

Apuntes sobre los determinantes de la competitividad externa en el contexto de la globalización económica

Notes on the determinants of external competitiveness in the context of economic globalization.

Raúl Vázquez López¹

Resumen

Este artículo analiza los resultados obtenidos en términos de desempeño comercial y competitividad dinámica por los 12 principales países exportadores de bienes industriales en el periodo 2004-2013. La construcción de dos bases extensas de información y el cálculo de diversos indicadores de competitividad muestran que la capacidad exportadora no parece estar asociada ni con altos niveles de productividad laboral ni con el grado de participación de las industrias de tecnología alta y

¹ Instituto de Investigaciones Económicas, ciudad de México, México. Correo electrónico: ravazz@hotmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8098-1336>

Recibido: 07 de agosto del 2023 Publicado: 04 de septiembre del 2023

Para citar este artículo:

Vázquez-López, R. (2023) Apuntes sobre los determinantes de la competitividad externa en el contexto de la globalización económica. *Lúmina* 24(1). E0035. <https://doi.org/10.30554/lumina.v24.n1.4920.2023>

Copyright: © Esta revista provee acceso libre, gratuito e inmediato a su contenido bajo el principio de hacer disponible la investigación al público. Esta obra está bajo una licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-Compartir Igual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)

media alta en las ventas externas. La evidencia encontrada sugiere entonces la necesidad de replantear lineamientos teóricos de inserción económica internacional, particularmente para el caso de países latinoamericanos emergentes.

Clasificación JEL: F02; F14; F15.

Palabras clave: Competitividad, Exportaciones, Productividad.

Abstract

This paper analyzes the results obtained in terms of trade performance and dynamic competitiveness by the 12 main industrial goods exporting countries in the period 2004-2013. The construction of two extensive databases and the calculation of various indicators of competitiveness show that export capacity does not seem to be associated either with high levels of labor productivity or with the degree of participation of high and medium-high technology industries in exports. The evidence found suggests the need to rethink theoretical guidelines for international economic insertion, particularly in the case of emerging Latin American countries.

JEL classification: F02; F14; F15.

Keywords: Competitiveness, Trade, Productivity.

1. Introducción

Desde hace ya varias décadas, el fenómeno de la globalización económica se ha traducido en una profunda reestructuración de las formas de organización productiva a escala internacional, mediante la segmentación de los procesos de fabricación y la posterior deslocalización geográfica de las distintas tareas en función de su contenido en términos factoriales y de valor agregado (De Backer, De Lombaerde y Lapadre, 2018). Fruto de este reordenamiento, la mayoría de las actividades industriales se han desplazado paulatinamente en dirección de países emergentes en Asia y América Latina, con China asumiendo el papel de centro manufacturero mundial y Estados Unidos de principal mercado de consumo. Como resultado último de este fenómeno, los

países exportadores de bienes industriales y en particular, aquellos cuya industrialización se basa en tareas de ensamblaje, como lo son varios países latinoamericanos, han incrementado sus exportaciones y sus cuotas externas de mercado, a expensas de elevados niveles en la importación de componentes e insumos.

A nivel del estudio de la competitividad externa, estas profundas transformaciones han resultado en el desarrollo de nuevas aproximaciones teóricas como lo son, a manera de ejemplo, las reflexiones de los teóricos de las cadenas globales de valor (CGV) (Blyde & Trachtenberg, 2020; Gereffi & Fernández-Stark, 2016). No obstante, y a pesar de la abundante literatura reciente, persisten ideas clásicas sobre el tema poco objetadas, tales como; el nexo productividad-competitividad, el rol de las industrias dinámicas o de alto contenido tecnológico en el éxito exportador, y la pertinencia de la especialización/diversificación de los patrones exportadores para el desarrollo de los países. Sobra decir que estas ideas seminales, asumidas por diversas perspectivas teóricas, aparecen de manera explícita como sustento principal de las políticas productivas y comerciales de una gran cantidad de países en distintas latitudes, a pesar de resultados cuestionables en la mayoría de los casos, lo que se traduce en un problema de investigación relevante.

Con estos antecedentes, el presente artículo tiene por objetivo provocar reacciones encontradas que coadyuven a reabrir el debate en torno a ideas comúnmente aceptadas en la literatura económica sobre el concepto de competitividad externa a nivel de sector y país. A diferencia de la amplia gama de trabajos especializados que mediante metodologías complejas abordan la existencia y direccionalidad de posibles correlaciones entre conceptos, de difícil definición, estos apuntes analizan de forma agregada los resultados obtenidos en términos de desempeño comercial y competitividad dinámica por los 12 principales países exportadores de bienes industriales del mundo en el periodo 2004-2013. A partir de la construcción de dos bases extensas de información, y el cálculo de indicadores y ejercicios estadísticos cuyos resultados son presentados de forma accesible a una gran variedad de lectores, se enfatiza tanto en la pretendida asociación existente entre la productividad laboral y la competitividad externa, como en el rol de las industrias dinámicas y de alto contenido tecnológico en el éxito exportador, de forma a replantear lineamientos de inserción internacional en el contexto de la globalización económica actual, particularmente para el caso de países latinoamericanos emergentes.

