

¿HA CONTRIBUIDO EL TLCAN A LA DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS?

(Recibido: 26 agosto 2013 – Aceptado: 2 octubre 2013)

Carlos Gómez Chiñas*

57

Resumen

La diversificación de las exportaciones se relacionan con el crecimiento económico. El objetivo de este trabajos analizar el desempeño de las exportaciones de México en términos de su composición por principales categorías de productos y mercados de destino y determinar si ha habido una mayor diversificación de las mismas.

Palabras clave: comercio internacional, diversificación de exportaciones, crecimiento económico

Clasificación JEL: F10, F14

1. Introducción

La relación entre el desempeño de las exportaciones y el crecimiento económico ha sido un tema de gran interés para los economistas del desarrollo en los últimos años. La evidencia empírica en todos los países ha tendido a demostrar que los países en desarrollo que han registrado un crecimiento favorable de las exportaciones tienden a disfrutar de mayores tasas de crecimiento económico (Feder, 1983: 59). Obviamente, ya que las exportaciones son un componente de la producción total, uno esperaría una relación positiva en términos del coeficiente de correlación. En el caso de México y para el período 1983-2012 dicho coeficiente resultó de 0.98.¹ Al ser un componente del PIB, las exportaciones contribuyen directamente al crecimiento del ingreso nacional. Sin embargo, hay una serie de razones por las que el impacto de las exportaciones debe ser mayor que el puro cambio de volumen. Pueden ocurrir efectos indirectos de promoción del crecimiento debido a las economías de escala, aumento de utilización de la capacidad, las ganancias de productividad, una mayor

* Profesor-Investigador de Tiempo Completo. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco y miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI).

¹ Calculado con datos tomados de Banco de México, Informe Anual, varios números.

variedad de productos y similares. Por otra parte, la mayor exposición al mercado mundial puede inducir presiones competitivas que conducen a la modernización tecnológica, aumento de la eficiencia en la producción, así como en los procedimientos de gestión, etcétera (Crespo and Wörz, 2005:33).

El papel del desarrollo y diversificación de las exportaciones en el crecimiento de los países en desarrollo han recibido una gran atención en la literatura del desarrollo en el último medio siglo. En las décadas de los cincuenta a los setenta, y fuertemente influenciada por la tesis Singer-Prebisch, la estrategia de desarrollo prevaleciente en muchos países en desarrollo y particularmente en América Latina, África y el sur de Asia, fue la de sustitución de importaciones y el uso extensivo de políticas comerciales restrictivas para lograr la diversificación económica. En el caso de América Latina, después de la crisis de la deuda y a la luz de los éxitos de los “tigres asiáticos”, China y la India, a partir de la década de los ochenta esta visión de la diversificación económica a través de la sustitución de importaciones cambió hacia una estrategia orientada hacia afuera, basada en la promoción de exportaciones (Samen, 2010:2).

Ya que la respuesta de la oferta de exportaciones a las sucesivas reformas de la política comercial ha sido mixta, la expansión y diversificación de las exportaciones permanece como una preocupación importante de los formuladores de política en muchos países (Samen, 2010:3).

La diversificación de los productos exportados y de los mercados de destino son vistos como medios para enfrentar los retos del desempleo y el bajo crecimiento en muchos países en desarrollo. La historia exitosa de las economías asiáticas de alto desempeño que han experimentado incrementos sustanciales en sus exportaciones y especialmente en los bienes manufacturados, y altas tasas de crecimiento de su PIB durante varias décadas ha motivado a muchos analistas a contemplar el desarrollo y diversificación de las exportaciones como el nuevo motor del crecimiento. A la luz de la experiencia de los países que han tenido éxito en el aumento de sus exportaciones, hay un consenso creciente en la literatura económica que las políticas orientadas al exterior combinadas con intervenciones selectivas amigables con el mercado pueden ayudar a los países a crecer más y a cosechar los beneficios de la liberalización comercial. Hay también un consenso creciente que los patrones de desarrollo económico están asociados con el cambio estructural en las exportaciones y una mayor diversificación en las mismas (Samen, 2010:3). En contrapartida, puede darse una asociación negativa entre la concentración de las exportaciones y el crecimiento, debido a los efectos de la concentración de las exportaciones y de la volatilidad de la producción (Agosin, 2009:118).

