimiento endógeno eran más optimistas de los beneficios dinámicos del comercio. Las nuevas teorías del comercio, que surgieron a partir de los años ochenta, pasaron desde un enfoque macroeconómico al análisis microeconómico, explicando el comportamiento de empresas heterogéneas frente al comercio, con resultados mixtos para el crecimiento. Finalmente, las más recientes teorías del comercio, que explican la especialización de países en tareas dentro de las cadenas de valor, arrojan conclusiones optimistas sobre las relaciones del comercio, la productividad y el crecimiento.

■ Recuadro IX.1

Comercio y crecimiento inclusivo: ¿qué dicen las teorías?

Las teorías clásicas y neoclásicas del comercio internacional (Smith, Ricardo y Heckscher-Ohlin) postulan que la apertura al comercio genera un aumento de la producción a nivel agregado de una sola vez (efecto estático), sin ejercer ningún impacto sobre el crecimiento a largo plazo. Este incremento es el resultado de la especialización de cada país, basada en las diferencias internacionales de dotaciones de recursos naturales, tecnología u otros factores productivos. Estos modelos suponen que la tasa de crecimiento de largo plazo es determinada por el progreso tecnológico, que se entiende como exógeno a todos los países, y permiten explicar el comercio interindustrial de productos homogéneos.

Por el contrario, los “nuevos” modelos de crecimiento endógeno (Grossman, Helpman, Krugman y Lucas) consideran que la apertura comercial tiene un impacto de largo plazo (efecto dinámico) sobre el crecimiento, que puede ser positivo o negativo dependiendo de las circunstancias. Dichos modelos predicen que la apertura al comercio aumenta el crecimiento en los países cuando permite obtener rendimientos crecientes a escala, un mayor aprendizaje mediante la diversificación de las exportaciones, la investigación y desarrollo o la práctica (*learning-by-doing* (aprender haciendo)), y mayores transferencias de conocimientos entre empresas y sectores (*spillovers* (derrames)). Sin embargo, el impacto del comercio sobre el crecimiento puede ser negativo si un país se especializa en la producción de bienes o servicios con bajo potencial de aprendizaje. Estas teorías enfatizan también las preferencias por variedades de los consumidores como motor del comercio intraindustrial.

Posteriormente surgieron las teorías microeconómicas del comercio (Bernard, Melitz y Ottaviano), que analizan el comportamiento de empresas heterogéneas en un sector y país frente a la competencia internacional. La liberalización comercial aumenta la productividad y el crecimiento dentro del sector, porque las empresas menos productivas salen del mercado debido a la competencia de las importaciones y los recursos se desplazan a empresas más productivas. El resultado neto sería un incremento de la productividad sectorial y, en consecuencia, un mayor crecimiento.

En los últimos años, se ha desarrollado una “segunda generación” de teorías microeconómicas del comercio (Baldwin y Grossman). Plantean la creciente importancia del comercio en “tareas” dentro de las cadenas de valor, donde las empresas y los países se especializan en una tarea (eslabón) de la cadena. Estas teorías apuntan a un efecto positivo sobre la productividad y el crecimiento a través de ganancias compartidas entre las empresas de una cadena de valor, derivadas de la disminución de los costos del comercio de tareas.

El impacto del comercio sobre el crecimiento inclusivo depende principalmente de las respuestas de los hogares y las empresas a las modificaciones en los precios relativos como resultado de la apertura al exterior. Estas respuestas son de corto plazo (primer orden) y mediano y largo plazo (segundo orden). Los hogares buscan optimizar sus fuentes de ingreso y su canasta de consumo, mientras que las empresas adaptan su canasta de productos y sus fuentes de insumos. En la medida que el comercio y las políticas públicas ayuden a los trabajadores y empresas a adaptarse y desplazarse hacia sectores cuya demanda es creciente y a incorporar nuevas tecnologías, se generaría un mayor impacto positivo sobre el empleo y la igualdad.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de D. Lederman, *International Trade and Inclusive Growth: A Primer for Busy Policy Analysts*, World Bank, Poverty Reduction and Economic Management Network, Washington, D.C., Banco Mundial, noviembre de 2011.

B. Transformaciones recientes en el comercio mundial

En los últimos 20 años el comercio mundial experimentó dos transformaciones de gran magnitud que influyen en sus vínculos con el crecimiento inclusivo. En primer lugar, una fracción creciente del comercio y la producción mundiales se lleva a cabo en las llamadas cadenas de valor, regionales o globales¹²⁵. Los bienes y servicios ya no se producen en un solo país, sino que las actividades de investigación y diseño, fabricación de partes y componentes, ensamblaje, mercadeo y distribución de un producto se realizan en varios países, mediante la interacción organizada de empresas diferentes. Lo anterior implica que en la actualidad muchas empresas no se especializan en producir bienes finales sino que en una tarea o eslabón dentro de una cadena de valor internacional, siendo a la vez importadoras y exportadoras. Formar parte de estas cadenas —en especial, pero no exclusivamente, en sus segmentos más intensivos en conocimiento— puede en ciertas circunstancias generar importantes beneficios a empresas o a una economía, tales como una demanda más estable, transferencia de tecnología y aumento de la productividad (OMC, 2011).

La segunda transformación fundamental en el mapa del comercio mundial se relaciona con el creciente peso de los países en desarrollo. Estos representaron en 2010 un 39% de las exportaciones mundiales de bienes y servicios y un 38% de las importaciones, en ambos casos diez puntos porcentuales más que en 2000. El comercio entre los países en desarrollo (Sur-Sur) ha crecido con particular fuerza en la década de 2000, alcanzando en 2010 sobre el 20% del comercio mundial de mercancías (OMC, 2011). Proyecciones de la CEPAL arrojan que el valor del comercio Sur-Sur podría superar al monto del comercio entre países desarrollados (Norte-Norte) hacia fines de la presente década (véase el gráfico IX.1B).

El vigoroso aumento de la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial es atribuible en buena medida a su reciente mayor dinamismo económico en relación a los países desarrollados, y también al fenómeno de la fragmentación geográfica de la producción en cadenas de valor. En este panorama, se ha registrado una amplia deslocalización hacia el mundo en desarrollo de la producción manufacturera y de una fracción de los procesos de investigación y desarrollo y otros servicios. Asia en desarrollo, con China en el centro, es a gran distancia el principal motor del comercio Sur-Sur, representando en 2010 un 85% del total (OMC, 2011). Los países asiáticos en desarrollo forman parte de la denominada “fábrica Asia”, el espacio constituido por China, el Japón, la República de Corea y las diez economías de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). Estas economías se encuentran estrechamente integradas a través de su participación en distintas cadenas de valor, en especial manufactureras, así como en forma creciente mediante una red de acuerdos comerciales. El comercio de América Latina y el Caribe correspondió al 9,4% del comercio Sur-Sur en 2010 y su comercio intrarregional representó solo el 5% (CEPAL, 2011).

También se observa un cambio notable en relación a los flujos mundiales de inversión extranjera directa. De 2007 a 2012, la participación del conjunto de países en desarrollo como receptores de IED aumentó de un 34% a un 58%, mientras que en Asia creció de un 18% a un 30% y en América Latina y el Caribe del 6% al 18%¹²⁶. Si bien el origen de los flujos de IED persiste concentrado en los países desarrollados, los países en desarrollo y en transición han duplicado su participación durante la década de 2000, alcanzando un 28% del total en 2010. La mayor parte de la IED de países en desarrollo está dirigida hacia otros países en esta situación, siendo Asia y América Latina las principales regiones de procedencia de estos flujos (17% y 8%, respectivamente, en 2010).

¹²⁵ El rápido desarrollo de las cadenas globales y regionales de valor en las últimas décadas obedeció en gran medida a la caída de los costos del transporte internacional y a los avances en las tecnologías de la información y la comunicación. Otro factor importante han sido los procesos de integración regional profunda en torno a megamercados, como en los casos de América del Norte, Asia y Europa.

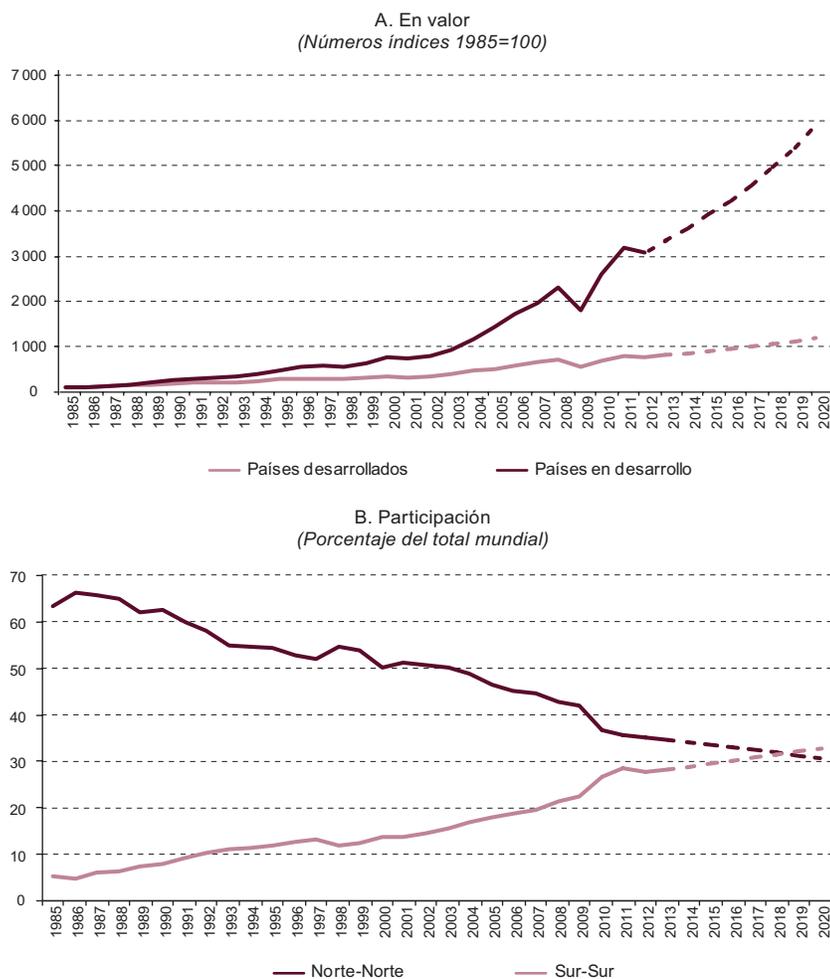
¹²⁶ Sobre la base de datos preliminares de la base de datos de inversión extranjera directa (IED) de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) [consultada el 19-02-2014].

China es el mayor inversionista extranjero de los países en desarrollo aunque el fenómeno tiene más amplitud, observándose una creciente actividad de empresas del Brasil, la India y Sudáfrica, así como de nuevos inversionistas de países más pequeños como Chile y Malasia. La inversión entre países en desarrollo también tiene un enorme potencial para los países de bajos ingresos.

Las transformaciones expuestas —que, según diversos estudios, se profundizarían en los años siguientes— requieren de nuevas estrategias de inserción internacional en América Latina y el Caribe. Estas deberían orientarse a explotar las oportunidades que ofrecen la inserción en cadenas de valor y el dinamismo económico de los países en desarrollo, incluida la región.

■ **Gráfico IX.1**

Países desarrollados y en desarrollo: evolución y proyección de las exportaciones, 1985-2020



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

C. Vínculos macroeconómicos entre comercio, crecimiento y empleo

En la amplia literatura empírica existente a nivel macroeconómico sobre los vínculos entre el comercio y el crecimiento se observan resultados mixtos. En general, estos estudios analizan la correlación de una medida de inserción internacional o apertura (por ejemplo, el comercio en relación al PIB) y el crecimiento del PIB o del ingreso por habitante. En la década de 1990, varios trabajos empíricos concluyeron que las economías más abiertas al comercio crecían más rápidamente; sin embargo, en el período siguiente —pos consenso de Washington— se generó cierto pesimismo porque diversos estudios refutaron que esta relación fuese positiva. Nuevos trabajos criticaron a los anteriores por la utilización de indicadores de apertura inadecuados (algunos altamente correlacionados con otras variables que afectan el crecimiento), así como por subestimar los factores geográficos y no ser concluyentes en términos de la determinación de causalidad. Más recientemente, nuevos estudios postulan una relación positiva de la apertura comercial y el crecimiento, siempre y cuando la apertura sea acompañada de políticas complementarias para estimular la inversión y el progreso tecnológico, así como de políticas de estabilidad macroeconómica e institucional (CEPAL, 2013a).

1. Apertura de las economías al comercio

La apertura comercial de América Latina y el Caribe se ha elevado desde los años ochenta. El peso del comercio internacional (suma de exportaciones e importaciones) en el PIB pasó del 23% en 1980 al 51% en 2010 (véase el gráfico IX.2A)¹²⁷. Por subregiones, resalta Centroamérica con el mayor grado de apertura (un 83% en 1980 frente al 94% en 2010), seguida por los países del Caribe (algo más del 60% en los dos años). También se destaca el incremento vigoroso del peso del comercio en el caso de México (un 16% en 1980 que contrasta con el 63% en 2010). El Brasil y los restantes países de América del Sur registran menor apertura, aunque esta ha aumentado significativamente desde los años noventa. Aunque ampliamente utilizado, este indicador ha recibido críticas por estar inversamente relacionado con el tamaño de la economía, lo que conduce a que los Estados Unidos o el Brasil, por ejemplo, parezcan países cerrados, a pesar de que ambos tienen un importante peso en el comercio mundial.

Un indicador que considera la crítica anterior ofrece una visión muy distinta de la apertura y participación de los países latinoamericanos en el comercio mundial. Esta medida, llamada participación del comercio compuesta (*composite trade share*) de Squalli y Wilson (2011), combina la participación del comercio en el PIB con el peso del país en el comercio mundial¹²⁸. La reducida participación de los países de Centroamérica y el Caribe en el comercio mundial se refleja en bajos niveles del indicador compuesto, que registra además una tendencia decreciente de 1980 a 2010 (véase el gráfico IX.2B). Lo contrario ocurre en el caso de México y, en menor medida, el Brasil, que tienen niveles de apertura relativamente altos y fuertemente crecientes cuando se considera este indicador, gracias al mayor peso de estos países en el comercio mundial¹²⁹.

¹²⁷ La tendencia de la región ha sido similar a la del comercio mundial, cuya participación en el PIB mundial se duplicó con creces en este período, al pasar del 27% al 62%.