2. Referencias teóricas

En la literatura económica, el concepto de competitividad externa carece de una definición inequívoca. Entre la gran variedad de definiciones existentes, la diferenciación suele resultar del nivel de desagregación utilizado, según se trate de países, sectores o empresas, o estar en función de las variables explicativas consideradas (Karadeloglou & Benkovskis, 2015). Entre los autores que han estudiado recientemente el concepto a un nivel nacional y a partir de variables pertenecientes a la industria (Atkin, Khandelwal y Osman, 2017; Altuzarra, Bustillo y Rodríguez, 2016; Máñez, Rochina-Barrachina y Sanchis-Llopis, 2015), la mayoría entienden la competitividad como un sinónimo de crecimiento en la productividad, debido a que este indicador captura no sólo la eficiencia en el proceso de fabricación, sino también la calidad y características de los productos comerciados. Estos autores sostienen principalmente que los determinantes de la productividad y de la tasa de incremento de este indicador a nivel de la industria de una nación deben ser el centro del análisis de la competitividad externa.

Ya en los análisis clásicos del comercio internacional, Porter (1990) cuestionaba el papel de las variables macroeconómicas, tales como el tipo de cambio, en la determinación de la competitividad externa, y asociaba altos y crecientes niveles de vida a los grados de productividad nacional, resaltando la relevancia de la tecnología y la innovación en procesos de escalamiento industrial. Por su parte, en la tradición del análisis estructuralista latinoamericano, la CEPAL señala que el único sendero para conseguir un mejoramiento sólido de la competitividad de un país es el incremento de la eficiencia vía la incorporación de progreso técnico (Grosman et al., 2022). En su visión, además de los datos referentes a la productividad en la manufactura y al gasto en investigación y desarrollo, los indicadores propuestos para el estudio de la competitividad internacional se centran en el peso relativo de las exportaciones de manufacturas, de bienes de capital, y en general de productos de alto contenido tecnológico con respecto tanto a las exportaciones e importaciones nacionales como en relación al total del comercio mundial en estas categorías.

A partir de esta reflexión, en la visión de la competitividad externa construida por la CEPAL (Cordero, 2021), se destaca la relevancia de la capacidad de adaptación de un país a los cambios dinámicos en las estructuras internacionales de mercado. Se postula que los beneficios de la especialización y de la distribución del comercio sectorial varían

con el tiempo, en función de la flexibilidad para proveer productos cuya demanda global se incrementa. Tras identificar la correlación existente entre productos “dinámicos”, cuya demanda global crece, y productos altamente tecnológicos o “sofisticados”, este tipo de análisis suelen diferenciar entonces una competitividad “auténtica”, basada en ventajas dinámicas, y relacionada con mejoras en la productividad sustentadas en el cambio tecnológico, de su forma “espuria”, asociada con ventajas de tipo estático como lo son el costo de la mano de obra, las variaciones del tipo de cambio y, una diversa gama de cuestiones como la ubicación geográfica (Vázquez & Morales, 2017).

En suma, diversos autores sostienen la existencia de un vínculo entre la diversificación de las exportaciones y la formación de nuevas ventajas comparativas en base a la innovación (Mudenda, Choga y Chigamba, 2014). De manera afín, en el enfoque del escalamiento en CGV, nuevo paradigma de desarrollo de diversos organismos internacionales (Banco Mundial, 2019a; Banco de Desarrollo de América Latina [CAF], 2021), el progreso económico de una nación se da como resultado del escalamiento en la producción y exportación de bienes en dirección de tareas relacionadas con mayor grado de sofisticación, que impliquen un mayor contenido en valor agregado doméstico y mano de obra calificada (Tian, Dietzenbacher y Jong-A-Pin, 2019; Vázquez, 2022).

3. Metodología y datos

El presente artículo busca entonces arrojar evidencia empírica sobre la posible relación existente entre la competitividad externa y un grupo de determinantes teóricamente aceptados, utilizando a modo de referencia, el caso de los 12 países con mayores exportaciones de bienes industriales en el mundo en el año 2013. En consecuencia, uno de los principales obstáculos es encontrar series de datos consistentes y comparables a un nivel desagregado de rama de actividad. Una dificultad añadida aparece al asociar variables del ámbito productivo, como la productividad laboral, cuyos datos son recabados a través de censos y encuestas, organizadas siguiendo clasificaciones industriales, con otras variables referentes al comercio exterior cuya información proviene de la contabilidad de aduanas y siguiendo una ordenación por productos y no por industrias, ramas o sectores.