La composición de las canastas de exportación varía sistemáticamente con el nivel de desarrollo de los países. Schott (2004), citado por Harding (2010), encuentra que los países ricos logran establecer precios más elevados que los países en desarrollo para el mismo producto. Hausmann et al. (2005), citados por Harding (2010), documentan que las exportaciones de productos más sofisticados se asocian con el crecimiento más rápido del PIB. Estos

dos estudios sugieren que puede ser necesario ir más allá del monto de las exportaciones e investigar la composición de las canastas de exportación para entender la relación entre las exportaciones y el desarrollo. Las características del destino pueden ser importantes para que las exportaciones y la productividad generen externalidades (Harding, 2010:2).

Si las exportaciones proporcionan un canal de derrama de productividad desde los mercados de exportación a los exportadores, tales externalidades deben ser mayores desde los mercados de exportación con mayor productividad. Un hecho estilizado bien establecido es que el desempeño de las exportaciones y la productividad están correlacionados positivamente (Harding, 2010:2).

Las exportaciones pueden ser un vehículo de derramas de productividad a través de las fronteras internacionales. La interacción con clientes y competidores en el extranjero puede abrir un abanico de posibilidades de aprendizaje para los exportadores, ya que los mercados de exportación ofrecen a menudo clientes exigentes y competidores que operan cerca de las mejores prácticas internacionales (Harding, 2010:3).

La diversificación de las canastas de exportaciones en términos de evitar la dependencia de unos pocos mercados de productos se considera importante, ya que reduce la volatilidad de los ingresos de divisas (Harding, 2010:4).

¿Es importante para el desarrollo lo que las economías exportan? Si fuera así, ¿pueden mejorar los gobiernos a través de políticas industriales las canastas de exportación generadas por el mercado? Estas son preguntas que no tienen respuestas únicas. Las diferentes escuelas dan respuestas diferentes. Así, la teoría tradicional del comercio internacional sostiene que el bienestar se maximiza cuando los países se especializan en productos que producen de forma relativamente barata. Sin embargo, desde Adam Smith, ha habido dudas acerca de esto como la última palabra en la política de desarrollo y el tema es la cuestión fundamental que subyace a la política industrial (Lederman and Maloney, 2010:4). Además, es importante recordar que el crecimiento se puede generar no sólo por el aumento de los niveles totales de mano de obra y capital, sino también mediante la reasignación de los recursos existentes del sector no exportador menos eficiente al sector exportador con mayor productividad (Feder, 1983: 59). En otras palabras, el principal motor del crecimiento es la ampliación de las ventajas comparativas.

La hipótesis de este trabajo es que la diversificación de las exportaciones se relaciona con el crecimiento económico, siendo la diversificación la causa y el crecimiento económico el efecto. El objetivo de este trabajo es analizar el desempeño de las exportaciones de México en términos de su composición por principales categorías de productos y mercados de destino para determinar si ha habido una mayor diversificación de estas. El trabajo está estructurado de la siguiente manera, después de esta introducción, se presenta un marco conceptual para establecer la importancia de la diversificación de las exportaciones. Posteriormente, se discute si las exportaciones mexicanas se han diversificado o no. Finalmente, se presentan algunas conclusiones.

2. Marco Conceptual

Se ha argumentado que una canasta de bienes de exportación más diversificada permite a un país conseguir los objetivos de estabilidad y crecimiento económico. Adicionalmente, al proporcionar una base exportadora más amplia, incorporando mercancías con tendencias positivas de precios y añadiendo valor a través de procesamiento adicional y mercadotecnia, se esperaría que una cartera diversificada de exportaciones minimizara la volatilidad de los ingresos por exportación y detonara el crecimiento económico (ESCAP, 2004:2).