¹²⁸ El indicador propuesto por Squalli y Wilson (2011) se calcula como: $PCC_i = \frac{(X_i+M_i)}{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (X_j+M_j)} \frac{(X_i+M_i)}{PIB_i}$ donde X_i , M_i y PIB_i son, respectivamente, las exportaciones e importaciones y el PIB del país i , X_j y M_j las exportaciones e importaciones del país j (con $j = 1, 2, \dots, n$, e $i \in j$) y n es la cantidad de países considerados. De esta forma, PCC mide, para cada país i , la participación del comercio en el PIB ($\frac{X_i+M_i}{PIB_i}$) ajustada por la relación entre el comercio del país i y el promedio mundial de comercio. Si el nivel de comercio del país i es mayor (menor) que el promedio mundial ($\frac{X_i+M_i}{PIB_i}$) se ajustará hacia arriba (abajo).

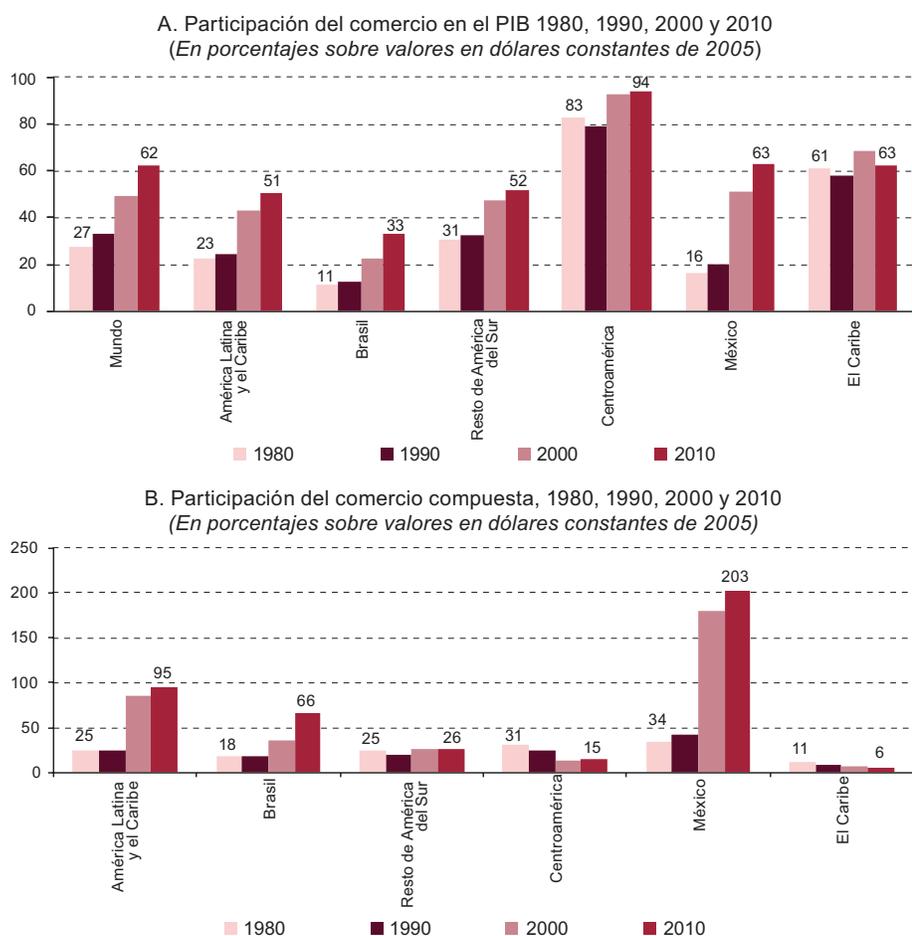
¹²⁹ Los indicadores de América Latina y el Caribe y las subregiones resto de América del Sur, Centroamérica y el Caribe fueron calculados como el promedio ponderado de los indicadores individuales de los países que integran cada grupo, utilizando como ponderadores la participación de cada país en el comercio total del grupo: $PCC_n = \sum_{i \in n} PCC_i \times \left(\frac{X_i+M_i}{\sum_{i \in n} (X_i+M_i)} \right)$

Una tercera forma de medir el grado de apertura de una economía es a través de los aranceles aplicados a las importaciones. El arancel promedio de América Latina bajó de forma significativa de 2000 a 2010, aunque se mantiene bastante por sobre el promedio mundial (véase el gráfico IX.2C). Esta disminución de aranceles se observa en todas las subregiones, destacándose en particular la fuerte reducción registrada en el caso de México. Si bien esto refleja una clara relación inversa del peso del comercio internacional en una economía y su nivel de aranceles, el comercio puede verse afectado también por barreras no arancelarias que no son consideradas en este último indicador.

La importancia relativa del comercio puede medirse también con el peso del sector exportador en la economía, calculado generalmente como la participación de las exportaciones brutas en el PIB. Este indicador no toma en cuenta que una parte del valor exportado no es generado domésticamente, sino que corresponde a los insumos importados utilizados en la producción de los bienes y servicios que cada país exporta. Una forma más adecuada de medir el aporte del sector exportador es descontando de las exportaciones brutas su contenido importado¹³⁰.

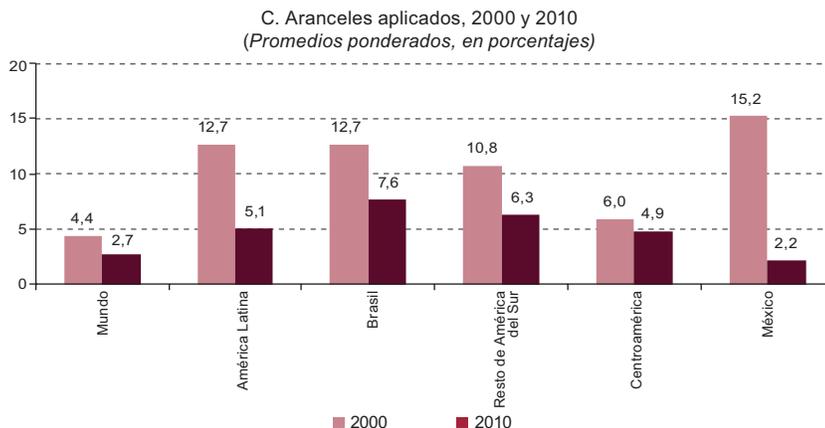
■ **Gráfico IX.2**

América Latina y el Caribe y el mundo: indicadores de apertura comercial



¹³⁰ Un ejercicio de este tipo fue realizado en CEPAL (2010) para los países de América Latina. Véase también Ffrench-Davis (2005).

Gráfico IX.2 (conclusión)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y el Banco Mundial.

Si se aplica esta metodología a la región, se puede observar que el PIB exportado por los países de América Latina pasó de representar el 12% del PIB total de la región en 1990 al 19% en 2010, en contraste con el 13% y el 23%, respectivamente, si se consideran las exportaciones brutas (véase el gráfico IX.3)¹³¹. El peso de la actividad de maquila en los países centroamericanos se refleja en una participación de las exportaciones netas en el PIB bastante inferior que la de las exportaciones brutas (un 24% en 1990 y un 33% en 2010, en comparación con un 39% y un 44%, respectivamente). En el caso de México hubo un incremento del contenido importado de las exportaciones desde mediados de la década de 1990, que se reflejó en una diferencia creciente entre las exportaciones brutas y netas. Aunque menos pronunciado, este fenómeno también se registra en América del Sur, lo que estaría evidenciando la creciente articulación del comercio en torno a cadenas internacionales de valor.

■ Gráfico IX.3

América Latina (17 países): participación de las exportaciones brutas y netas en el PIB, 1990, 2000 y 2010
(En porcentajes sobre valores en dólares constantes de 2005)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) e información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) de México.

¹³¹ Las exportaciones netas (o PIB exportado) son calculadas considerando como contenido importado de las exportaciones brutas la proporción que representa el peso de los bienes intermedios importados en el PIB total.

2. Aporte del comercio al crecimiento del PIB

Las exportaciones netas de América Latina experimentaron en el período 1990-2010 un crecimiento anual promedio significativamente mayor que el del PIB no exportado (un 5,7% en contraste con un 2,8%). Sin embargo, la contribución del sector exportador a la expansión de la economía fue en promedio un quinto del aporte de la producción no exportada, lo que se explica por la menor incidencia de las exportaciones respecto a los destinos domésticos (véase el cuadro IX.1). Se observa que el crecimiento anual promedio del PIB total de América Latina fue similar en 1990-1999 y 2000-2010, aunque las exportaciones netas tuvieron un aumento bastante más acelerado en el primer subperíodo, mientras que su contribución al crecimiento de la economía fue algo mayor en 2000-2010. Al nivel de las subregiones se aprecia también en el conjunto del período 1990-2010 un mayor dinamismo de las exportaciones y más incidencia del PIB no exportado, explicando este último componente del 70% al 87% de la variación anual promedio del PIB total.

■ Cuadro IX.1

América Latina (17 países): variación anual promedio del PIB total, las exportaciones netas y el PIB no exportado, 1990-2010
(En porcentajes)

		PIB	Exportaciones brutas	Exportaciones netas ^a	PIB no exportado ^b
América Latina	1990-1999	3,1	8,2	7,6	2,3
				(13,9)	(86,1)
	2000-2010	3,3	4,8	4,1	3,2
				(19,2)	(80,8)
	1990-2010	3,2	6,4	5,7	2,8
				(16,8)	(83,2)
América del Sur	1990-1999	3,0	6,2	5,8	2,5
				(14,0)	(86,0)
	2000-2010	3,8	4,5	3,9	3,8
				(17,7)	(82,3)
	1990-2010	3,4	5,2	4,8	3,2
				(16,0)	(84,0)
Centroamérica	1990-1999	4,6	4,9	6,5	4,0
				(25,6)	(74,4)
	2000-2010	3,8	5,0	5,2	3,3
				(30,1)	(69,9)
	1990-2010	4,2	5,0	5,8	3,6
				(28,1)	(71,9)
México	1990-1999	3,2	13,3	11,7	2,0
				(12,8)	(87,2)
	2000-2010	2,3	5,5	4,5	1,7
				(20,8)	(79,2)
	1990-2010	2,7	9,0	7,8	1,8
				(17,2)	(82,8)

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) e información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) de México.

^a Entre paréntesis figura la contribución al crecimiento total de la economía de las exportaciones netas (PIB exportado), dada por su participación porcentual en el PIB total.

^b Entre paréntesis figura la contribución al crecimiento total de la economía del PIB no exportado, dada por su participación porcentual en el PIB total.

Una forma más exacta de calcular el PIB exportado es utilizando matrices de insumo-producto, que permiten estimar con mayor precisión el contenido de insumos importados de los bienes y servicios que se exportan. Se realizaron cálculos para cinco países de la región que disponen de matriz de insumo-producto, encontrándose que el peso de las exportaciones brutas y netas en el PIB era,

respectivamente, un 15% y un 13% en el Brasil (2005), un 39% y un 30% en Chile (2003), un 17% y un 15% en Colombia (2005), un 25% y un 16% en México (2003) y un 30% y un 22% en el Uruguay (2005).

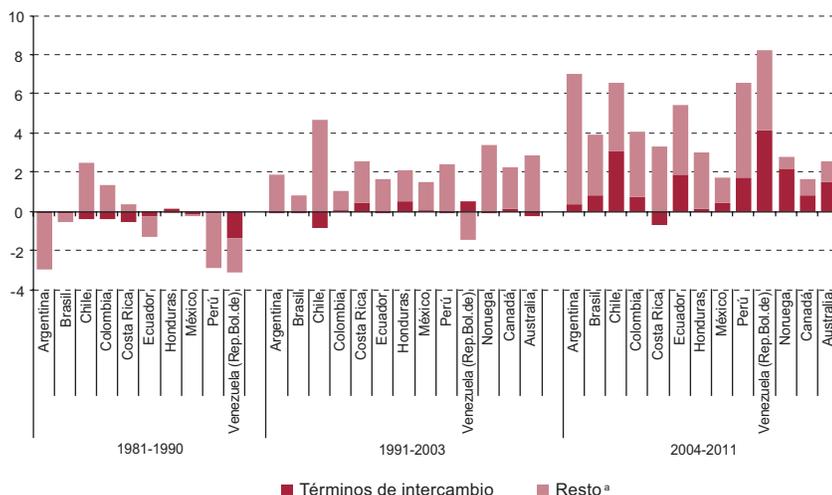
3. Papel de los términos de intercambio en el ingreso nacional bruto

Para analizar el impacto del comercio internacional sobre el crecimiento y la inclusión sería necesario estimar no solo su aporte a la producción (PIB) sino también su contribución al ingreso nacional bruto. El PIB no necesariamente coincide con el volumen de recursos con que cuentan los habitantes de un país para consumir o destinar al ahorro. No todos los recursos que se generan internamente (iguales al PIB) permanecen en el país, sino que una fracción de estos se transfiere al exterior como pago de los factores de producción de propiedad de los no residentes, tales como los pagos de intereses por las deudas contraídas y las remesas de utilidades de las empresas extranjeras radicadas en el país. Paralelamente, los residentes de un país reciben recursos por concepto de remuneración de los factores de producción de su propiedad radicados en el resto del mundo. Además, los ingresos dependen de las modificaciones en los términos de intercambio, que reflejan “el poder de compra” de las exportaciones en términos de las importaciones. Un incremento en los precios de las exportaciones, *ceteris paribus* (todo lo demás constante), aumenta el poder de compra de las importaciones y por ende el ingreso disponible (Kacef y Manuelito, 2008).

Se evaluó el aporte de los términos de intercambio al ingreso disponible en los países de la región. En materia de cuentas nacionales se trabaja con dos conceptos de ingreso: el ingreso interno bruto (IIB) y el ingreso nacional bruto (INB). La diferencia del PIB y el IIB son las “ganancias o pérdidas asociadas al comercio”. A su vez, el INB está compuesto por la suma del IIB, el pago neto de factores y las transferencias corrientes netas. Desde los años ochenta, las variaciones en los términos de intercambio han sido significativas, sobre todo en el período más reciente de 2004 a 2011 (véase el gráfico IX.4). Las estimaciones efectuadas muestran que los términos de intercambio explican en este período casi dos tercios del aumento del INB en Chile, un 42% en la República Bolivariana de Venezuela, un 36% en el Ecuador, un 25% en México y el Perú, y un 20% en el Brasil y Colombia.

■ Gráfico IX.4

Países seleccionados de América Latina y desarrollados: composición de la variación del ingreso nacional bruto (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de series de cuentas nacionales en moneda nacional de Banco Mundial, World Bank DataBank, y de indicadores del sector externo de la Base de Datos y Publicaciones Estadísticas CEPALSTAT.