La base de datos aquí utilizada para calcular la productividad laboral en el sector industrial se construyó a partir de información proveniente de la INDSTAT4 2012 elaborada por la Organización de las Naciones

Unidas para el Desarrollo Industrial [ONUDI] (2019) bajo la clasificación ISIC Rev. 3 (por sus siglas en inglés) por tratarse de la única fuente que homogeniza para distintos países los datos de las encuestas industriales nacionales. Desgraciadamente, la cobertura temporal y por ramas de la información en los diferentes casos es muy dispar, por lo que ha sido necesario limitarse al estudio de un periodo limitado y centrar las observaciones en la comparación de los años iniciales y finales del mismo. Con el fin de contar con un lapso de tiempo lo suficientemente largo para registrar la evolución reciente de los procesos de interés y evitar años afectados por eventos económicos internacionales relevantes que pudieran sesgar el análisis tales como crisis o recesiones globales, se optó por calcular los distintos indicadores para el periodo 2004-2013.

La productividad laboral fue obtenida como el cociente del valor agregado entre el número de empleados, para las 119 ramas de la industria, a nivel de 4 dígitos bajo la clasificación ISIC Rev.3, para el total del sector y para 4 tipos de industrias (grupos de ramas), en función del contenido tecnológico, utilizando la clasificación de ramas industriales por conocimiento incorporado elaborada por la OCDE (tecnología alta, tecnología medio-alta, tecnología medio-baja y tecnología baja) (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2007). De igual manera, con el fin de subrayar los datos relevantes, en materia de una posible asociación productividad-competitividad, se separaron los 12 países en dos grupos, uno de alta productividad formado por los 6 países con los niveles más altos en el indicador en 2004 y otro de baja productividad en el que se encuentran las 6 naciones con los niveles de eficiencia comparativamente más bajos en dicho año (ver cuadro uno). Un apunte relevante es que la comparación se da en términos relativos siendo que ambos grupos contienen naciones altamente eficientes por tratarse de los principales exportadores a nivel mundial, ya que el objetivo del trabajo no es demostrar matemáticamente la ausencia de correlación entre conceptos, si no por el contrario, aportar evidencia empírica que permita replantear la operacionalización de los mismos.

Una segunda base de datos conformada por las exportaciones e importaciones de bienes industriales (valor y número de productos) de los 12 países seleccionados y del total mundial se construyó con información de la base COMTRADE elaborada por la ONU (2019) y descargada utilizando el programa WITS del Banco Mundial bajo la clasificación HS88/92 (por sus siglas en inglés). Se procedió entonces a reclasificar los 4,511 productos identificados, en función de las 119

ramas a 4 dígitos de la clasificación ISIC Rev.3, con el objetivo de poder asociar para cada industria la productividad laboral con el desempeño comercial externo, y facilitar con ello las comparaciones entre países y ramas. Se separaron nuevamente las 119 ramas en los cuatro tipos de industria relativos al contenido tecnológico.

Una vez reclasificada la información y conformados los grupos de ramas por tipo de industria, se calcularon los índices de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) para cada caso (rama, tipo de industria y país). La fórmula del IVCR basada en el índice de Balassa se calculó de la siguiente manera;

$$IVCR = \ln(X_i/M_i) / ((\sum_{i=1}^n X_i) / (\sum_{i=1}^n M_i)) * 100$$

Donde “Xi” son las exportaciones de la rama “i”, “Mi” son las importaciones de la rama “i” y “n” las 119 industrias a 4 dígitos de la clasificación ISIC Rev.3. Si IVCR>0, la rama en cuestión es competitiva y si IVCR<0 la rama se considera no competitiva. En este caso, los resultados para los grupos de industria fueron calculados a través de la sumatoria de las exportaciones e importaciones de las ramas comprendidas en cada categoría.

En lo referente a la metodología CAN desarrollada por la CEPAL, la transformación del patrón exportador de cada nación es valorada mediante la clasificación de las ventas al exterior del sector siguiendo su desempeño (dinámicas o estancadas) y en cuanto al cambio en la participación relativa de la demanda mundial de cada mercancía en el comercio total de bienes (creciente o en retroceso) (Cordero, 2021). CAN establece una tipología que clasifica las exportaciones en Estrellas nacientes (EN), Estrellas Menguantes (EM), Oportunidades perdidas (OP) y Retirada (R). En la versión de nuestro ejercicio, EN es cuando el peso relativo de las exportaciones mundiales de la rama en cuestión aumentó en el comercio internacional de bienes industriales y el país en cuestión incrementó su participación en el mercado global de esa industria. EM significa que el peso relativo de las exportaciones mundiales de la rama en cuestión declinó en el comercio internacional de bienes industriales y el país en cuestión incrementó su participación en el mercado global de esa industria. OP es cuando el peso relativo de las exportaciones mundiales de la rama en cuestión aumentó en el

comercio internacional de bienes industriales pero el país en cuestión redujo su participación en el mercado global de esa industria. Finalmente, R significa que el peso relativo de las exportaciones mundiales de la rama en cuestión declinó en el comercio internacional de bienes industriales y el país en cuestión redujo su participación en el mercado global de esa industria.