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

Al proporcionar una mayor base exportadora, la diversificación permite una menor inestabilidad en los ingresos por exportaciones, aumenta la rentabilidad de las exportaciones, propicia un mayor valor agregado y fortalece el crecimiento mediante varios canales, entre los cuales figuran: mejores capacidades tecnológicas vía un más amplio entrenamiento científico y tecnológico así como el aprender haciendo, la construcción de encadenamientos productivos; mayor sofisticación de los mercados, economías de escala y externalidades y sustitución de materias primas con tendencias de precios al alza por aquellas con tendencias de precios a la baja (Samen, 2010:4). Cuanto mayor sea el grado de diversificación, menor será la volatilidad de los ingresos por concepto de exportaciones. Las exportaciones menos volátiles se relacionan con una varianza menor del crecimiento del PIB (Agosin, 2009: 118).

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

La diversificación vertical en el procesamiento de bienes manufacturados domésticos implica el desplazamiento desde el sector primario al secundario o terciario. Implica idear nuevos usos para los productos existentes por medio de actividades de mayor valor agre-

gado tales como el procesamiento, la comercialización u otros servicios. La diversificación vertical puede expandir oportunidades de mercado para las materias primas y contribuir a fortalecer el crecimiento y la estabilidad ya que los bienes procesados generalmente tienen mayor estabilidad de precios que las materias primas (Samen, 2010:4).

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

Cómo es ya sabido desde la época mercantilista, el crecimiento de las exportaciones es crucial para cualquier país por una serie de razones.

A nivel macroeconómico figuran las siguientes:

- i) Las exportaciones generan divisas;
- ii) El tamaño pequeño de muchos países en desarrollo y su escaso poder de compra hacen necesario explorar mercados de mayor escala;
- iii) Las exportaciones contribuyen al empleo y al crecimiento del producto interno bruto.

A nivel microeconómico destacan las siguientes razones:

- i) Las empresas exportadoras son más eficientes que las que venden principalmente en los mercados domésticos;
- ii) Las empresas exportadoras sirven como conducto para la transferencia de tecnología y generan derramas tecnológicas con encadenamientos hacia atrás y hacia adelante en la economía doméstica;
- iii) Las exportaciones de manufacturas son particularmente altamente intensivas en empleo, especialmente cuando los insumos (trabajo, capital y materias primas,) son surtidos localmente;
- iv) Las empresas exportadoras son más productivas que las orientadas domésticamente y ayudan a conseguir un crecimiento más alto (Samen, 2010:5).

El concepto de diversificación de las exportaciones puede parecer contradictorio con el de ventaja comparativa, el cual establece que la mayor apertura e involucramiento de un país en el comercio internacional implica una mayor especialización. En línea con la tesis Singer-Prebisch, es ampliamente reconocido que la especialización en un grupo estrecho de productos de exportación expone a un país a una mayor inestabilidad en los ingresos de exportación, los cuales pueden empeorar cuando los productos implicados están sujetos a un deterioro secular de sus términos de intercambio. Esta volatilidad puede ser mitigada, mediante la diversificación, expandiendo la producción y el comercio internacional de una

serie de mercancías con diferentes tendencias de precios, las que, potencialmente, pueden ayudar a conseguir alguna estabilidad en el desempeño económico (Samen, 2010:5-6).

En los países cuyas exportaciones dependen mucho de uno o pocos productos el tipo de cambio real tiende a ser más inestable que en aquellos en que la estructura de las exportaciones es diversificada, y la volatilidad del tipo de cambio real desalienta la inversión en bienes o servicios comerciables (Agosin, 2009: 119).

Así, cuando las exportaciones están concentradas en unos pocos bienes primarios, puede haber riesgos económicos y políticos serios. La diversificación de las exportaciones busca mitigar estos. Los riesgos económicos a ser mitigados incluyen:

- En el corto plazo, la volatilidad e inestabilidad en los ingresos de divisas, los cuales tienen efectos macroeconómicos adversos (sobre el crecimiento, el empleo, la planeación de la inversión, la capacidad de exportar e importar, las reservas de divisas, la inflación, fuga de capitales y suboferta de inversión por la aversión al riesgo de los inversionistas, el pago de la deuda externa).
- En el largo plazo, la tendencia al deterioro, secular e impredecible, de los términos de intercambio, lo que exacerba los efectos de corto plazo.