^a El resto corresponde al saldo de pago de factores y al saldo de transferencias corrientes.

4. El aporte de la diversificación exportadora al crecimiento

Debido a diversos factores, el grado de diversificación de las exportaciones incide en el crecimiento. En primer lugar, una canasta exportadora más diversificada reduce la volatilidad de los términos de intercambio y por tanto de los ingresos asociados a las ventas externas (efecto “cartera”). A su vez, esta menor volatilidad disminuye la varianza del crecimiento del PIB y las fluctuaciones del tipo de cambio real, lo que favorece la inversión y finalmente aumenta la media del crecimiento de la economía. En segundo término, la diversificación exportadora promueve la transformación productiva y esta tiende a potenciar la incorporación de tecnología y conocimiento. Una tercera razón es que la diversificación puede contribuir a la creación de ventajas comparativas adicionales mediante la inserción en nuevos campos de actividad, a partir de un proceso de aprendizaje relacionado a la inversión en más capital físico y humano y en el desarrollo institucional (Agosin, 2009; CEPAL, 2008).

América Latina y el Caribe todavía tiene un amplio potencial de profundización de su diversificación exportadora, tanto en términos de productos como de mercados (véase el gráfico IX.5). Si bien la región redujo la concentración en productos de su canasta exportadora desde los años ochenta y hasta comienzos de este siglo, en los últimos años el proceso se ha revertido. Lo anterior fue resultado del alza de los precios de productos básicos, con el consiguiente aumento de su importancia en la canasta exportadora. En cuanto a la diversificación por mercados, se observa que los cambios han sido menores y que esta depende sobre todo de las fuerzas gravitacionales (distancia entre socios comerciales y su tamaño económico).

■ Gráfico IX.5

América Latina y el Caribe: índices de concentración de las exportaciones (Índice de Herfindahl-Hirschman)

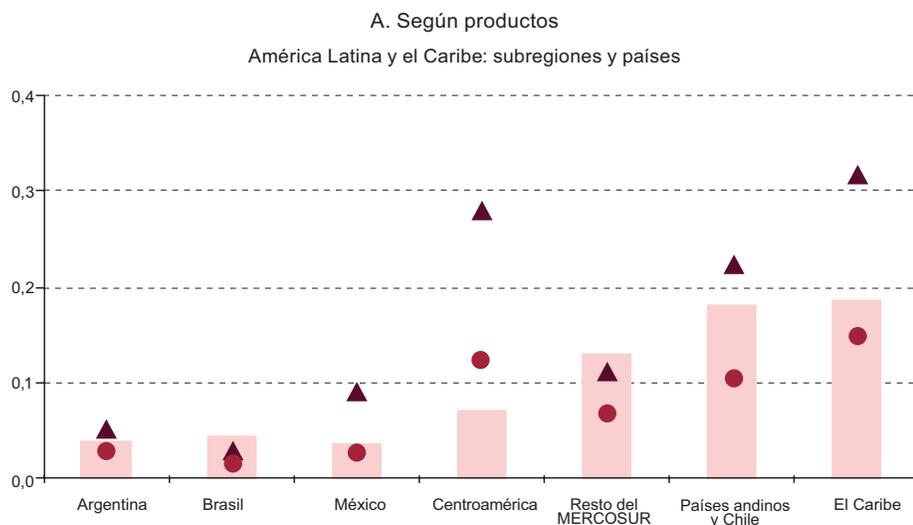
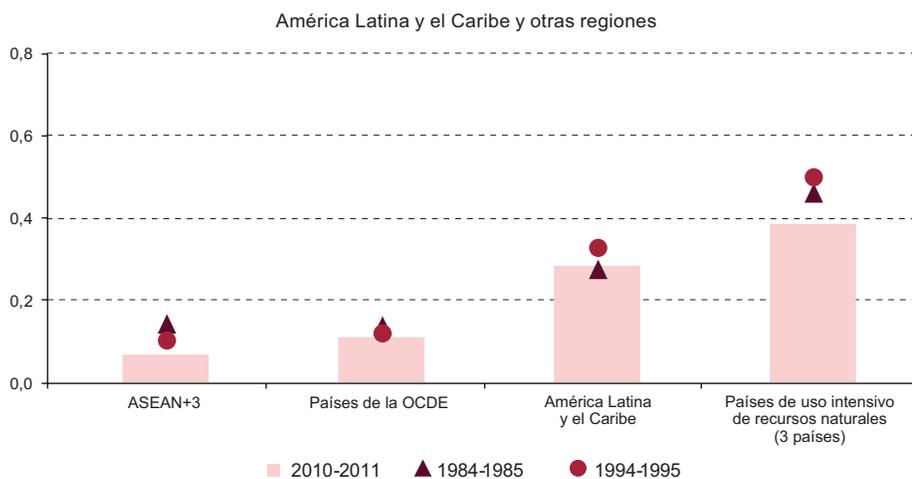
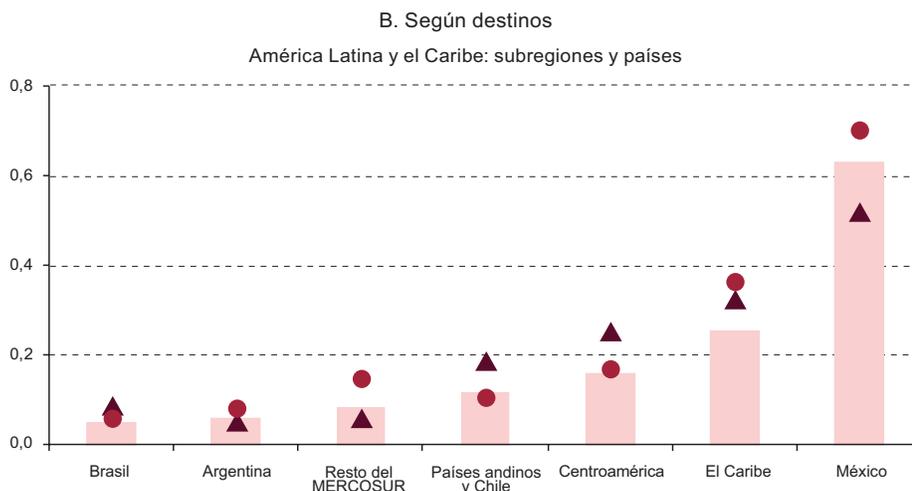
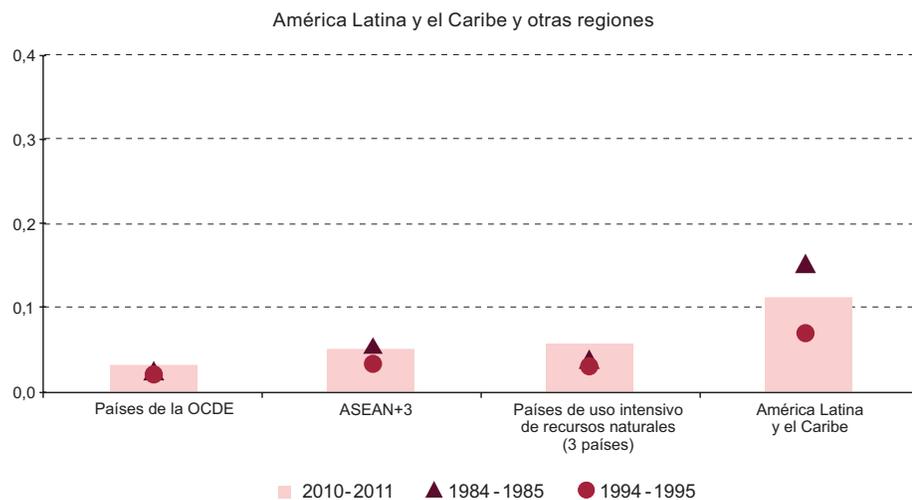


Gráfico IX.5 (conclusión)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Sistema Interactivo Gráfico de Datos de Comercio Internacional (SIGCI).

Nota: Los tres países de uso intensivo en recursos naturales son Australia, el Canadá y Nueva Zelanda. El índice de Herfindahl-Hirschman oscila entre 0 (mínima concentración) y 1 (máxima concentración).

Para evaluar la importancia de la diversificación exportadora en el crecimiento económico, se realizó una estimación basada en Hesse (2008) de un modelo de Solow aumentado¹³². Con ese propósito se utilizó un panel de datos quinquenales del período 1970-2010, considerándose como variable dependiente la tasa de crecimiento por quinquenio del PIB real per cápita. La concentración de las exportaciones se mide a través del índice de Herfindahl-Hirschman¹³³. Como variables de control se incluyen en todas las especificaciones consideradas el nivel inicial de PIB per cápita, los años promedio de escolaridad (como medida del capital humano), la tasa de crecimiento de la población¹³⁴, la tasa de inversión (participación de la inversión en el PIB), el grado de apertura de la economía y la participación del sector manufacturero en el PIB¹³⁵.

Los resultados obtenidos confirman la significancia de la diversificación para el crecimiento económico (véase el cuadro IX.2). No obstante, la relación entre ambas variables no es lineal: cuando se incluye en el modelo el índice de concentración solo, este indicador no resulta significativo (columna 1); en cambio, cuando se agrega el índice elevado al cuadrado ambas variables resultan altamente significativas (columna 2). En esta segunda especificación del modelo, el signo negativo del coeficiente estimado para la medida de concentración indica que una canasta exportadora más concentrada en términos de productos afecta negativamente el crecimiento del PIB per cápita (de manera equivalente, una mayor diversificación de las exportaciones tiene un impacto positivo sobre el crecimiento). La no linealidad de la relación entre diversificación y crecimiento implica que a partir de cierto nivel de concentración de las exportaciones el signo del impacto se invierte, es decir, una mayor especialización exportadora tiene un efecto positivo sobre el crecimiento.

Con el fin de analizar el impacto de la composición de las exportaciones, se consideró una tercera especificación del modelo, en la cual se incluyó la participación de las manufacturas de tecnología alta en la canasta exportadora de cada país (columna 3)¹³⁶. Los resultados obtenidos muestran que la inclusión de esta variable no afecta la significación de los indicadores de concentración considerados y tiene un efecto reducido sobre el valor de sus coeficientes. La propia variable resulta positiva y significativa, indicando que no solo la diversificación de las exportaciones importa para el crecimiento sino también su composición. Por otra parte, en esta tercera especificación del modelo —a diferencia de las otras dos— el nivel del PIB per cápita inicial y la tasa de inversión muestran un impacto significativo sobre el crecimiento, con los signos esperados; en cambio, las otras variables de control consideradas no resultan significativas en ningún caso.

¹³² La estimación se realiza mediante técnicas dinámicas de datos de panel, lo que evita los problemas asociados a las estimaciones basadas en datos de corte transversal (endogeneidad de las variables explicativas, heterogeneidad inobservable, imposibilidad de captar relaciones dinámicas). Concretamente, se emplea el método generalizado de momentos de sistema, desarrollado por Arellano y Bover (1995) y Blundell y Bond (1998), que resulta especialmente apropiado para la estimación de modelos de crecimiento.

¹³³ El índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) mide el grado de concentración de la canasta exportadora de un país i (para un período determinado) como: $IHH_i = \sum_{j=1}^n \left(\frac{X_{ij}}{X_i}\right)^2$, donde X_{ij} es el valor de las exportaciones del producto j realizadas por el país i y X_i es el valor de las exportaciones totales del país i ($X_i = \sum_{j=1}^n X_{ij}$). El valor del índice oscila entre 0 y 1, siendo los valores más altos indicativos de una mayor concentración de la canasta exportadora. Para el cálculo se trabajó con datos de exportaciones de bienes desagregados al nivel de cuatro dígitos de la revisión 1 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI).

¹³⁴ Siguiendo a Hesse (2008), la tasa de crecimiento de la población se ajusta sumándole 0,05 como aproximación a la tasa de progreso tecnológico y la depreciación.

¹³⁵ En el caso del PIB per cápita inicial, se considera el nivel de 1970. Para las restantes variables de control, así como para la medida de concentración de las exportaciones, se considera el promedio de cada quinquenio.

¹³⁶ La clasificación de los bienes según contenido tecnológico se realizó sobre la base de Lall (2000). Se considera la participación promedio de cada quinquenio.

■ Cuadro IX.2

Modelo que explica el crecimiento quinquenal del PIB real per cápita, 1970-2010^{a b c}
(Método generalizado de momentos de sistema en dos etapas)

VARIABLES explicativas	(1)	(2)	(3)
Log PIB per cápita inicial	-0,0351 (0,0427)	-0,0565 (0,0418)	-0,0878** (0,0428)
Log años de escolaridad	-0,575 (1,907)	-0,398 (1,422)	0,275 (1,119)
Crecimiento de la población	-13,88 (14,27)	-2,367 (13,22)	6,149 (13,54)
Tasa de inversión	-0,274 (1,846)	1,408 (1,444)	2,495** (1,216)
Grado de apertura	0,0945 (0,663)	-0,371 (0,261)	-0,390 (0,442)
Industria/PIB	0,672 (0,934)	-0,365 (0,759)	-0,891 (0,964)
Concentración de exportaciones	-0,226 (0,647)	-4,364*** (1,100)	-4,336*** (1,463)
Concentración de exportaciones ²		8,129*** (1,935)	8,211*** (2,396)
Proporción de manufacturas de tecnología alta en total de exportaciones			0,372* (0,216)
Número de observaciones	490	490	490
Número de países ^d	70	70	70
Número de instrumentos	19	19	21
Test Arellano-Bond para AR(2) en diferencias	0,901	0,655	0,767
Test de Hansen	0,096	0,841	0,672

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de H. Hesse, "Export diversification and economic growth", *Working Paper*, N° 21, Commission on Growth and Development, 2008; y datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el Banco Mundial y Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

^a Los valores entre paréntesis corresponden al desvío estándar.

^b *** significativo al 1%, ** significativo al 5%, * significativo al 10%.

^c Todas las especificaciones incluyen variables binarias temporales y errores estándar robustos a heterocedasticidad y autocorrelación. Los instrumentos utilizados incluyen hasta dos rezagos de la variable dependiente y de las covariables.

^d Se excluyen los países exportadores de petróleo y los de Europa oriental.

5. El empleo asociado a las exportaciones

La contribución de las exportaciones a la economía se refleja también en el empleo asociado a la producción de los bienes y servicios exportados. Las estimaciones realizadas sobre la base de matrices de insumo-producto sugieren que este empleo representó de un 10% a cerca de un 25% del empleo total en los países y años considerados (véase el cuadro IX.3). Con excepción de Colombia, en los demás países se observa un mayor dinamismo del empleo asociado a las exportaciones que del empleo total, lo que se traduce en un peso creciente del primero. Este mayor dinamismo se registró tanto en el empleo utilizado directamente por los sectores exportadores (empleo directo) como en el contenido en los bienes y servicios de origen nacional usados como insumos por estos sectores (empleo indirecto).