4. Resultados y análisis

En el cuadro uno se presentan los niveles de productividad laboral para el total de la industria y para el conjunto de industrias de tecnología alta y media alta (A+MA), en el año inicial de nuestro periodo de estudio (2004), en el caso de las naciones seleccionadas, y separándolas en dos grupos en función de sus grados de eficiencia. Se calcula asimismo para el indicador un índice base 100 referente a Estados Unidos en 2004. Las estimaciones realizadas confirman lo señalado por Inklaar et al. (2005) en cuanto a los niveles de productividad laboral superiores en la industria de los Estados Unidos, con respecto a sus competidores europeos, pero con brechas mayores en nuestros resultados, en particular en las industrias A+MA.

Cuadro 1. Productividad laboral en países seleccionados, 2004

(Dólares corrientes)

País	Total Industria		Industrias A+MA	
	Productividad	Índice	Productividad	Índice
EUA	154,544	100	193,871	100
Japón	125,209	81	153,107	79
Corea	102,277	66	116,702	60
Bélgica	99,315	64	119,513	62
Holanda	79,951	52	87,621	45
Reino Unido	78,968	51	88,965	46
Promedio alta productividad*	106,711	69	126,630	65
Alemania	73,129	47	82,210	42
Francia	69,398	45	78,722	41
Italia	66,290	43	71,430	37
Singapur	64,761	42	75,922	39
México	57,504	37	69,241	36
China	9,775	6	11,665	6
Promedio baja productividad*	56,810	37	64,865	33
Promedio del total	81,760	53	95,747	49

*Promedio simple del grupo

Fuente: Elaboración propia con datos de ONUDI (2019), Indstat 4 rev. 3.

A nivel de los grupos conformados, los promedios de productividad laboral calculados deben ser considerados altos en el contexto internacional, ya que se trata de los principales exportadores mundiales. Una vez especificado dicho sesgo que explica la presencia por ejemplo de Alemania en el grupo de menor eficiencia, la construcción arbitraria de estos grupos se justifica mediante la relevancia de la brecha en el indicador entre las agrupaciones delineadas. Los niveles de productividad en el grupo de países más eficientes son superiores en el total de la industria y en las industrias A+MA en 80% y 95% respectivamente. Estas diferencias se explican tanto por los niveles relativos de modernización tecnológica y organizativa, como en particular, por los grados de diversificación y la composición de las canastas productivas, siendo que, por la propia naturaleza de las distintas actividades, la intensidad en capital varía en forma considerable.

En lo referente a su desempeño comercial, el grupo de naciones de mayor productividad registra un déficit comercial externo, mientras la agrupación de menor eficiencia laboral tiene un superávit en 2013 (ver gráfico uno). Estas tendencias se explican fundamentalmente por el desempeño de las dos grandes potencias en términos de comercio exterior (Estados Unidos y China) y en especial por su relación bilateral. No obstante, la evidencia parece apuntar, en su forma agregada, hacia la inexistencia de un nexo causal entre productividad laboral y competitividad externa, o cuando menos hacia la inexistencia de una relación de causalidad que vaya de la evolución de la productividad en dirección del éxito exportador, contrariamente a lo establecido por Altuzarra, Bustillo y Rodríguez (2016) y Tadesse, White y Shukralla (2015), a nivel de planta.

Al calcular el índice VCR para el comercio exterior de las ramas industriales, el peso de las industrias con ventaja revelada ($VCR > 0$) es por lo general elevado en los 12 países en cuestión, como era de esperarse por tratarse de los principales exportadores mundiales. Es de subrayar, sin embargo, los bajos porcentajes de ramas exportadoras competitivas en los E.U y el Reino Unido, a pesar de una ligera tendencia en el tiempo a la diversificación. Aún más paradójico es el peso prácticamente nulo de las industrias con ventaja comparativa al interior de las ramas de tecnología alta y media alta en estos casos (3.36% en E.U y 6.72% en R.U en 2013) (ver cuadro dos). Lo anterior pudiera indicar la ausencia de una competitividad externa sostenible

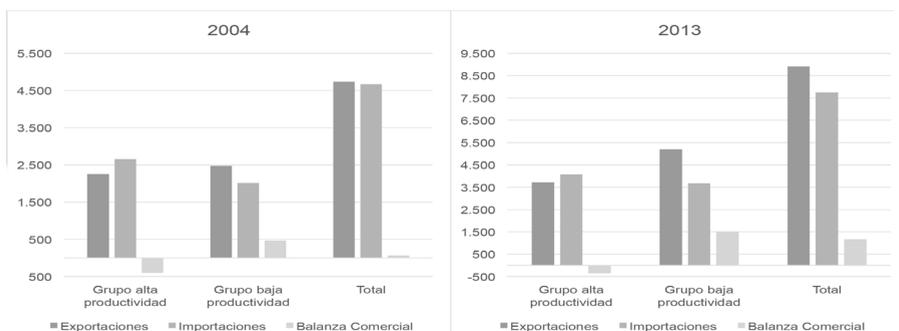
en dos de las principales economías del mundo. Estas economías se caracterizan por ser grandes mercados de consumo de todo tipo de productos industriales, por contar con una moneda fuerte y, por sustentar una considerable posición hegemónica en el orden geopolítico y económico global.