Los riesgos incluyen empeoramiento de la gobernación y riesgo de guerra civil en Estados frágiles.

Otro objetivo de la diversificación es reducir la dependencia de uno o un número limitado de destinos geográficos de las exportaciones. La diversificación puede también contribuir a expandir las oportunidades para exportar y mejorar los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante para los insumos y servicios domésticos (Samen, 2010:6).

En síntesis, se pueden identificar tres ventajas de la diversificación (Dingemans y Ross, 2012:29):

- i) Funciona como una estrategia de cobertura de riesgos que proporciona una mayor estabilidad a los ingresos provenientes de las exportaciones;
- ii) Cuando se dan otras condiciones institucionales puede desencadenar el cambio estructural;
- iii) Si el cambio estructural resulta exitoso, puede contribuir al logro del crecimiento económico sostenido.

Para que un país consiga un crecimiento sostenible en el largo plazo, no solo debería diversificar desde el sector primario hacia bienes manufacturados de alto valor agregado, sino combinar tanto como sea posible con acciones para expandir el sector manufacturero con medidas para fortalecer el sector primario y el sector servicios (Samen, 2010:8).

En general, el aumento de las exportaciones en respuesta a una mayor demanda en los mercados global y regional requiere una mayor producción (oferta) de bienes y servicios en

muchos sectores (agricultura, industria, servicios). Esto, a su vez, requiere no solo infraestructura adecuada (teléfono, servicios, electricidad, agua), sino también instituciones relacionadas con el comercio adecuadas, buenas políticas, y la habilidad para entregar productos de calidad en las cantidades requeridas y en el tiempo adecuado (Samen, 2010:8).

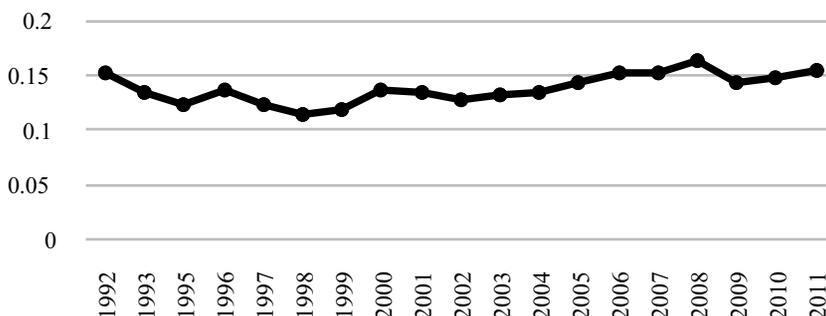
Las exportaciones mexicanas, ¿se han diversificado?

Uno de los indicadores más utilizados para analizar la concentración o la diversificación de las exportaciones es el índice de concentración de Herfindal-Hirschmann.

Es una medida del grado de concentración del mercado. Se normaliza para obtener valores de clasificación de 0 a 1. Se tiene una mínima concentración cuando el índice es cercano a cero y una máxima concentración cuando el índice se acerca a uno. A su vez, la medida más simple de la diversificación de las exportaciones es el inverso del índice de concentración de Herfindahl, que se construye mediante la suma de los cuadrados de las participaciones sectoriales en la exportación total (UNCTAD-OMC, 2012:23).

En la gráfica 1 se presenta el índice de concentración de las exportaciones de México calculado por la UNCTAD. Se observa que en 2011 dicho índice tuvo un valor similar al de 1992, dos años antes de que entrara en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y fue cuando se firmó dicho Tratado. El índice alcanzó su valor mínimo en 1998. Es decir, fue en ese año que las exportaciones de México estuvieron más diversificadas. A partir de dicho año, las exportaciones tendieron a una mayor concentración. Hay que mencionar que en los países desarrollados se observan índices inferiores a 0.10 (Agosin, 2009: 127), que en el caso de México no se observó en el período de estudio. Sólo en 1998 se estuvo cerca de dicha magnitud.

Gráfica 1
México: Índice de concentración de H-H
de las exportaciones, 1992-2011



Fuente: Elaboración propia con base en datos de UNCTAD, Handbook of Trade and Development Statistics.