■ Cuadro IX.3

América Latina (5 países seleccionados): empleo asociado al sector exportador

País	Año	Porcentaje del empleo total	Empleo indirecto/directo	Variación promedio anual			
				Empleo total	Empleo asociado a exportaciones		
					Total	Directo	Indirecto
Brasil	2000	9,9	0,99	2,9	10,8	9,2	12,3
	2005	14,3	1,13				
Chile	1996	18,6	0,70	1,6	5,6	6,2	4,6
	2003	24,3	0,63				
Colombia	1997	13,5	0,34	3,9	3,0	2,0	5,8
	2005	12,6	0,46				
México	2003	13,1	0,43				
Uruguay	1997	12,0	0,99	-0,5	4,4	4,1	4,6
	2005	17,6	1,03				

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de matrices de insumo-producto de los países.

El nivel de empleo indirecto asociado a las exportaciones es un reflejo de los encadenamientos domésticos del sector exportador. El mayor crecimiento registrado por este tipo de empleo en el Brasil, Colombia y el Uruguay, respecto al empleo directo, estaría indicando una intensificación de estos encadenamientos, aunque existen diferencias en los países. Mientras que en el Brasil y el Uruguay por cada un empleo directo asociado a las exportaciones se genera alrededor de un empleo indirecto, en los restantes países la relación es bastante inferior a uno.

También existe un efecto de pérdida de empleos asociado a las importaciones, que puede estimarse a partir de las matrices de insumo-producto. En CEPAL (2013a) se efectúa una estimación de este tipo, analizando el efecto neto sobre el empleo de la variación en el grado de apertura comercial de los países considerados¹³⁷. En los resultados obtenidos se observa que, en los años analizados, el efecto neto habría sido positivo en los cuatro países examinados (véase el cuadro IX.4). En el caso del Brasil, la mayor propensión exportadora en 2005 habría derivado en sobre 3,4 millones de empleos adicionales a los que se habrían generado si la economía hubiese mantenido la propensión a exportar que tenía en 2000. La menor penetración de importaciones habría evitado la pérdida de alrededor de 1,8 millones de empleos, por lo que el efecto neto habría sido un aumento del empleo asociado al comercio en algo más de 5,2 millones de puestos de trabajo. Las estimaciones realizadas para Chile muestran un aumento de 334.000 empleos en 2003, derivado de una mayor propensión a exportar respecto a 1996 y una pérdida de 132.000 empleos provocada por la mayor penetración de las importaciones, con un efecto neto positivo de 201.000 puestos de trabajo. En el caso de Colombia, la menor propensión a exportar en 2005 habría generado una caída del empleo asociado a las exportaciones estimada en 416.000 puestos de trabajo, mientras que la menor penetración de las importaciones habría evitado la pérdida de 627.000 empleos, resultando en un efecto neto positivo de 212.000 puestos de trabajo. Finalmente, para el Uruguay se estima un incremento de 83.000 puestos de trabajo derivado de la mayor propensión a exportar y una pérdida de 30.000 empleos como consecuencia del aumento de la penetración de las importaciones, con un efecto neto positivo de 53.000 puestos de trabajo.

¹³⁷ La estimación realizada considera la diferencia entre la creación de empleo asociado a las exportaciones (dada por la variación del coeficiente de exportación) y la potencial pérdida de empleo en los sectores que compiten con las importaciones (determinada por la variación del coeficiente de penetración de importaciones). No se considera la eventual creación (pérdida) de empleo en los sectores de servicios relacionados a las importaciones (como comercio y transporte), que podría derivarse del incremento (disminución) de estos flujos.

■ Cuadro IX.4

América Latina (4 países seleccionados): variación del empleo debido a cambios en el grado de apertura
(En miles de personas)

País	Empleo asociado a variación de propensión exportadora	Empleo asociado a variación de propensión importadora	Variación neta del empleo
Brasil (2000-2005)	3 427	1 790	5 217
Chile (1996-2003)	334	-132	201
Colombia (1997-2005)	-416	627	212
Uruguay (1997-2005)	83	-30	53

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Comercio y crecimiento inclusivo: Construyendo sinergias* (LC/G.2562), Santiago de Chile, 2013.

D. La “calidad” de la especialización exportadora e importadora

Después de haber analizado algunos vínculos macroeconómicos entre el comercio y el crecimiento inclusivo, en esta sección se analiza la calidad de la inserción internacional de los países de la región. El tipo de productos y servicios que un país exporta e importa no es neutral en términos de su impacto esperado para el crecimiento inclusivo. En esta sección se utilizan cuatro indicadores para evaluar esta calidad: el grado del comercio intraindustrial, el contenido tecnológico, el contenido de valor agregado y el margen intensivo y extensivo del crecimiento de las exportaciones. Para analizar el carácter inclusivo del comercio, se examina qué tipo de empresas se encuentran asociadas a las exportaciones. Debe señalarse que cada indicador tiene méritos pero también limitaciones, por lo que solo brindan un valor indicativo como medida de calidad.

1. El comercio interindustrial

El primer indicador de calidad considerado es el grado de comercio intraindustrial, medido por el índice de Grubel y Lloyd. Este indicador refleja en qué medida el comercio entre dos países se produce en sectores similares. En contraposición al comercio interindustrial, el comercio intraindustrial explica el crecimiento del comercio con base en economías de escala y diferenciación de productos. Ambos elementos son factores explicativos de los patrones de comercio en la “nueva teoría del comercio internacional” que surgió en los años ochenta, la que además incorpora como factor explicativo la existencia de mercados caracterizados por una competencia imperfecta (Helpman y Krugman, 1989). Una especialización intraindustrial supone una mayor eficiencia productiva, en particular por las ganancias de escala y de aprendizaje, y debería redundar en una mayor productividad y crecimiento.

Es habitual distinguir tres niveles de comercio intraindustrial según el índice de Grubel y Lloyd: alta presencia de comercio intraindustrial (valor del indicador superior a 0,33), potencial de comercio intraindustrial (valor de 0,10 a 0,33) y comercio interindustrial (valor inferior a 0,10) (Durán Lima y Álvarez, 2011). Una debilidad del índice es su sensibilidad al nivel de agregación de los flujos de comercio: mientras más agregada es la clasificación comercial utilizada y mayor el número de países considerados, más probable resulta la existencia de comercio intraindustrial.

En el caso de las subregiones y países de América Latina y el Caribe, las relaciones de tipo intraindustrial se registran sobre todo en el comercio interno de los esquemas subregionales de integración: Comunidad del Caribe (CARICOM), Comunidad Andina de Naciones (CAN), Mercado Común Centroamericano (MCCA) y Mercado Común del Sur (MERCOSUR); en cambio, el comercio entre estas agrupaciones es más bien de tipo interindustrial (véase el cuadro IX.5). La República Bolivariana de Venezuela registra los menores niveles de comercio intraindustrial, debido a que sus exportaciones consisten en sobre 90% en petróleo y sus derivados. Entre los socios extrarregionales, el comercio con los Estados Unidos presenta la mayor intensidad intraindustrial, seguido por el intercambio con la Unión Europea¹³⁸. El comercio con Asia en desarrollo es de carácter esencialmente interindustrial. Dado que el comercio con Asia en desarrollo fue precisamente el que más se expandió en la década de 2000, el nivel de comercio intraindustrial total de la región se redujo, y probablemente también el aporte del comercio al crecimiento inclusivo en términos de este indicador.

■ Cuadro IX.5

América Latina y otros países y regiones del mundo: comercio intraindustrial, 2011
(Índice de Grubel y Lloyd)

	México	Centroamérica (con Panamá)	El Caribe	MERCOSUR (sin Venezuela (República Bolivariana de))	Venezuela (República Bolivariana de)	Comunidad Andina de Naciones (CAN)	América Latina y el Caribe total	Estados Unidos	Unión Europea	Asia en desarrollo
México		0,14	0,12	0,35	0,05	0,15	0,34	0,44	0,27	0,10
Centroamérica (con Panamá)	0,18	0,82	0,12	0,24	0,04	0,24	0,63	0,23	0,10	0,04
El Caribe	0,03	0,26	0,34	0,07	0,01	0,06	0,31	0,31	0,18	0,06
MERCOSUR (sin Venezuela (República Bolivariana de))	0,33	0,07	0,02	0,93	0,05	0,17	0,69	0,30	0,27	0,09
Venezuela (República Bolivariana de)	0,04	0,05	0,06	0,05		0,11	0,08	0,03	0,05	0,00
Comunidad Andina (CAN)	0,12	0,33	0,29	0,18	0,11	0,87	0,53	0,15	0,06	0,03
América Latina y el Caribe total	0,32	0,58	0,04	0,60	0,13	0,57	0,89	0,47	0,29	0,09
Estados Unidos	0,48	0,16	0,32	0,26	0,03	0,14	0,47		0,64	0,39
Unión Europea	0,31	0,08	0,07	0,14	0,01	0,04	0,23	0,28	0,62	0,41
Asia en desarrollo	0,36	0,04	0,03	0,13	0,00	0,03	0,18	0,36	0,40	0,58

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

2. La intensidad tecnológica

El segundo indicador de calidad incluido es la intensidad tecnológica de las exportaciones, según la clasificación de Sanjaya Lall (2000). Esta separa el universo de productos en cinco categorías: productos primarios, manufacturas basadas en recursos naturales y manufacturas de tecnología baja, media y alta. En comparación con los productos basados en recursos naturales o de baja tecnología,

¹³⁸ El mayor nivel de comercio intraindustrial con los Estados Unidos se explica principalmente por sus cadenas de valor con México y los países de Centroamérica. No obstante, los beneficios de este comercio son limitados porque están basados sobre todo en la maquila, donde la gran mayoría de los insumos no son producidos en forma doméstica sino que importados.

la producción de bienes de contenido tecnológico medio o alto requiere, por lo general, un mayor nivel de conocimientos. Además, la exportación de este último tipo de bienes suele estar asociada a una participación más intensa en cadenas globales de producción, lo que ofrece el beneficio potencial de integración a sus segmentos más dinámicos y del aprovechamiento de economías de escala. Cabe destacar también que los productos de mayor contenido tecnológico son los que han exhibido más dinamismo en las décadas de 1990 y 2000. Todos estos aspectos redundan en que la producción y exportación de bienes de tecnología media y alta deberían vincularse a tasas más elevadas de crecimiento económico (CEPAL, 2008).

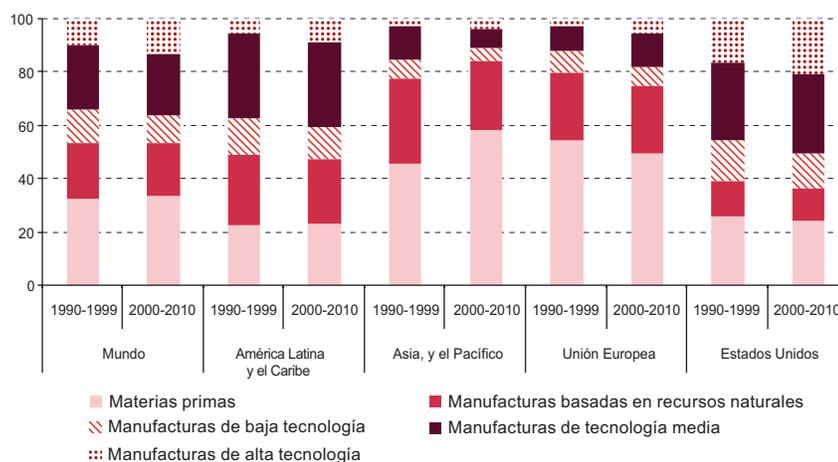
No obstante lo anterior, el poder analítico de este indicador ha perdido vigor en las últimas dos décadas debido al desarrollo de las cadenas internacionales de producción. Cada vez menos bienes y servicios se producen enteramente en un solo país, sino que el proceso se realiza dentro de una cadena que involucra varios países y donde cada uno se especializa en una tarea. En consecuencia, un país que se especialice en una tarea de baja intensidad tecnológica como el ensamblado de un producto altamente sofisticado, sería considerado un productor de bienes de alta tecnología según la clasificación de Lall, aunque en realidad no lo es. En este panorama, la intensidad tecnológica depende de la complejidad de la tarea, más que del respectivo producto o servicio final. Incluso tomando en cuenta esta debilidad, el indicador de Lall entrega una primera aproximación al nivel de sofisticación tecnológica asociado a las exportaciones de un país o región.

En comparación con los años noventa, las exportaciones de América Latina y el Caribe mantuvieron su estructura en la primera década de este siglo (véase el gráfico IX.6). Los recursos naturales (brutos y procesados) representaron más de la mitad de las exportaciones a nivel general, y casi el 80% de las ventas dirigidas hacia el Asia y el Pacífico y la Unión Europea. La mayor intensidad de productos de mediana y alta tecnología se encuentra en las exportaciones dentro de la región y a los Estados Unidos (en este último caso asociada sobre todo a la actividad de maquila realizada en México y otros países centroamericanos).