Otro apunte importante es que, salvo algunas excepciones, al analizar el peso de las ramas con ventaja comparativa revelada, en términos de número de industrias y de valor de sus exportaciones, el dato es mayor en las ramas de menor contenido tecnológico, lo que pudiera poner en entredicho el papel de las industrias de alta tecnología como determinantes del éxito exportador, y en definitiva también, el nexo entre diversificación y contenido tecnológico defendido por Ekmén y Erlat (2014) (ver cuadro dos). En las ramas A+MA, el porcentaje de las industrias con $VCR > 0$ es menor al calculado para el total de la industria en todos los casos, con China registrando paradójicamente, gracias a sus elevados niveles de diversificación exportadora, las participaciones de industrias A+MA competitivas más elevadas de la muestra, a pesar de tener los niveles más bajos de productividad laboral, y basar su patrón exportador mayormente en la explotación de ventajas competitivas estáticas.

El hecho de que el éxito exportador y la competitividad externa, medida en términos de saldos comerciales, no parezca relacionarse ni con mayores niveles de productividad laboral ni con la presencia de industrias altamente tecnológicas superavitarias es un hallazgo relevante. Lo anterior pudiera resultar de los mayores grados de especialización productiva y concentración exportadora presentes en el comercio de productos con elevado contenido tecnológico. Pero una explicación más reciente ligada a los fenómenos de la segmentación productiva y la conformación de CGV, apuntaría en dirección del tipo de tareas que realiza cada país con total independencia de la industria en que se produzcan. De tal forma que un país puede realizar tareas de ensamblaje basadas en mano de obra mal remunerada, en industrias A+MA, con bajos niveles relativos de productividad y, registrar un superávit comercial. De forma contraria, un país puede realizar tareas de alto contenido en conocimiento en industrias de media y baja tecnología, pero tener elevados niveles de productividad laboral y, sin embargo, un déficit comercial.

Gráfico 1. Exportaciones, importaciones y balanza comercial por grupos de países, 2004 y 2013

(Miles de millones de dólares corrientes)



e: Elaboración propia con datos de ONUDI (2019), Indstat 4 rev. 3 y ONU (2019), COMTRADE, descargados del programa WITS del Banco Mundial (2019b).

Cuadro 2. Industrias con ventaja comparativa revelada en países seleccionados, 2004 y 2013

(Porcentajes)

País	Total industria				Industrias A+MA			
	2004		2013		2004		2013	
	Participación en exportaciones totales	Participación en número de productos	Participación en exportaciones totales	Participación en número de productos	Participación en exportaciones totales	Participación en número de productos	Participación en exportaciones totales	Participación en número de productos
EUA	13.13	8.40	7.63	10.08	12.03	4.20	4.40	3.36
Japón	94.95	52.94	90.14	47.06	80.96	33.61	71.19	29.41
Corea	90.10	52.94	96.17	61.34	63.77	21.01	64.81	31.09
Bélgica	83.82	61.34	89.94	67.23	51.12	23.53	51.73	25.21
Holanda	85.05	67.23	90.90	73.95	50.35	26.05	47.10	30.25
Reino Unido	9.50	11.76	33.24	14.29	5.44	3.36	10.02	6.72
Grupo alta productividad*	57.38	42.44	59.92	45.66	42.40	18.63	37.58	21.01
Alemania	97.24	85.71	92.14	81.51	71.62	38.66	67.92	36.13
Francia	70.23	46.22	48.23	31.93	53.64	25.21	38.33	14.29
Italia	75.53	70.59	86.73	74.79	35.46	28.57	44.12	30.25
Singapur	90.74	51.26	90.73	51.26	75.08	26.89	63.97	28.57
México	59.45	27.73	61.36	31.93	48.98	10.92	49.86	12.61
China	79.68	66.39	96.84	86.55	40.03	19.33	55.12	36.97
Grupo baja productividad*	83.08	57.98	87.28	59.66	55.37	24.93	56.05	26.47
Total	70.82	50.21	75.87	52.66	49.18	21.78	48.34	23.74

*Promedio simple del grupo

Fuente: Elaboración propia con datos de ONU (2019), COMTRADE, descargado del programa WITS del Banco Mundial (2019b).