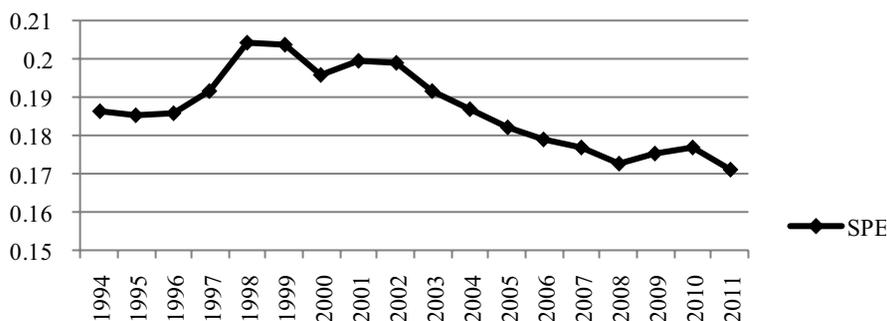
Veamos a continuación otro indicador muy útil para analizar la diversificación de las exportaciones. El índice de especialización agregada es una versión modificada del índice de Herfindahl de concentración industrial, y puede ser expresado como sigue:

$$SPE = \sum_{i=1}^N \left(\frac{x_i}{X} \right)^2$$

Donde x_i es la exportación de la mercancía i , y X son las exportaciones totales del país, N el número de mercancías exportadas.

Un valor de SPE cercano a 0 indica un alto grado de diversificación de las exportaciones. Un valor aproximado a 1 indica un alto grado de especialización (Samen, 2010:18). En la gráfica 2 se presenta la evolución del índice de especialización agregada de México para el período 1994-2011. Se observa que en los primeros años del TLCAN, el índice se mantuvo estable y aumenta en 1997-98, con altibajos, se mantiene relativamente estable hasta 2002. A partir de 2003 inicia un descenso, lo que significa que las exportaciones se diversifican. Esta diversificación alcanza su máximo en 2008 y luego en 2011. De esta gráfica se puede concluir que en el período 2002-2008, las exportaciones mexicanas tienden a diversificarse, después de la crisis financiera que estalló en 2008 hay un ligero retroceso pero en 2011 las exportaciones mexicanas están ligeramente más diversificadas que en 2008.

Gráfica 2
México: Índice de especialización agregada, 1994-2011



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Organización Mundial de Comercio. <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBViewData.aspx?L...>

Los resultados de las dos gráficas anteriores son aparentemente contradictorios ya que de la gráfica 1 se puede concluir que, partiendo del año de la firma del TLCAN, el índice de concentración en 2011 fue similar al de 1992. Si se parte de 1995, año en que se inició el período superavitario de la balanza comercial con los Estados Unidos, la concentración ha tendido a aumentar. En cambio, el índice de especialización agregada indica que ha habido

un aumento de la diversificación de las exportaciones mexicanas. Es necesario aclarar que la clasificación del comercio utilizada es diferente así como su nivel de agregación y eso podría estar explicando la diferencia de resultados. En el cálculo del índice de concentración Herfindahl se utiliza la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional a 3 dígitos, para el cálculo del índice de especialización agregada se utilizaron datos de la Organización Mundial de Comercio, lo cuales están a un mayor nivel de agregación. A este nivel puede parecer que ha habido una mayor diversificación.

Veamos ahora sí, en lo que respecta a los mercados de exportación, se ha dado alguna variación. En el cuadro 1 se presentan las exportaciones de México por destinos principales. Se observa que como resultado del TLCAN se dio una desviación de comercio ya que en 1990, México destinó a la Unión Europea el 13.4 por ciento de sus exportaciones totales mientras que en 1995 sólo destinó al mercado comunitario el 4.2 por ciento de dichas exportaciones. Algo similar sucedió con las exportaciones mexicanas dirigidas al mercado japonés ya que en el primero de los años citados estas representaron el 5.5 por ciento de las exportaciones totales de México, participación que cayó a 1.2 por ciento en 1995. Por otra parte, las exportaciones dirigidas a los Estados Unidos representaron en 1990 el 69.3 por ciento de las exportaciones totales de México, en tanto que en 1995 dichas exportaciones representaron el 83.8 por ciento de las exportaciones totales, mientras que para 2011 ya habían caído a 78.7 por ciento. De acuerdo con datos del Banco de México, en 2012 dicha participación cayó a 77.6 por ciento. Considerando exclusivamente al mercado estadounidense, se podría afirmar que, efectivamente, se han diversificado las exportaciones mexicanas.