■ Gráfico IX.6

América Latina y el Caribe: intensidad tecnológica de las exportaciones por destino, décadas de 1990 y 2000

(En porcentajes)



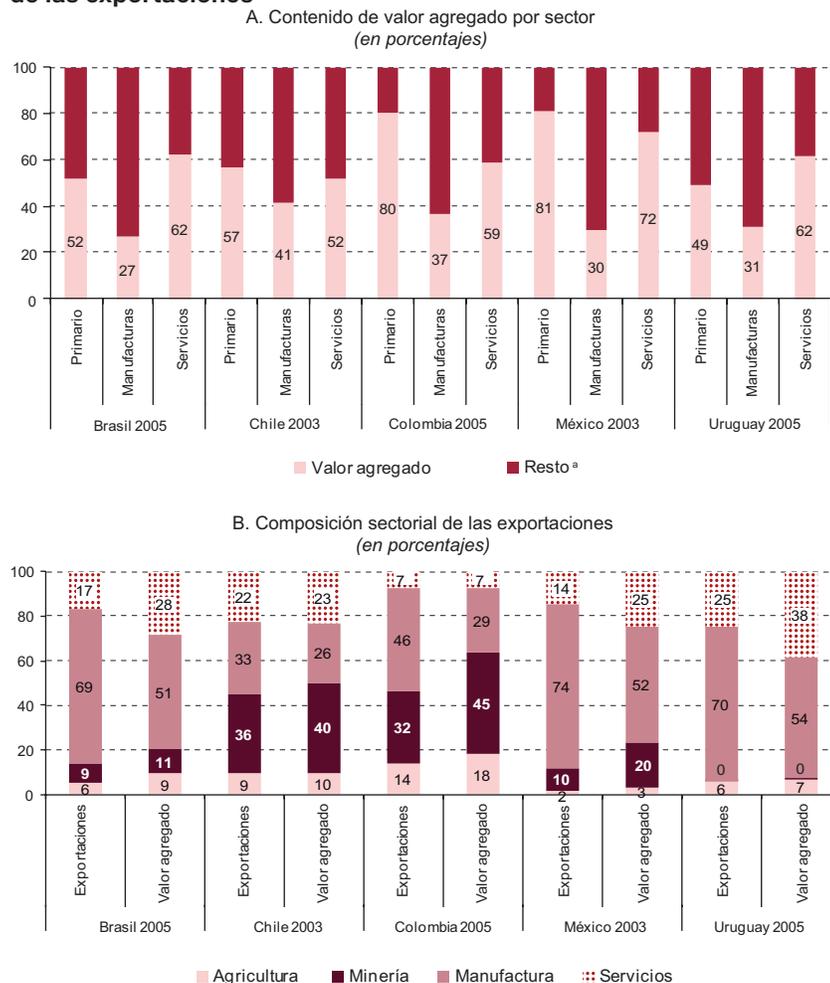
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

3. Contenido de valor agregado por tipo de producto exportado

El contenido de valor agregado de las exportaciones permite evaluar el aporte de estas al crecimiento de la economía. Cuanto más alto es el valor generado domésticamente, mayor la contribución al crecimiento de un país. El valor agregado incorporado en las exportaciones puede estimarse a partir de las matrices de insumo-producto. El cálculo realizado para cinco países de la región indica que la proporción de valor agregado es mayor en el sector primario y los servicios (véase el gráfico IX.7A)¹³⁹. El sector manufacturero utiliza la mayor proporción de bienes intermedios (nacionales e importados) y, en consecuencia, registra el menor contenido relativo de valor agregado en sus exportaciones.

Como los contenidos de valor agregado por sector son diferentes, la composición por sectores de las exportaciones en valores brutos o en valor agregado es bastante disímil (véase el gráfico IX.7B). Se puede observar que la participación del sector industrial es más reducida en términos de valor agregado, mientras que en los otros sectores ocurre lo contrario. Los casos de la minería en Colombia y México llaman la atención por el peso considerablemente mayor en términos netos (es decir, en valor agregado).

■ Gráfico IX.7
América Latina (5 países seleccionados): contenido y composición de las exportaciones



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de matrices de insumo-producto de los países.
^a “Resto” corresponde al valor de los insumos intermedios (nacionales e importados) utilizados en la producción de los bienes y servicios exportados por cada sector.

¹³⁹ Se considera el valor agregado generado directamente en cada sector. El contenido de valor agregado total de las exportaciones de cada sector está dado por el valor agregado generado en el propio sector (valor agregado directo) y el valor agregado generado en los sectores domésticos que lo proveen de insumos (valor agregado indirecto, incluido en “Resto”).

Es importante considerar que el valor agregado generado por las exportaciones no se traduce automáticamente en un impacto positivo para la inclusión. El impacto distributivo del valor agregado depende de cómo se reparte este ingreso entre los propietarios de los factores de producción: trabajo, capital y recursos naturales (tierras y minas, entre otros). Por ejemplo, una parte importante del ingreso en la minería se transfiere a las empresas en forma de ganancias. Si estas empresas son de capital extranjero, la mayor proporción de estas ganancias es transferida a la casa matriz situada fuera del país, con lo que el ingreso doméstico se reduce. De modo más general, se puede decir que el impacto para la inclusión social depende del porcentaje del ingreso total pagado a los asalariados y los trabajadores por cuenta propia, junto con la distribución de este ingreso en los trabajadores. Asimismo, es importante considerar el papel que la política impositiva y el gasto social pueden tener en la redistribución del ingreso generado en estos sectores.

4. El margen intensivo y extensivo

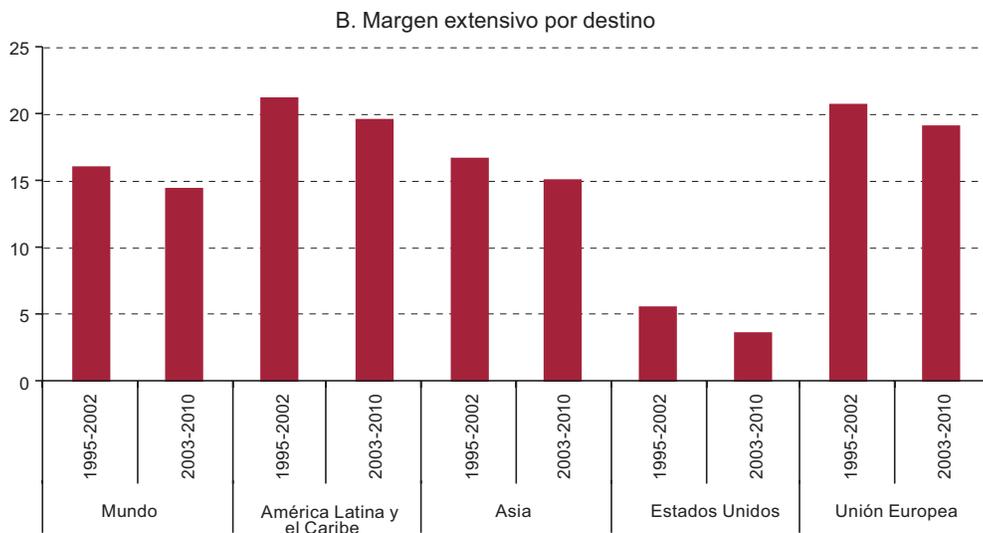
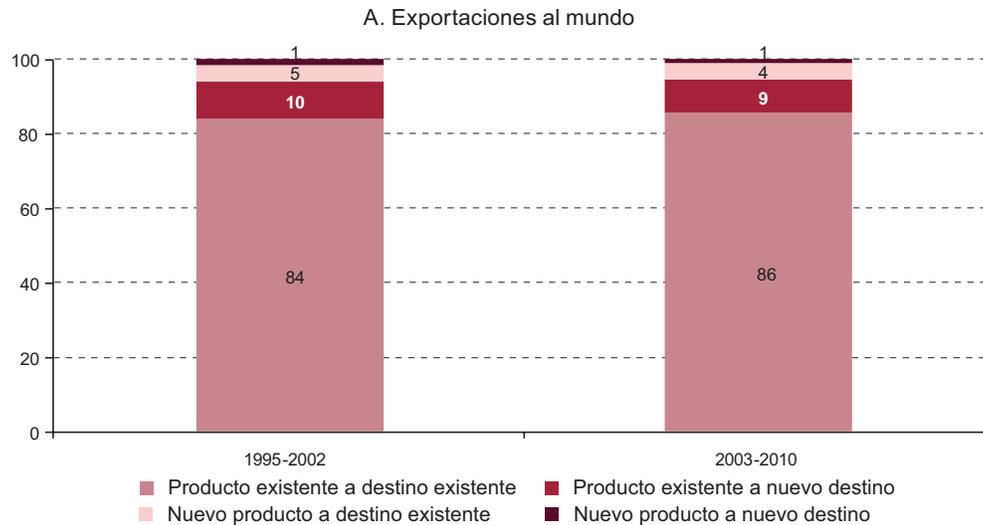
El cuarto indicador de calidad considerado es el margen intensivo y extensivo del crecimiento de las exportaciones. Este indicador mide qué proporción del aumento de las exportaciones en un período determinado corresponde a productos y/o mercados existentes (margen intensivo) y qué fracción se debe a productos y/o mercados nuevos (margen extensivo). Se presume que el aprendizaje relacionado al descubrimiento de nuevos productos o al establecimiento de nuevas relaciones comerciales es mayor que el vinculado a la exportación de los mismos productos y/o a destinos conocidos. Se estima por tanto que el margen extensivo tiene un impacto mayor sobre el crecimiento.

En el caso de América Latina y el Caribe, sobre el 80% del aumento de las exportaciones en los períodos 1995-2002 y 2003-2010 se explica por el margen intensivo (véase el gráfico IX.8A). El margen extensivo fue entonces relativamente pequeño y responsable de alrededor del 15% del crecimiento en los dos períodos. Dentro del margen extensivo, la exportación de los mismos productos a nuevos destinos ha sido el componente más importante, seguido por la venta de productos nuevos a destinos existentes. La proporción del crecimiento correspondiente a la exportación de nuevos productos a nuevos mercados fue apenas de un 1%¹⁴⁰. Los resultados por destino de las exportaciones muestran que el crecimiento de las ventas hacia la región y la Unión Europea presentan el mayor margen extensivo, en tanto que las destinadas a los Estados Unidos registran el menor margen. No obstante, en todos los casos el margen intensivo explica más del 75% del incremento de las exportaciones de la región en los dos períodos considerados (véase el gráfico IX.8B).

¹⁴⁰ Estos resultados son similares a los de Dingemans y Ross (2012), que sostienen que para 9 de las 11 principales economías de la región el margen intensivo representó más de tres cuartas del crecimiento de las exportaciones entre 1990 y 2008. Solo en los casos del Uruguay y la República Bolivariana de Venezuela el margen extensivo superó el 40% de dicho crecimiento, y se concentró en las exportaciones de productos existentes a mercados nuevos.

■ **Gráfico IX.8**

América Latina y el Caribe: margen intensivo y extensivo de las exportaciones^a
(En porcentaje del aumento total de las exportaciones)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

^a La descomposición del crecimiento de las exportaciones a precios corrientes puede conducir a una sobrestimación del margen intensivo durante los años dos mil, en la medida que este se encuentra determinado principalmente por las exportaciones de productos básicos cuyos precios crecieron fuertemente. El margen extensivo, en cambio, está compuesto por productos nuevos cuyos precios registraron un menor incremento.

5. Las empresas exportadoras

En comparación con los países industrializados, la proporción de empresas que exportan es baja en América Latina y el Caribe. Los datos de algunos países de la región reflejan que las empresas exportadoras representan menos del 1% del total de empresas —salvo en el caso del Uruguay—, mientras que en países desarrollados este porcentaje es superior al 2,5% (véase el cuadro IX.6). Otra característica de varios países latinoamericanos es la concentración de las exportaciones entre las empresas: el primer percentil de empresas exportadoras es responsable de sobre un 60% del valor total exportado (salvo en el Uruguay). Reflejo de esta situación es la baja participación de la pequeña y mediana empresa (Pyme) en las exportaciones. En la mayoría de los países de la región, esta participación es cercana al 5%, mientras que en los países de la OCDE supera el 15% (CEPAL, 2013a). Otro ejemplo de las diferencias de América Latina con los países industrializados en esta materia es el reducido presupuesto público destinado al apoyo a la Pyme en el primer grupo de países (véase el cuadro IX.6).

■ Cuadro IX.6

Países seleccionados: exportaciones, empresas y apoyo a la pyme
(En dólares, porcentajes y número)

País	Exportaciones 2010 per cápita (en dólares)	Exportadoras/Total de empresas, 2010 (en porcentajes)	Participación del primer percentil de exportadoras en los envíos totales 2010 (en porcentajes)	Apoyo a la Pyme ^a (en porcentajes del PIB)
Argentina	1 683	s/d	72,0	s/d
Brasil	1 010	0,5	59,5	0,085
Colombia	860	0,4	78,6	0,008
Chile	4 813	0,8	81,0	0,03
México	2 695	0,7	73,1	0,015
Uruguay	1 999	1,6	40,8	0,024
Bélgica	27 685	5,8	48,0	s/d
España	8 019	3,4	64,0	0,41
Estados Unidos	5 758	4,5	66,3 ^b	0,39 ^b
República de Corea	10 875	2,7	s/d	0,27

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), y datos oficiales de los países.

^a Considera el presupuesto total de los organismos que apoyan a la Pyme (sobre la base de presupuestos anuales). En el caso de los Estados Unidos incluye el promedio de 11 estados (véase en el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), www.undp.org.mx/IMG/pdf/PNUD_presupuestos_subnacionales.pdf).

^b Considera el total de empresas exportadoras industriales, sobre la base de la Oficina del Censo de los Estados Unidos, Departamento de Comercio, Washington, D.C.

De acuerdo al análisis por destino, participan más empresas, en particular la pyme, en las exportaciones hacia los países vecinos de la región que en las ventas hacia otros mercados, en especial debido a la mayor presencia de manufacturas (véase el cuadro IX.7). América Latina y el Caribe no es solo el principal destino para la mayoría de las empresas exportadoras, también es hacia donde se envían más productos y donde existe menor concentración de las exportaciones. Más de la mitad de las empresas exporta a un destino de la propia región¹⁴¹, a pesar que hacia esta solo se dirige un sexto de los envíos totales. En la mayoría de los países, la región presenta el menor monto medio exportado por empresa, el mayor número promedio de productos exportados por empresa

¹⁴¹ Entre el 55% y el 69% de las empresas exporta a la región, según si se incluye o no a México.

y los menores índices de concentración. Por el contrario, en las exportaciones a China se registra el menor número de empresas, el mayor valor exportado por empresa y la concentración más alta. Los datos analizados indican que las exportaciones a la región tienen una mayor diversidad de productos (el 87% del total, considerando el sistema armonizado a 6 dígitos) y un número promedio más alto de productos exportados por empresa (4,8), lo que se traduce en que los envíos por empresa hacia la región tengan menores índices de concentración que aquellos dirigidos a otros destinos (índice de Herfindahl-Hirschmann de 0,02) (véase el cuadro IX.7).

■ Cuadro IX.7

América Latina y países y regiones del mundo seleccionados: indicadores de empresas exportadoras, 2010
(En porcentajes, millones de dólares, número e índice)

Destino de las exportaciones	Empresas por destino (en porcentajes)	Monto promedio exportado (en millones de dólares)	Promedio de productos exportados por empresa (número)	Concentración, índice de Herfindahl-Hirschmann (coeficiente)
América Latina y el Caribe ^a	69	1,8	4,5	0,02
China	7	8,9	1,6	0,14
Estados Unidos	28	2,2	2,6	0,05
Unión Europea	29	3,1	3,1	0,10
Resto del mundo	31	4,5	3,2	0,07
Total	...	4,8	3,3	0,04

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de las aduanas de los países.

^a Se consideran ocho países: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay.