A nivel de los grupos conformados, se corrobora también que, en la agrupación de países con mayores niveles de productividad laboral, las ramas con ventaja comparativa revelada tienen participaciones menores, tanto en términos del número de industrias como del valor de las

exportaciones realizadas, lo que apuntaría nuevamente, en dirección de una correlación negativa contraria a la teoría, entre el indicador de eficiencia y el índice VCR. De igual forma, en las ramas A+MA, el grupo de naciones con menores grados de productividad registra participaciones más elevadas de industrias con $VCR > 0$, y esta brecha entre los grupos delineados, tiende a ampliarse en el tiempo en lo referente al valor de las exportaciones. Si bien lo anterior se explica fundamentalmente por el pobre desenvolvimiento competitivo antes destacado de Estados Unidos y Reino Unido, los índices calculados señalan en todos los casos una asociación negativa entre los niveles de productividad laboral y la competitividad externa, tanto en los mercados mundiales de bienes industriales en general, como especialmente, en los referentes a productos de las ramas A+MA.

En términos de competitividad dinámica, los resultados de la aplicación de la metodología CAN son reveladores (ver cuadro 3). En 2013, solamente 24% del valor total de las exportaciones de la muestra de los 12 países entra en la categoría de estrellas nacientes, mientras 27.3% es estrella menguante, 25% oportunidad perdida, y 23.7% se clasifica como retirada. En promedio, casi la mitad de las ventas al exterior (48.7%) fueron no “dinámicas”, es decir productos que redujeron su participación en el comercio global, al comparar el año 2013 con 2004, lo que señala la pérdida de dinamismo de las canastas exportadoras de estos países y con excepción de las economías asiáticas, la creciente concentración de sus ventas externas en un número reducido de productos. Lo anterior pudiera entonces poner en entredicho la perspectiva teórica elaborada por la CEPAL, en cuanto a la pertinencia de un escalamiento productivo dirigido por las exportaciones de bienes con demanda mundial creciente, como forma de reducir la restricción externa al crecimiento en el contexto de la globalización económica actual. El gráfico dos sintetiza la composición de las exportaciones mundiales de los dos grupos conformados en función de la tipología CAN, destacando los mayores porcentajes de participación de las categorías EN y EM en los países de menor eficiencia relativa. En síntesis, en términos de competitividad dinámica, el desempeño comercial de los 12 principales países exportadores de bienes industriales del mundo debe ser considerado pobre. Por un lado, estas naciones perdieron cuotas del mercado global en forma generalizada en el periodo 2004-2013, por otro, en la mayoría de los casos, las ganancias competitivas se dieron en industrias cuyos productos redujeron su participación en el comercio internacional. A manera de ejemplo, en México, país con

un modelo de crecimiento exportador basado en la realización de tareas de ensamblaje, el 52% del valor de las ventas al exterior fueron responsabilidad de industrias que incrementaron sus participaciones en mercados globales en retroceso (EM).

Los resultados encontrados caracterizan, para el conjunto de los casos revisados, un fenómeno de competitividad espuria asociado con elevados grados de especialización y concentración de las exportaciones, en el que ni los niveles de productividad laboral ni el peso de las ventas externas de productos de mayor contenido tecnológico parecen ser determinantes. Una explicación tentativa ligada nuevamente a los fenómenos de la segmentación productiva y a la conformación de CGV, apuntaría en dirección de la posible retirada por parte de los países avanzados, de la realización de tareas productivas, propias de la manufactura y de la industria, en favor de la realización de tareas de mayor contenido en conocimiento en el sector servicios. Todo parece indicar que hoy en día, los países más avanzados y con mayores niveles de productividad laboral suelen especializarse en el sector servicios y, contrariamente, a la jerga económica de hace algunos años, los países “industrializados” son países de desarrollo intermedio que compiten entre sí vía ventajas competitivas estáticas.

Cuadro 3. Competitividad dinámica de países seleccionados, 2004 y 2013

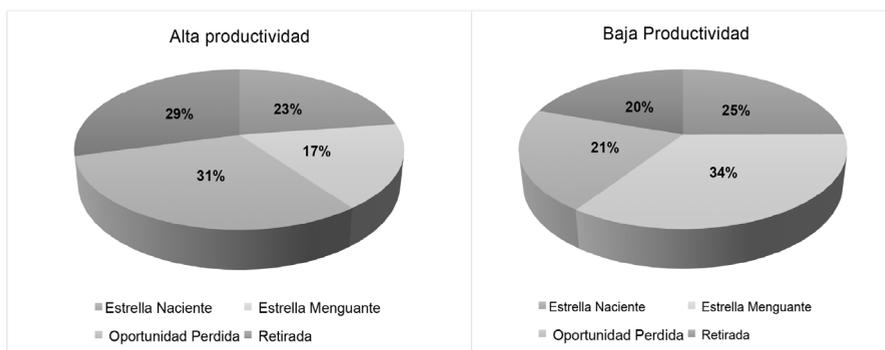
Países	EN		EM		OP		R	
	Participación en exportaciones 2013	Participación en número de productos 2013	Participación en exportaciones 2013	Participación en número de productos 2013	Participación en exportaciones 2013	Participación en número de productos 2013	Participación en exportaciones 2013	Participación en número de productos 2013
EUA	25.47	16.81	14.04	17.65	31.61	31.93	28.88	33.61
Japón	3.08	8.40	8.29	10.08	32.67	40.34	55.96	41.18
Corea	32.56	30.25	44.37	32.77	14.96	18.49	8.12	18.49
Bélgica	15.69	6.72	4.46	15.97	45.29	42.02	34.55	35.29
Holanda	40.46	25.21	19.76	26.89	22.85	23.53	16.93	24.37
Reino Unido	20.82	5.04	14.45	5.04	40.45	43.70	24.28	46.22
Grupo alta productividad*	22.73	15.41	17.18	18.07	30.89	33.33	29.20	33.19
Alemania	14.88	10.92	14.57	15.13	30.10	37.82	40.45	36.13
Francia	1.63	3.36	13.36	3.36	48.99	45.38	36.03	47.90
Italia	0.44	1.68	4.95	10.92	50.12	47.06	44.49	40.34
Singapur	21.33	28.89	38.10	29.41	27.73	21.85	12.84	21.85
México	19.40	25.21	52.01	29.41	16.02	23.53	12.56	21.85
China	43.46	42.02	55.11	48.74	1.35	6.72	0.08	2.52
Grupo baja productividad*	24.95	18.35	34.52	22.83	20.74	30.39	19.79	28.43
Total	24.02	16.88	27.29	20.45	24.98	31.86	23.71	30.81