A pesar de los respectivos acuerdos comerciales firmados con la Unión Europea y con Japón, las exportaciones mexicanas dirigidas a dichos mercados en 2011 representaron un porcentaje menor de las exportaciones totales de México de lo que representaron en 1990. Por ese lado se puede afirmar que la política del gobierno de México de diversificar mercados vía la firma indiscriminada de acuerdos comerciales ha fracasado. La importancia del mercado estadounidense como destino de las exportaciones mexicanas, si bien en 2011 estuvo sustancialmente por arriba de lo que fue en 1990, está ya por debajo de lo que fue en 1995, un año después de haberse iniciado el TLCAN. Quienes han aumentado su importancia como mercado de destino de las exportaciones mexicanas son otros países desarrollados y los países en desarrollo. Así, los otros países desarrollados pasaron de representar el 1.8 por ciento de las exportaciones totales de México en 1990 a representar 3.4 por ciento en 2011. Mientras que los países en desarrollo, como resultado del TLCAN, perdieron inicialmente importancia como destino de las exportaciones mexicanas ya que pasaron de representar el 8.2% de las exportaciones mexicanas en 1990 a representar 7.6% de dichas exportaciones en 1995 y sólo el 4.4% en 2000. Posteriormente, empiezan a ganar participación, de tal forma que en 2011 absorbieron el 11.3 por ciento de las exportaciones mexicanas.

Cuadro 1
México: Exportaciones por principales destinos

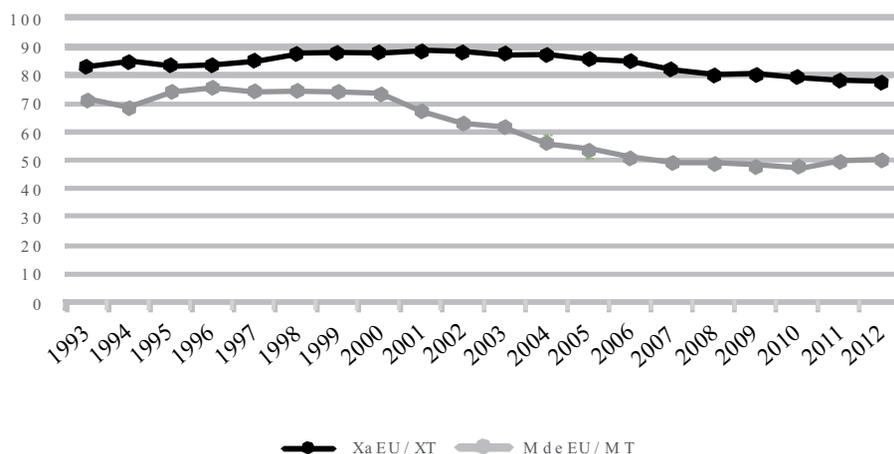
	Economías desarrolladas							
	<i>Total</i>	<i>Total Euro</i>	<i>UE</i>	<i>USA</i>	<i>Japón</i>	<i>Otros desarr</i>	<i>En. En transi</i>	<i>países en desarrollo</i>
1990	90.8	14.2	13.4	69.3	5.5	1.8	0.1	8.2
1995	92.3	5	4.2	83.8	1.2	2.7	0	7.6
2000	95.1	3.7	3.3	88.7	0.6	2.2	0	4.4
2005	93.1	4.4	4.3	85.8	0.7	2.2	0	6.9
2008	89.4	5.8	5.6	80.2	0.7	2.8	0	9.5
2009	90.1	4.9	4.7	80.6	0.7	3.9	0	9.2
2011	88.5	5.8	5.5	78.7	0.6	3.4	0.2	11.3

Fuente: UNCTAD, Anuario Estadístico. Varios años.