Varios estudios demuestran la elevada rotación de las empresas exportadoras en América Latina y el Caribe y que las exportaciones están concentradas en un pequeño núcleo de empresas (Urmeneta, 2010). Las empresas entrantes y salientes sobrepasan el 30% del total de empresas exportadoras en varios países de la región, lo que ha generado un estancamiento del número total de exportadoras en los últimos años (CEPAL, 2012). Lo anterior refuerza la necesidad de incorporar a nuevas empresas exportadoras, favoreciendo la diversificación y disminuyendo la extrema vulnerabilidad de muchos pequeños exportadores que exportan un solo producto a un único destino (CEPAL, 2013a). En Colombia, Eaton y otros (2008) comprueban que cerca de la mitad de los exportadores no lo eran el año previo. Alrededor de la mitad del crecimiento de las exportaciones colombianas en una década es atribuible a empresas que no exportaban inicialmente, y los países vecinos aparecen como el primer peldaño para después exportar a otros mercados de la región.

E. El vínculo microeconómico del comercio y la productividad

Las teorías recientes del comercio internacional, comenzando por Melitz (2003), son una respuesta frente a la creciente disponibilidad de microdatos. Estos han permitido investigar los comportamientos heterogéneos de empresas que no habían podido ser explicados por las teorías tradicionales. Estas últimas suponen una empresa representativa de la industria. Por ejemplo, los modelos basados en las ventajas comparativas, como el de Heckscher-Ohlin, se focalizan en las explicaciones de comercio entre industrias (interindustrial), sobre la base de supuestos de competencia perfecta y rendimientos constantes a escala. Incluso en los modelos de variedad de productos, como aquellos avanzados por Krugman (1980), en que las empresas se especializan en variedades horizontalmente

diferenciadas y existe la posibilidad de comercio al interior de una misma industria (intraindustrial), también se omite la diversidad que existe a nivel de las empresas.

Las nuevas investigaciones empíricas se han centrado fundamentalmente en tres áreas: i) la relación de las exportaciones y la productividad; ii) los factores que determinan la salida y entrada de empresas exportadoras; y iii) el margen intensivo y extensivo, entendido en sus tres dimensiones (número de productos, empresas y destinos). A partir de estos tópicos se ha desarrollado estudios que a menudo se traslapan, por lo que las fronteras no son nítidas.

Con la constatación empírica de que las empresas exportadoras son más productivas, surgió una línea que investiga la dirección de la causalidad de productividad y exportación. En general, los estudios mencionan al menos una de las dos hipótesis siguientes para explicar el fenómeno: i) autoselección, y ii) “aprender haciendo”. La primera se refiere a la observación de que solo las empresas más productivas se involucran en los procesos de exportación. El “aprender haciendo” pone énfasis en que la experiencia exportadora previa es fundamental para las decisiones futuras de exportación. Estas investigaciones parecerían haber probado que la productividad es una condicionante de la actividad exportadora.

Sobre la base de la revisión de 45 estudios con datos para 33 países, publicados de 1995 a 2006, Wagner (2007) argumenta que, obviando los detalles, las conclusiones tras diez años de investigaciones sobre la relación de exportaciones y productividad son: i) las empresas exportadoras son más productivas que las no exportadoras; ii) las empresas más productivas se autoseleccionan para exportar; y iii) exportar no necesariamente eleva la productividad de las empresas. Sin embargo, el autor advierte que estas observaciones generales esconden bastante heterogeneidad, ya que la comparación de países e incluso estudios sobre un mismo país es difícil debido a las diferencias metodológicas. Para remediarlo, Wagner promovió el Grupo internacional de estudios sobre exportaciones y productividad, donde se analiza la relación de exportaciones y productividad de 14 países, incluidos dos de América Latina (Chile y Colombia), usando similar metodología.

■ Cuadro IX.8

Países seleccionados de América Latina: evidencia microeconómica sobre los vínculos del comercio y el desempeño de las empresas

País, autor y año de publicación	Período analizado	Relación	Resultados
México. Bernard (1995)	1986-1990	PL, X	PL mayor para las empresas exportadoras, mientras que el crecimiento de esta no difiere significativamente en las empresas exportadoras y no exportadoras.
Chile. Meller (1995)	1986-1989	PL, X	PL significativamente mayor en las empresas exportadoras (pequeñas y grandes) que en las que no exportan; el diferencial de productividad difiere entre industrias.
Colombia. Clerides y otros (1998)	1981-1991	PL, X	PL más alta en las empresas exportadoras que en las no exportadoras. PL más alta en empresas que comienzan a exportar que en otros grupos de empresas.
México. Clerides y otros (1998)	1986-1990	PL, X	PL más alta en las empresas exportadoras que en las no exportadoras, al igual que en las que recién comenzaron a exportar y aquellas que dejaron de hacerlo. No se observaron efectos de aprendizaje de exportación.
Colombia. Isgut (2001)	1981-1991	PL, X, tamaño de plantas	PL más alta en las empresas exportadoras que en las que no exportan. El efecto es mayor en las plantas pequeñas. El crecimiento de la PL no difiere significativamente en las empresas exportadoras y no exportadoras.
Colombia. Fernandes e Isgut (2005)	1981-1991	Edad de plantas, X	Las empresas jóvenes que ingresan a los mercados de exportación registran tasas de crecimiento anual de PTF más altas que las empresas jóvenes que no exportan. El efecto es bastante más débil en las empresas antiguas.
Chile. Alvarez y López (2005)	1990-1996	Productividad, X	Efecto de primas de exportación positivas y significativas para la PL y PTF. Los diferenciales de productividad varían considerablemente según la industria. Las empresas que ingresan a la exportación tienen mayor PL y PTF que las no exportadoras. Las empresas realizan actividades para aumentar la productividad antes de comenzar a exportar.

Cuadro IX.8 (conclusión)

Chile. López (2006)	1990-1999	M de bienes intermedios y probabilidad de sobrevivencia	Los importadores tienen mayor probabilidad de sobrevivir, mientras que los exportadores tienen mayor probabilidad de sobrevivir solo si importan bienes intermedios. La exportación no parece reducir por sí sola la probabilidad de salir del mercado.
Chile. Kasahara y Lapham (2008)	1990-1996	Productividad, X, M	Las empresas que a la vez exportan e importan son más productivas que aquellas que solo hacen una de los dos actividades. Hay evidencia de autoselección de empresas más productivas en actividades de importación.
Chile. Kasahara y Lapham (2008)	1979-1996	M de bienes intermedios y desempeño de plantas	Iniciar la importación de bienes intermedios mejora la productividad.
México. Frías, Kaplan y Verhoogen (2009)	1993-2001	X y prima salarial	Casi dos tercios de la correlación entre el salario promedio de la planta y el tamaño de la planta se explican por la prima salarial relacionada con las exportaciones y el tercio restante por la composición de la fuerza laboral.
Chile. Gibson y Graciano (2011)	2001-2006	Costos para comenzar y continuar en la comercialización	Las empresas importadoras tienen una menor probabilidad de salir del mercado que aquellas que no importan.
Chile. Namini, Facchini y López (2011)	1990-1999	Crecimiento X y competencia en el mercado de factores	Las empresas importadoras de bienes intermedios tienen una mayor probabilidad de sobrevivencia que aquellas no importadoras. Las empresas exportadoras tienen una mayor probabilidad de sobrevivencia que aquellas no exportadoras, pero esta disminuye con el valor exportado por el sector correspondiente.

Fuente: J. Wagner, "Exports, imports and firm survival: first evidence for manufacturing enterprises in Germany", *IZA Discussion Paper*, N° 5924, agosto de 2011 y "Exports and productivity: a survey of the evidence from firm-level data", *The World Economy*, vol. 30, N° 1, 2007.

Nota: X = exportaciones; M = importaciones; PL = productividad laboral; PTF = productividad total de los factores.

De forma complementaria, el Grupo internacional de estudios sobre exportaciones y productividad determinó que: i) las empresas exportadoras son más productivas que las no exportadoras; ii) el premio en productividad tiende a aumentar con la participación de las exportaciones en las ventas de la empresa; iii) existe evidencia a favor de la hipótesis de autoselección, y iv) prácticamente no existe evidencia a favor de la hipótesis de aprender haciendo. Asimismo, se estableció que incluso usando el mismo modelo, el premio para los exportadores varía de forma considerable: países con economías más abiertas y con gobiernos más efectivos reportan premios de productividad más altos. El nivel de desarrollo de los países no tendría un impacto en la relación entre las exportaciones y la productividad de las empresas (International Study Group on Exports and Productivity, 2007).

Una vertiente relacionada de la literatura especializada ha examinado los procesos de liberalización y su impacto sobre la productividad. Estos estudios han determinado que gran parte de la reasignación de recursos, como el trabajo, se registra dentro de la misma industria, con la salida de las empresas menos productivas y un aumento en el nivel agregado de productividad (Pavcnik, 2002; Bernard, Jensen y Schott, 2006).

Otra línea de investigación que destaca ha sido el análisis de la entrada y salida de empresas al mercado. Se han obtenido aquí resultados que arrojan diferencias sistemáticas en la productividad, el tamaño y otras características económicas de las empresas que acceden y se retiran del mercado (Dunne, Roberts y Samuelson, 1989). Al respecto, Wagner (2011) resume los estudios publicados de 2006 a 2011 y señala que la probabilidad de sobrevivencia es mayor para los exportadores, incluso si se controla por tamaño, edad y productividad. Por el lado de las importaciones, basado en tres estudios sobre Chile (López, 2006; Gibson y Graciano, 2011; Namini, Facchini y López, 2011), el autor señala que los importadores tienen una menor probabilidad de salida que los no importadores. Una variedad de estudios muestra que el tamaño de las empresas se encuentra estrechamente relacionado a la supervivencia en mercados externos (Manjón-Antolín y Arauzo-Carod, 2008) y que mientras más pequeñas las empresas mayor es su probabilidad de salida (Grilli, Piva y Lamastra, 2010).

Otros estudios han indagado respecto de diferentes impactos en las dimensiones del margen extensivo, entre estos el efecto de los aranceles. Por ejemplo, Gómez y Volpe (2008) y Molina, Bussolo y Iacovone (2010) obtienen resultados, de magnitudes diferentes, que sugieren que, tanto para las empresas colombianas como para las de República Dominicana (en el contexto del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos, DR-CAFTA), una rebaja de aranceles en terceros mercados tendría un impacto positivo sobre el margen extensivo.

F. Inserción en cadenas regionales y globales de valor

El grado en que el comercio integra una cadena de valor internacional es un factor determinante de su impacto sobre el crecimiento inclusivo. Como ya se señaló, la participación de una empresa, sector o país en una cadena puede significar beneficios para la productividad, tales como mayor estabilidad de la demanda y acceso a nuevas tecnologías, prácticas empresariales y/o financiamiento.

La evidencia disponible indica que América Latina y el Caribe participa poco en cadenas de valor internacionales. Si se considera el peso de los bienes intermedios en el comercio como un indicador de la fragmentación geográfica de los procesos productivos, se observa que en el bienio 2010-2011 estos bienes representaron menos del 30% de las exportaciones totales de bienes de la región y el 35% de las exportaciones intrarregionales¹⁴². En otras regiones del mundo los bienes intermedios representaron en el mismo período sobre el 40% de las exportaciones de bienes, destacándose los países de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN)+3 con un peso del 55% en las ventas intrarregionales (véase el cuadro IX.9).

■ Cuadro IX.9

Agrupaciones seleccionadas: participación de los bienes intermedios en las exportaciones de bienes, promedio 2010-2011
(En porcentajes)

	Exportaciones intrarregionales	Exportaciones extrarregionales	Exportaciones totales
América Latina y el Caribe	34,7	27,1	28,5
América Latina y el Caribe sin México	34,5	24,1	26,7
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	41,3	44,1	42,7
TLCAN sin México	40,1	47,0	44,7
Unión Europea	46,4	44,2	45,6
ASEAN+3 ^a	54,8	40,2	47,1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

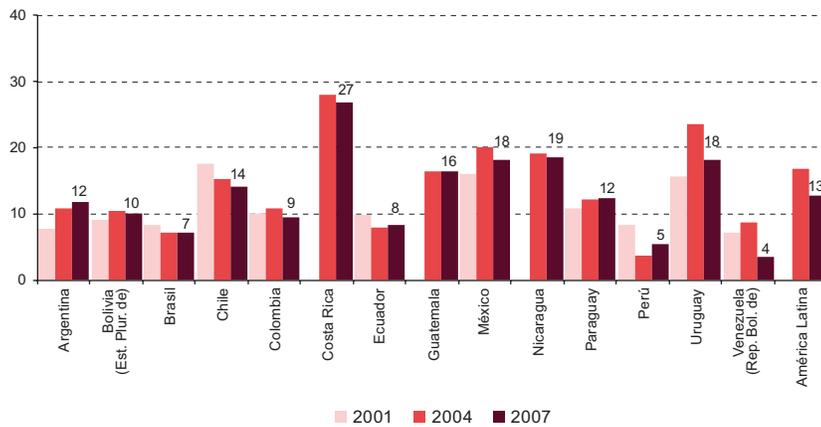
^a ASEAN+3 incluye los países miembros de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN), China, el Japón, la República de Corea, las regiones administrativas especiales chinas de Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) y Macao, y la provincia china de Taiwán.

Sin perjuicio de lo anterior, existen diferencias marcadas en los países de la región en cuanto a sus encadenamientos productivos con otros países. Esto se puede advertir con el indicador de integración vertical, que mide la proporción de insumos importados en las exportaciones (véase el gráfico IX.9). De acuerdo con este indicador, en 2007 los países de la región más integrados —es decir, aquellos cuyas exportaciones incorporaron una mayor proporción de insumos importados— fueron Costa Rica, México, Nicaragua y el Uruguay, mientras que el Brasil, el Perú y la República Bolivariana de Venezuela reflejan la menor integración. Como región, América Latina y el Caribe registra una baja en su integración vertical de 2004 a 2007.

¹⁴² La definición de bienes intermedios considerada excluye los bienes primarios (véase Durán Lima y Zaclivever, 2013).

■ Gráfico IX.9

Países seleccionados: índice de integración vertical 2001, 2004 y 2007
(Porcentaje de insumos importados en las exportaciones)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de cálculos con datos de Global Trade Analysis Project (GTAP), versión 7.