*Promedio simple del grupo

Fuente: Elaboración propia con datos de ONU (2019), COMTRADE, descargado del programa WITS del Banco Mundial (2019b).

Gráfico 2- Competitividad dinámica por grupos de países, 2004 y 2013

(porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de ONU (2019), COMTRADE, descargado del programa WITS del Banco Mundial (2019b).

5. Conclusiones

La evidencia empírica calculada para los 12 principales países exportadores de bienes manufacturados del mundo no muestra indicios de la existencia de un vínculo sólido entre éxito exportador y elevados niveles relativos de productividad laboral. Más aún, los resultados apuntan en dirección de una relación negativa entre la productividad del trabajo y la competitividad externa sostenible, entendida ya sea como saldo comercial o en términos del dinamismo de las ventas al exterior. Los hallazgos se encuentran particularmente influenciados por el desempeño comercial y productivo de los Estados Unidos y China, cuya relación bilateral puede resultar paradójica, pero es por demás significativa en términos teóricos. Mientras China, cuyos niveles de eficiencia son inferiores en doce veces a los registrados por E.U, tiene un superávit estructural externo importante, y un elevado peso de los productos de tecnología alta y media alta en sus exportaciones, el país norteamericano acumula déficits crónicos especialmente en bienes intensivos en conocimiento.

A grandes rasgos y considerando los elementos de análisis presentes en la literatura económica especializada, las características del desempeño comercial de los principales países exportadores de bienes

industriales del mundo, no se ajustan a procesos de competitividad “auténtica” sostenibles y merecen una profunda revisión teórica. Al respecto, existen dos elementos explicativos centrales, ligados a los fenómenos de la segmentación productiva y la conformación de CGV. Primero, los países se especializan en la actualidad, ya no en bienes o industrias, si no en tipos de tareas realizadas con determinadas dotaciones factoriales. De tal forma que los países avanzados se especializan en tareas de alto contenido en conocimiento y mano de obra calificada, con total independencia de la industria en la que se realicen, mientras que países de desarrollo intermedio, siguen especializándose en tareas de menor valor agregado, aunque éstas se encuentren en industrias A+MA.

Segundo, los países avanzados se ubican en los segmentos estratégicos más rentables de las CGV, por medio de la realización de servicios especializados de alto valor agregado (diseño, investigación y desarrollo, gestión de la marca, intermediación financiera, etc.). Las empresas matrices controladoras de estas CGV, con sede en países avanzados, subcontratan y/o deslocalizan los segmentos de fabricación, propios de la actividad manufacturera e industrial tradicional, a países de desarrollo intermedio que compiten vía costos por la realización de tareas de bajos niveles de calificación. En este sentido, los países desarrollados se han retirado de las actividades productivas en dirección de una especialización en servicios, lo que pudiera explicar que, a pesar de registrar una más alta productividad relativa, puedan ser deficitarios en términos de intercambios industriales.

Es de subrayar entonces a manera de colofón, de cara a la implementación de lineamientos alternativos de política pública, en países latinoamericanos emergentes, que, en la actualidad, elevados niveles de productividad en sectores exportadores debido a procesos intensivos en capital, así como la exportación de productos de alto contenido tecnológico, no deben ser considerados sinónimos de éxito exportador. En el marco de la operación de CGV, una competitividad externa auténtica que contribuya al desarrollo económico nacional debe basarse en un escalamiento de las tareas realizadas en términos de su intensidad en conocimiento. Si bien, lo anterior tiene como prerrequisito la existencia de una infraestructura material y tecnológica adecuada, así como de niveles de formación del capital humano elevados, lo importante es focalizar la política pública hacia el desarrollo de determinadas capacidades y habilidades, generalmente necesarias en el sector servicios, en

contraposición a un sesgo tradicional basado en sectores o industrias específicos.