66

En la gráfica 3 se puede observar con mayor claridad que en 2012 la importancia del mercado estadounidense como destino de las exportaciones mexicanas fue ligeramente inferior a la que este tenía en 1993. Lo que sí se han diversificado son las importaciones mexicanas, esto queda en evidencia en esta misma gráfica, ya que en 1993 el 70% de las importaciones mexicanas provenían de los Estados Unidos mientras que en 2012, dicho porcentaje no llegó al cincuenta por ciento, aunque cabe destacar que dicha participación se ha recuperado después de llegar a un mínimo de 48 por ciento en 2009.

Gráfica 3
México: Exportaciones e importaciones hacia y desde los EU como porcentaje de las totales



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México, Informe Anual, varios años.

En el cuadro 2 se presenta la composición de las exportaciones de México. Se observa que los productos agrícolas, alimentos, hierro y acero, químicos, farmacéuticos, equipo de oficina

y para procesamiento electrónico de datos, componentes electrónicos y circuitos integrados, textiles y ropa tuvieron en el período 1993-2011, para los años seleccionados, participaciones inferiores al 5% de las exportaciones totales. Un caso que vale la pena mencionar es el de equipo de telecomunicaciones que si bien tuvo participaciones inferiores al cinco por ciento de las exportaciones totales, en el año 2008 tuvo una participación de 6.4% en las exportaciones totales de México. En contraste, sobresalen las manufacturas con participaciones mínimas de 30% y máxima de 35.6% en el período mencionado, maquinaria y equipo de transporte con participaciones mínima de 22.3% y máxima de 24.40% en el período mencionado. No se observa un cambio notable en la composición de las exportaciones a este nivel de agregación.

Cuadro 2
México: Exportaciones por categorías de productos.
1993-2011. Estructura porcentual

	1993	1994	1995	1998	2000	2001	2002	2005	2008	2011
Agricultural products	3.82	3.61	3.92	2.92	2.24	2.24	2.28	2.49	2.47	2.81
Food	3.26	3.06	3.33	2.59	2.1	2.03	2.06	2.27	2.32	2.65
Fueles and mining products	7.39	6.15	5.69	3.22	4.49	3.73	4.13	7.09	8.37	8.49
Fuels	6.25	5.13	4.44	2.49	3.95	3.22	3.66	6.32	7.26	6.82
Manufactures	33.25	33.46	33.59	35.61	34.10	34.41	34.57	32.69	30.69	30.28
Iron and steel	0.75	0.74	1.35	0.82	0.43	0.33	0.43	0.75	0.88	0.67
Chemicals	2.06	1.97	2.16	1.55	1.33	1.39	1.44	1.56	1.65	1.74
Pharmaceuticals	0.20	0.21	0.22	0.26	0.22	0.28	0.30	0.28	0.21	0.24
Machinery and transport equipment	22.33	23.01	22.66	24.26	24.20	24.40	24.22	22.59	22.21	22.52
Office and telecom equipment	5.84	6.75	6.33	7.73	8.37	8.78	8.24	7.54	8.15	7.33
Electronicdata procesing and office equipments	1.30	1.63	1.59	2.69	2.89	3.37	3.11	2.30	1.50	2.29
Telecommunications equipament	3.96	4.47	4.12	4.30	4.73	4.89	4.64	4.79	6.39	4.71
Integrated circuits and electronic components	0.58	0.65	0.62	0.74	0.75	0.52	0.48	0.44	0.26	0.32
Automotive products	7.24	7.28	7.77	7.76	7.54	7.83	7.89	7.02	6.65	8.30
Textiules	0.75	0.67	0.70	0.72	0.63	0.53	0.56	0.42	0.29	0.26
Clothing	1.02	1.21	1.49	2.35	2.12	2.04	1.98	1.45	0.71	0.57
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OMC. <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDDBViewData.aspx?Language>.