Los autores Durán Lima y Zaclicever (2013) encuentran también una marcada heterogeneidad en la inserción de los países de América Latina y el Caribe en redes internacionales de producción. Mientras que en México y los países de Centroamérica se registra una mayor vinculación con los Estados Unidos, en los países de América del Sur y el Caribe se observa una orientación marcada hacia redes de producción subregionales, por lo general incipientes. Plantean en su análisis para el Brasil y México, basado en matrices de insumo-producto multirregionales, que en el primero de estos países hay una mayor inserción en los eslabones iniciales de las cadenas de valor (como proveedor de insumos al exterior), mientras que en México la integración es más alta en los eslabones que involucran actividades de ensamblado de bienes finales con escasa incorporación de valor agregado.

El impacto de la participación en cadenas de valor sobre el crecimiento inclusivo depende crucialmente del valor agregado generado en el eslabón donde se encuentra la empresa, sector o país y del potencial de escalamiento hacia eslabones con mayores niveles de productividad y aprendizaje. Como existen diferencias importantes en los sectores según los eslabones de la cadena de mayor valor agregado, a continuación se pasa revista a cuatro tipos de cadenas: agrícola, minera, manufacturas y servicios.

Para muchos países de la región, en especial en el Cono Sur, la agricultura y los alimentos procesados son sectores competitivos internacionalmente y que representan un considerable potencial de aprendizaje tecnológico para aumentar la productividad. Estos sectores ofrecen oportunidades de eslabonamientos hacia adelante para la integración de nuevos productos y actividades, y hacia atrás en la generación de insumos para la agricultura (maquinaria, semillas, productos agroquímicos y servicios de asistencia técnica), a partir de la interacción con industrias tecnológicas de punta, como demuestran las experiencias de varios países desarrollados. El potencial tecnológico asociado al complejo agroalimentario se ha modificado sustancialmente con el impacto de los nuevos paradigmas tecnológicos, en particular la biotecnología y las tecnologías de la información y de las comunicaciones. Por ejemplo, la biotecnología está cambiando la trayectoria tecnológica de varias actividades primarias y de procesamiento que afectan de distinta forma la estructura de mercado, el tipo de agentes y las estrategias competitivas.

En la minería e hidrocarburos, el aprendizaje tecnológico no está limitado a las grandes empresas de extracción, sino que se extiende hacia la red de proveedores de bienes y servicios que se aprovechan de los estímulos tecnológicos y la demanda. Sin embargo, el acceso a los segmentos

de mayor contenido de conocimiento requiere de la generación de capacidades tecnológicas para la exploración y extracción minera. Ejemplos al respecto incluyen la teledetección satelital, las tecnologías de perforación geofísicas, el procesamiento de datos e imágenes de los yacimientos, la utilización de equipos de perforación más sofisticados y el uso de métodos de extracción por solventes y la biolixiviación (CEPAL, 2012). Algunos países mineros de la región como Chile han realizado actividades para incrementar la competitividad de sus proveedores mediante un esfuerzo público y privado (CEPAL, 2013a).

Varios países de la región han alcanzado una competitividad importante en torno a un grupo de industrias manufactureras de intensidad tecnológica media y alta. Aunque la participación de estos productos en las exportaciones totales es modesta, representan una combinación de competitividad y capacidades susceptible de aumentar¹⁴³. En esta situación se encuentra el mercado latinoamericano, donde la proporción de los productos manufacturados en las exportaciones totales es superior en comparación con la de las ventas extrarregionales. El mercado regional es entonces clave para el aprendizaje tecnológico.

Otro grupo, que en cierta medida se traslapa con el anterior, es el de los países que han desarrollado una industria manufacturera de procesamiento para la exportación. Este es el caso de México, algunos países centroamericanos y la República Dominicana. Si bien la competitividad de estos países se sustenta sobre todo en sus costos de mano de obra relativamente reducidos, su cercanía y acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos y ciertos incentivos fiscales, también es fruto de una trayectoria lenta de escalamiento hacia procesos de mayor valor agregado y encadenamientos productivos. Por ejemplo, a las industrias textil, automotora (incluidas las autopartes) y electrónica, se han agregado nuevos nichos como la fabricación de equipos médicos y el sector aeroespacial.

En el sector de los servicios existen ejemplos de cadenas de valor en la región en el turismo y los servicios empresariales a distancia (*offshoring*). En el turismo, algunos países han logrado agregar valor con el traslado desde el turismo de masas (complejos hoteleros y cruceros) hacia el turismo de nichos (carnaval, eventos deportivos, veleros de lujo, ecoturismo, patrimonio cultural, entre otros). En los servicios a distancia o globales, la región registra algunos avances notables, aunque el mercado mundial de estos servicios creció todavía más rápido. La expansión de los servicios globales en América Latina y el Caribe fue promovida en parte por dos tendencias de las empresas multinacionales: la creación de centros de servicios en diferentes partes del mundo y la localización de centros de atención en la misma zona horaria de los clientes. La difusión de la banda ancha también apoyó la inserción en cadenas internacionales. El aprendizaje y el desarrollo en esta industria dependen en forma decisiva del desarrollo de las capacidades humanas (por ejemplo, en informática e inglés). En la medida que la formación esté más relacionada con los estándares internacionales, parece más probable que la región pueda ascender desde los servicios sencillos como un centro de contacto hacia los servicios más complejos como la informática o la investigación (Fernandez-Stark, Bamber y Gereffi, 2013).

¹⁴³ La liberalización comercial en los años ochenta y noventa condujo a una reconversión, la que redujo la participación de actividades manufactureras menos competitivas en términos de escala y diferenciación de productos, y permitió consolidar un núcleo que mostró mayor competitividad internacional.

G. Conclusiones

En este capítulo se examina de qué forma el comercio internacional puede, bajo ciertas condiciones y con el apoyo de políticas complementarias, contribuir al crecimiento económico y la inclusión social. Las características del comercio que afectan al crecimiento y su grado de inclusión incluyen el grado de apertura de la economía, su dinamismo, la diversificación y el contenido tecnológico y de valor agregado de las exportaciones; la inserción y las perspectivas de escalar en las cadenas globales y regionales de valor; los encadenamientos con los sectores domésticos; el grado de comercio intraindustrial; los márgenes extensivo e intensivo; la participación de la Pyme; la generación de empleo, y la productividad y dinámica de las empresas y los ocupados en el sector exportador y otros sectores proveedores que permiten reducir las brechas de productividad.

Las características y los impactos del comercio internacional no solo dependen de la política comercial, sino también de un conjunto de políticas complementarias. En el corto plazo, cabe la posibilidad de que la apertura comercial genere perdedores, como por ejemplo trabajadores que pierden su empleo. En la medida que el sector exportador se expande, estos trabajadores podrían emigrar a esta actividad con un resultado final positivo. En el mediano plazo, el comercio por sí solo no acelera el crecimiento, sino que esto depende de otros factores decisivos como la inversión en capital físico y humano. En consecuencia, para la promoción de un crecimiento inclusivo, la apertura comercial requiere ser complementada por otros factores como la estabilidad macroeconómica, la inversión y la innovación.

Un mayor comercio y crecimiento tampoco implica automáticamente un impacto social favorable. Es fundamental el crecimiento, pero también lo es el patrón de crecimiento; y análogamente, no solo es clave la cantidad de empleo, sino también su calidad. Aunque la política comercial no es un instrumento para reducir la pobreza y la desigualdad, puede desempeñar un papel en este terreno como complemento y en coordinación con las políticas orientadas a reducir las brechas productivas entre empresas grandes y pequeñas —con el consiguiente impacto favorable en la igualdad—, así como con los programas sociales de combate a la indigencia y pobreza.

La evidencia más contundente sobre la relación del comercio y la productividad se observa a nivel de las empresas. Diversos estudios coinciden en que las empresas exportadoras son más productivas que las no exportadoras, aunque aquellas más productivas se autoseleccionan para exportar, y esta actividad no necesariamente eleva la productividad de las empresas. Además, la probabilidad de sobrevivencia es mayor para las empresas exportadoras, incluso controlando por tamaño, edad y productividad. Por otro lado, las empresas importadoras tienen probabilidades de salida inferiores que las no importadoras.

Al tenor de estas evidencias, sería conveniente que en los gobiernos de la región se reflexionara sobre su estrategia de inserción internacional, considerando las grandes transformaciones que ha experimentado la economía mundial en los años noventa y dos mil. La creciente demanda de China y otras economías emergentes de Asia por materias primas ha contribuido a un auge de las exportaciones de la región, y de América del Sur en particular, pero también empuja hacia una reprimarización de estas exportaciones. Se prevé que este proceso se mantendrá durante el resto de esta década, debido al acelerado crecimiento económico y urbanización en Asia. Paralelamente, los cambios en la organización de la producción, el comercio y la inversión mundial en torno a las cadenas globales y regionales de valor ofrecen desafíos ingentes y oportunidades para los países de América Latina y el Caribe.

El aporte del comercio al crecimiento inclusivo en el nuevo escenario internacional depende en forma crítica del reforzamiento de la integración regional. Así lo corrobora la experiencia de otras regiones como América del Norte, el Sudeste de Asia y la Unión Europea. Estas regiones funcionan

como espacios económicos altamente integrados, favoreciendo el desarrollo de las cadenas de valor, que necesitan de un mercado amplio y unificado, con apoyo en la convergencia de normas, disciplinas y regulaciones, y una seguridad jurídica que facilite las decisiones empresariales a largo plazo así como las alianzas internacionales. El adecuado funcionamiento de estas cadenas también precisa de la interconexión de las redes de infraestructura nacional de aduanas, transporte, energía y telecomunicaciones.

Comparada con otras regiones, América Latina y el Caribe tiene un nivel bajo de integración productiva y participación en cadenas, lo que pone un freno a la diversificación y sofisticación de la canasta exportadora así como a la vinculación del comercio y el crecimiento inclusivo. La baja integración es, por un lado, consecuencia de la especialización en recursos naturales de muchas de las economías de la región, y por otro, atribuible a la falta de un espacio regional económico integrado.

Con diferentes ritmos y modalidades, en los últimos años la mayoría de los países latinoamericanos y caribeños ha puesto un fuerte énfasis en la liberalización del comercio con sus principales socios extrarregionales, en especial con los Estados Unidos, los países de la Unión Europea y más recientemente de Asia. A través de la negociación de acuerdos comerciales con estos socios, los países de la región han buscado responder a la drástica modificación del mapa mundial de intercambios, ventajas comparativas y localización de las inversiones. La liberalización comercial en esos tratados es usualmente más ambiciosa que en los acuerdos intrarregionales, tanto en términos del acceso al mercado de bienes, como en el comercio de servicios, las inversiones y las compras públicas.

No obstante, el comercio intrarregional ofrece un mayor potencial para el crecimiento inclusivo respecto del comercio extrarregional. En el cuadro IX.10 se clasifican las diferencias de los patrones comerciales de la región con sus principales socios en lo relativo a su impacto sobre la inclusión. Estas diferencias, a su vez, reflejan los sectores productivos que predominan en las ventas a cada mercado. Por ejemplo, las exportaciones intrarregionales y, en menor medida, a los Estados Unidos (destino que redujo su participación en 20 puntos porcentuales de 2000 a 2011) están más diversificadas, generan mayor número de empleos y tienen más eslabonamientos internos. Por el contrario, las ventas hacia el Asia Pacífico (que aumentaron sobre 12 puntos porcentuales su participación en las exportaciones totales en igual período) están muy concentradas en unos pocos productos (sobre todo primarios) y empresas (generalmente de gran tamaño), con un efecto inclusivo bastante inferior.

■ Cuadro IX.10

América Latina y el Caribe: comercio internacional por destino e impacto sobre diversas dimensiones de la inclusión ^a

Destino ^b	Diversificación		Empleo		Participación de la pyme	Eslabonamientos	
	Productos	Empresas	Directo	Indirecto		Externos	Internos
América Latina y el Caribe (+2,5)	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio	Medio	Alto
Asia y el Pacífico (+12,3)	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
Estados Unidos (-20,3)	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio	Medio	Medio
Unión Europea (+1,3)	Alto	Medio	Medio	Medio	Bajo	Bajo	Medio

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), indicadores construidos a partir de matrices de insumo-producto, y datos de aduanas y otras fuentes nacionales de cinco países latinoamericanos (Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay).

^a Se clasifica el nivel del indicador en alto, medio o bajo según la posición relativa de cada destino en cada dimensión.

^b El número entre paréntesis es la variación (en puntos porcentuales) de la participación de cada destino en el total exportado de 1990 a 2011.

Para avanzar hacia una mejor inserción en el mundo y promover la igualdad, América Latina y el Caribe requeriría fortalecer la integración regional, un factor fundamental en el aumento de la competitividad en el mercado internacional. De esta forma se lograría promover el comercio intraindustrial y la diversificación exportadora. La mayor escala que proporciona un mercado regional integrado no solo contribuiría a aumentar el intercambio en la región, sino que además favorecería la atracción de inversión extranjera directa, así como la gestación y el robustecimiento de empresas translatinas. Además, la integración regional permitiría impulsar las incipientes cadenas regionales de producción y potenciaría el proceso de innovación.

Es fundamental reducir los costos de transacción que enfrentan los agentes económicos en las cadenas de valor en la región, lo que permitiría facilitar la gestación y el desarrollo de estas cadenas. Con mayor frecuencia, dichos costos resultan sobre todo de obstáculos de carácter regulatorio (“detrás de la frontera”). La disminución de estos costos se puede alcanzar mediante un acercamiento gradual de las regulaciones nacionales en áreas tales como el comercio de servicios, el tratamiento de la inversión extranjera, las subvenciones y la facilitación del comercio, así como de la armonización o el reconocimiento mutuo de estándares técnicos, entre otras modalidades. Esta agenda, denominada de “integración profunda”, surge de la constatación de que son cada vez más tenuous los límites del comercio de bienes, servicios y la inversión extranjera directa, porque estas tres modalidades suelen estar presentes en una cadena de valor típica que incluye a dos o más países (CEPAL, 2012).

Para una mayor integración de América Latina y el Caribe en la economía mundial es decisivo fortalecer la complementariedad de los esquemas de integración regional o subregional y su convergencia. La integración regional promueve el desarrollo de actividades con uso intensivo de tecnología y conocimiento, incluida la agregación de valor a productos derivados de recursos naturales. Además, contar con un mercado integrado reforzaría la posición negociadora de la región en futuras tratativas comerciales, en especial en una coyuntura en que comienzan a perfilarse importantes iniciativas de alcance regional y transregional¹⁴⁴. Estas iniciativas proseguirán a pesar de que en diciembre de 2013 se logró un nuevo acuerdo acotado en el ámbito de la Organización Mundial de Comercio, debido a que el alcance del anterior era muy reducido en comparación con los nuevos acuerdos multirregionales.