Referencias

Altuzarra, A., Bustillo, R. & Rodríguez, C. (2016). Understanding export market success: Evidence from manufacturing firms. *Open Economies Review*, 27(1), 161–181. <https://doi.org/10.1007/s11079-015-9368-6>

Atkin, D., Khandelwal, A. & Osman, A. (2017). Exporting and firm performance: Evidence from a randomized experiment. *Quarterly Journal of Economics*, 132(2), 551–615. <https://doi.org/10.1093/qje/qjx002>

Banco de Desarrollo de América Latina (CAF). (2021). Caminos para la integración. Facilitación del comercio, infraestructura y cadenas globales de valor (Reporte de Economía y Desarrollo 2021). CAF. <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1823>

Banco Mundial (2019a). ¿La integración comercial como un camino al desarrollo? (Informe semestral de la región América Latina y el Caribe). Banco Mundial. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1517-1>

Banco Mundial. (2019b). World Integrated Trade Solution (WITS). [Programa en línea]. <http://wits.worldbank.org/>

Blyde, J. & Trachtenberg, D. (2020). Global Value Chains and Latin America: A Technical Note (Technical Note IDB-TN-1853). BID. <http://dx.doi.org/10.18235/0002155>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2007). Progreso técnico y cambio estructural en América Latina (Documento de Proyecto Núm. 136). CEPAL - IRDC. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/3683>

Cordero, M. (2021). Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC) (Manual de uso (LC/MEX/TS.2021/9/-*)). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/46791/S2100234_es.pdf

De Backer, K., De Lombaerde, P., & Lapadre, L. (2018). Analyzing global and regional value chains. *International Economics*, 153, 3–10. <https://doi.org/10.1016/j.inteco.2018.01.003>

Ekmen, S. & Erlat, G. (2014). Export diversification and competitiveness: Intensive and extensive margins of Turkey. *Ekonomik Yaklaşım*, 24(88), 35-64. <https://www.ekonomikyaklasim.org/?mno=168223>

Gereffi, G. & Fernández-Stark, K. (2016). *Global Value Chain Analysis: A Primer* (2 Ed). Carolina del Norte, Estados Unidos: Duke University.

Grosman, N., Braude, H., Rovira, S. & Patiño, A. (2022). Hecho en América Latina. Fabricación inteligente y una nueva esperanza de industrialización en la región (Documento de Proyecto LC/TS.2021/111). CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/47567>

Inklaar, R., O'Mahony, M., Robinson, C. & Timmer, M. (2005). Productivity and competitiveness in the EU and the US. En M. O'Mahony & B. Van Ark (Eds.), *EU productivity and competitiveness: An industry perspective. Can Europe resume the catching-up process?* (pp. 73-111). Luxemburgo, Enterprise publications.

Karadeloglou, P. & Benkovskis, K. (2015). Compendium on the diagnostic toolkit for competitiveness (Occasional Paper Series Núm. 163). European Central Bank (ECB). <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbop163.en.pdf>

Máñez, J., Rochina-Barrachina, M. & Sanchis-Llopis, J. (2015). The dynamic linkages among exports, R&D and productivity. *The World Economy*, 38(4), 583–612. <https://doi.org/10.1111/twec.12160>

Mudenda, C., Choga, I. & Chigamba, C. (2014). The Role of Export Diversification on Economic Growth in South Africa. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(9), 705-712. <https://www.richtmann.org/journal/index.php/mjss/article/view/3055>

Organización de las Naciones Unidas (ONU). (2019). UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database) [Base de Datos]. UN Comtrade Database. <https://comtrade.un.org/data/>

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI). (2019). Indstat 4 2012 ISIC Rev.3 Database [Base de Datos]. UNIDO Statistics Data Portal. <https://stat.unido.org/database/INDS-TAT%204%202019,%20ISIC%20Revision%203>

Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. Nueva York, Estados Unidos: MacMillan.

Tadesse, B., White, R. & Shukralla, E. (2015). Production efficiency and the extensive margins of U.S. exporters: An industry level analysis. *Open Economies Review*, 26(5), 941–969. <https://doi.org/10.1007/s11079-015-9346-z>

Tian, K., Dietzenbacher, E. & Jong-A-Pin, R. (2019). Measuring Industrial Upgrading: Applying Factor Analysis in a Global Value Chain Framework. *Economic Systems Research*, 31(4), 642–664. <https://doi.org/10.1080/09535314.2019.1610728>

Vázquez, R. & Morales, R. (2017). Diversificación de las exportaciones y competitividad externa en la industria. Hacia la construcción de una tipología para el caso de países de ingresos medios. *Cuadernos de Economía*, 40(114), 208-222. <https://doi.org/10.1016/j.cesjef.2016.09.002>

Vázquez, R. (2022). Assessing employment benefits from trade: US-Mexico trade under NAFTA. *Economic Systems Research*. (online first). <https://doi.org/10.1080/09535314.2022.2091427>