La diversidad de visiones que coexiste en la región sobre el aporte del comercio internacional a un desarrollo inclusivo y las modalidades más adecuadas de inserción en el mundo no debería erigirse en un obstáculo para avanzar en diferentes ámbitos de cooperación regional. Entre estos se cuentan la infraestructura, conectividad, cohesión social, innovación, así como el apoyo al comercio en las economías de menor desarrollo relativo y la elaboración de posturas unificadas para abordar los retos del cambio climático. Es factible construir espacios de encuentro que, con geometrías variables, visión estratégica y un profundo compromiso integracionista, permitan la gradual convergencia hacia una institucionalidad regional representativa, que pueda plantearse con una sola voz en la defensa y promoción de los intereses de América Latina y el Caribe.

La integración no se agota en la dimensión comercial, y es necesario tener en cuenta siempre que su objetivo final debería consistir en reducir la heterogeneidad productiva y social, sobre todo en un continente tan marcado por las desigualdades. Si bien se cuenta con una vasta agenda en materia de infraestructura, energía y logística, así como de cooperación en el terreno macroeconómico, migratorio, medioambiental y de cohesión social, entre otros aspectos, su concreción no debería

¹⁴⁴ Entre éstas se cuentan las negociaciones en curso desde 2010 para alcanzar un Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (AETA, o TPP por su sigla en inglés), así como los siguientes procesos de negociación que comenzaron en 2013: i) un acuerdo de libre comercio de los miembros de la ASEAN, con Australia, China, la India, el Japón, Nueva Zelanda y la República de Corea, en el marco del denominado Regional Comprehensive Economic Partnership; ii) un acuerdo transatlántico entre los Estados Unidos y la Unión Europea; iii) un acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y el Japón; y iv) un acuerdo de libre comercio entre China, el Japón y la República de Corea.

significar una postergación o pérdida de importancia de los asuntos económicos y comerciales de la integración, sino que se deberían reforzar sinergias entre todas estas preocupaciones.

A nivel nacional se requerirían diversas políticas complementarias para incrementar el impacto del comercio sobre el crecimiento inclusivo. Los gobiernos de la región podrían, por ejemplo, promover una estrategia de inserción internacional en las redes de innovación y negocios tecnológicos, hacer de la educación y capacitación el eje central de la transformación productiva, llevar a cabo programas para la incorporación de la Pyme en las cadenas de valor internas y externas, fortalecer la coordinación interministerial e interagencial y el enfoque integrado de las políticas así como mejorar la competitividad con políticas activas en pro de la igualdad. Igualmente, sería conveniente que definieran criterios conjuntos para sus relaciones con Asia, por ejemplo, a fin de abordar conjuntamente los desafíos de la innovación y el cambio tecnológico en los sectores asociados a los recursos naturales exportados a esta región.

El principal reto estriba en reforzar los encadenamientos entre los recursos naturales, las manufacturas y los servicios. Para avanzar en esta dirección se requeriría incentivar la innovación en cada uno de esos eslabones, a través de la articulación en torno a conglomerados productivos (clusters), donde existan espacios para la Pyme, de modo que el impulso exportador refuerce su capacidad de arrastre sobre el resto de la economía y que los resultados del crecimiento se distribuyan con mayor igualdad. También sería necesario un enfoque integrado del estímulo a la competitividad y la innovación, que favoreciera la articulación de las políticas de promoción y diversificación de exportaciones, innovación y difusión tecnológica, atracción de inversión extranjera directa y formación de recursos humanos.

En la actualidad existirían condiciones como para intentar la reversión de la conocida heterogeneidad estructural de la región y aminorar el impacto de la reprimarización de las exportaciones, en la medida que las políticas públicas se orienten hacia el aprovechamiento del acceso a las nuevas tecnologías para reducir las brechas de productividad de las empresas y los sectores. Sin acciones sustantivas en esta dirección, la heterogeneidad productiva y tecnológica junto con la desigualdad podrían tender a acentuarse, tornando cada vez más inviable una conciliación del crecimiento con los avances en materia de equidad.

Bibliografía

- Álvarez, R. y R. A. López (2005), "Exporting and performance: Evidence from Chilean plants", *Canadian Journal of Economics*, vol. 38, N° 4.
- Arellano, M. y O. Bover (1995), "Another look at the instrumental-variable estimation of error component models", *Journal of Econometrics* vol. 68, N°1.
- Bernard, A. B. (1995), "Exporters and trade liberalization in Mexico: Production structure and performance", MIT, febrero, inédito.
- Bernard A. B., J. B. Jensen y P. K. Schott (2006), "Trade costs, firms, and productivity", *Journal of Monetary Economics*, vol. 53, N° 5.
- Blundell, R. y S.R. Bond (1998), "Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data model", *Journal of Econometrics*, vol.87.
- Cadot, O., C. Carrère y V. Strauss-Kahn (2012), "Trade diversification, income and growth: What do we know?", *Journal of Economic Surveys*, vol. 27, N° 4.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2013a), *Comercio y crecimiento inclusivo: Construyendo sinergias (LC/G.2562)*, Santiago de Chile.
- _____ (2013b), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2013 (LC/G.2578-P)*, Santiago de Chile.
- _____ (2012), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2011-2012 (LC/G.2547-P)*, Santiago de Chile.
- _____ (2011), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2010-2011 (LC/G.2502-P)*, Santiago de Chile.
- _____ (2010), *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir (LC/G.2432(SES.33/3))*, Santiago de Chile.
- _____ (2008), *La transformación productiva 20 años después: Viejos problemas, nuevas oportunidades (LC/G.2367(SES.32/3))*, Santiago de Chile.
- Clerides, S. K., S. Lach y J. R. Tybout (1998), "Is learning by exporting important? Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico, and Morocco", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, N° 3.
- Dingemans, A. y C. Ross (2012), "Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de exportaciones", *Revista CEPAL*, N° 108 (LC/G.2549-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Dunne, T., M. J. Roberts y L. Samuelson (1989), "The growth and failure of U.S. manufacturing plants", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 104, N° 4.
- Durán Lima, J. E. y M. Álvarez (2011), "Manual de comercio exterior y política comercial: Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo", *Documentos de Proyecto*, N° 430 (LC/W.430), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Durán Lima, J. E. y D. Zaclicever (2013), "América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor", *serie Comercio Internacional*, N° 124 (LC/L.3767), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Eaton, J. y otros (2008), "Export dynamics in Colombia: Firm-level evidence", *The Organization of Firms in a Global Economy*, E. Helpman, D. Marin y T. Verdier (eds.), Cambridge, Harvard University Press.
- Fernandes, A. M. y A. E. Isgut (2005), "Learning-by-doing, learning-by-exporting, and productivity: evidence from Colombia", *World Bank Working Paper*, N° WPS3544, Banco Mundial.
- Fernandez-Stark, K., P. Bamber y G. Gereffi (2013), "Regional competitiveness in the Latin America offshore services value chain", *The Oxford Handbook of Offshoring and Global Employment*, Ashok Bardhan, Dwight

Jaffee y Cynthia Kroll, Oxford University Press.

Ffrench-Davis, R. (2005), *Reformas para América Latina: después del fundamentalismo neoliberal*, Buenos Aires, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Siglo XXI Editores.

Frías, J. A., D. S. Kaplan y E.A. Verhoogen (2009), “Exports and wage premia: evidence from Mexican employer-employee data”, *The Selected Works of David S. Kaplan* [en línea] http://works.bepress.com/david_kaplan/15.

Gibson, M. J. y T. A. Graciano (2011), “Costs of starting to trade and costs of continuing to trade”, Washington State University, enero, inédito.

Gómez, S. y C. Volpe (2008), “Trade policy and export diversification: what should Colombia expect from the FTA and the United States?”, *Working Paper*, N° 05, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Grilli, L., E. Piva y C. Lamastra (2010), “Firm dissolution in high-tech sectors: an analysis of closure and M&A”, *Economic Letters*, vol. 109, N° 1.

Grossman, G. y E. Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, MIT Press.

Grossman, G. M. y E. Rossi-Hansberg (2008), “Trading tasks: a simple theory of offshoring”, *American Economic Review* 2008, vol. 98, N° 5.

Helpman, E. y P. Krugman (1989), *Trade Policy and Market Structure*, Cambridge, MIT Press.

Hesse, H. (2008), “Export diversification and economic growth”, *Working Paper*, N°21, Commission on Growth and Development.

International Study Group on Exports and Productivity (2007), “Exports and Productivity: Comparable Evidence for 14 countries” [en línea] http://ideas.repec.org/p/urb/wpaper/07_14.html.

Isgut, A. E. (2001), “What’s different about exporters? Evidence from Colombian manufacturing”, *Journal of Development Studies*, vol. 37, N° 5.

Kasahara, H. y B. Lapham (2008), “Productivity and the decision to import and export: theory and evidence”, *CESifo Working Paper*, N° 2240, Municha, CESifo Group.

Kacef, O. y S. Manuelito (2008), “El ingreso nacional bruto disponible en América Latina: Una perspectiva de largo plazo”, serie *Macroeconomía del Desarrollo*, No. 69 (LC/L.2982-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Kaufmann, D., A. Kraay y M. Mastruzzi (2010), “The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues”, *World Bank Policy Research Paper*, N° 5430, Washington, D.C., Banco Mundial.

Krugman, P. (1980), “Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade”, *American Economic Review*, N° 70.

Lall, S. (2000), “The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98”, *Oxford Development Studies*, vol. 28, N° 3.

Lederman, D. (2011), *International Trade and Inclusive Growth: A Primer for Busy Policy Analysts*, The World Bank, Poverty Reduction and Economic Management Network, Washington, D.C., Banco Mundial, noviembre.

López, R. A. (2006), “Imports of intermediate inputs and plant survival”, *Economics Letters*, vol. 92, N° 1.

Manjón-Antolín, M. y J. Arauzo-Carod (2008), “Firm survival: methods and evidence”, *Empirica*, N° 35.

Melitz, M. (2003), “The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity”, *Econometrica*, vol. 71, N° 6.

Meller, P. (1995), “Chilean export growth, 1970–90: an assessment”, *Manufacturing for Export in the Developing World. Problems and Possibilities*, G. K. Helleiner (ed.), Nueva York, Routledge.

Molina, A. C., M. Bussolo y L. Iacovone (2010), “The DR-CAFTA and the extensive margin: A firm-level analysis”, *World Bank, Policy Research Working Paper*, N° 5340, Washington, D.C., Banco Mundial.

Namini, J. E., G. Facchini y R. López (2011), “Export growth and factor market competition: theory and evidence”,

Departamento de Economía, Erasmus University, Rotterdam, febrero, inédito.

OMC (Organización Mundial del Comercio) (2011), *Participation of developing economies in the global trading system. Note by the Secretariat (WT/COMTD/W/181)*, Ginebra.

OMC/IDE-JETRO (Organización Mundial del Comercio/Instituto de Economías en Desarrollo de la Organización de Comercio Exterior de Japón) (2011), *Trade patterns and global value chains in East Asia: From trade in goods to trade in tasks*, Ginebra.

Pavcnik, N. (2002), "Trade liberalization, exit, and productivity improvement: evidence from Chilean plants", *Review of Economic Studies*, vol. 69, N° 1.

Squalli, J. y K. Wilson (2011), "A new measure of trade openness", *The World Economy*, vol. 34, N° 10, octubre.

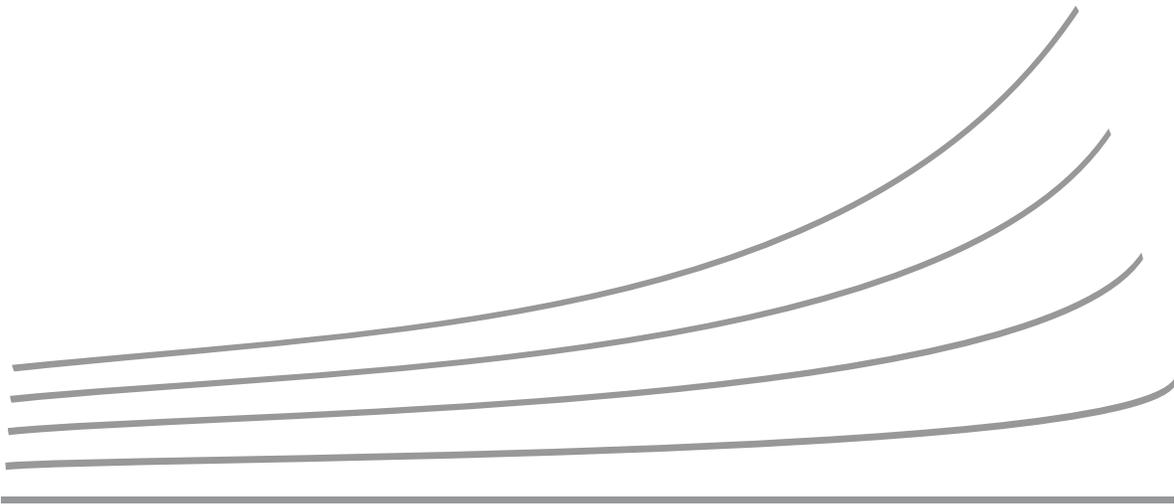
UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2011), *Informe sobre las inversiones en el mundo 2011*, Ginebra.

Urmeneta, R. (2010), *Empresas Exportadoras Chilenas: Características y Evolución, 2000-2009*, Santiago de Chile, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON).

Wagner, J. (2011), "Exports, imports and firm survival: first evidence for manufacturing enterprises in Germany", *IZA Discussion Paper*, N° 5924, agosto.

_____ (2007), "Exports and productivity: a survey of the evidence from firm-level data", *The World Economy*, vol. 30, N° 1.

Young, A. (1991), "Learning by doing and the dynamic effects of international trade", *Quarterly Journal of Economics*, N° 106.



Documentos incluidos en esta compilación

Alianza del Pacífico y el MERCOSUR: Hacia la convergencia en la diversidad (CEPAL, 2014).

Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2013: lenta poscrisis, meganegociaciones comerciales y cadenas de valor: el espacio de acción regional (CEPAL, 2013).

Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2010-2011: la región en la década de las economías emergentes (CEPAL, 2011).

Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010: crisis originada en el centro y recuperación impulsada por las economías emergentes (CEPAL, 2010).

Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2014: integración regional y cadenas de valor en un escenario externo desafiante (CEPAL, 2014)

Integración regional: hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas (CEPAL, 2014) .

Inestabilidad y desigualdad: la vulnerabilidad del crecimiento en América Latina y el Caribe (CEPAL, 2014).



PÁGINAS SELECTAS DE LA CEPAL