En el cuadro 3 se muestra el número de productos exportados por algunas economías emergentes seleccionadas: Argentina, Brasil, China, Corea del Sur y México. Se consideran sólo

aquellos productos que rebasan los 100000 dólares o que representen más del 0.3 por ciento de las exportaciones totales del país, desagregados al nivel de 3 dígitos de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI). En 1995, el número de productos exportados por México fue de 249, el cual fue inferior al exportado por Brasil y China que fue de 255, pero superior al exportado por Argentina y Corea del Sur que exportaron 240 productos. En 2000, el número de productos exportados por México ascendió a 250, siendo ahora superado no sólo por Brasil y China sino también por Argentina ya que estos tres países exportaron 254 productos y sólo superó a Corea del Sur que exportó 241 productos. En 2005 el número de productos exportados por México fue de 252, superado nuevamente por Argentina, Brasil y China que exportaron, respectivamente, 254, 258 y 256 productos, nuevamente, sólo se superó a Corea del Sur que exportó 242 productos. Finalmente, en 2011 México exportó, igual que Brasil, 257 productos, superando a Argentina, China y Corea del Sur que exportaron, respectivamente, 253, 255 y 247 productos. De lo anterior, se puede concluir que atendiendo al número de productos exportados, México ha venido diversificando sus exportaciones.

Cuadro 3
Número de productos exportados por
algunas economías emergentes

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

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

El cuadro 4 presenta el índice de concentración de las exportaciones de algunas economías emergentes seleccionadas, Argentina, Brasil, China, Corea del Sur y México. Un índice mayor de 0.18 indica que las exportaciones están concentradas, entre 0.10 y 0.18, el índice

mostraría exportaciones moderadamente concentradas mientras que un valor de 0 y 0.10 indicaría exportaciones diversificadas (Durán y Álvarez, 2011: 78). En 1995, el índice de concentración de las exportaciones de México fue de 0.12 mientras que en 2011 fue de 0.15, después de haber alcanzado un valor mínimo de 0.11 en 1998 y un valor máximo de 0.16 en 2008. De las cinco economías consideradas, sólo Brasil tuvo diversificada sus exportaciones hasta 2007 y China las tuvo diversificada hasta 2002. Los otros tres países, México incluido, tuvieron exportaciones moderadamente concentradas. Ese también fue el caso de Brasil y China en la última parte del período de estudio. En el caso de México, puede afirmarse que el TLCAN no ha contribuido a la diversificación de sus exportaciones.

Cuadro 4
Índice de concentración de las exportaciones
de algunas economías emergentes

Año	Argentina	Brasil	China	Corea, República de	México
1995	0.12435521	0.08654606	0.07001522	0.14849479	0.1224753
1996	0.1387765	0.0871374	0.07259894	0.1396265	0.13712736
1997	0.13454129	0.09186695	0.0726287	0.14511906	0.12276914
1998	0.13000408	0.0894787	0.07446146	0.14824712	0.1132714
1999	0.13695258	0.08631892	0.07678732	0.15297851	0.11930948
2000	0.13594735	0.08807993	0.07718793	0.15716458	0.13699503
2001	0.14339731	0.08977441	0.08075424	0.13909997	0.13364461
2002	0.15516809	0.08744391	0.08780818	0.14828782	0.12839659
2003	0.14219103	0.08452829	0.10195648	0.15389572	0.13282857
2004	0.14219103	0.08272176	0.10831914	0.16268767	0.1337968
2005	0.1363008	0.08675084	0.10999652	0.16107623	0.14379504
2006	0.12886751	0.09003275	0.10962066	0.15525737	0.15289635
2007	0.14462147	0.08973855	0.10370485	0.15631164	0.15299174
2008	0.14458533	0.10705785	0.09712679	0.15873798	0.16367576
2009	0.1547954	0.11746519	0.10869013	0.16092637	0.14227313
2010	0.15050692	0.1566581	0.10653271	0.15435965	0.14827411
2011	0.15211066	0.16970975	0.09882824	0.15224473	0.15357495

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

3. Conclusiones

Con base en el índice de especialización agregada se puede afirmar que las exportaciones mexicanas se han diversificado. Sin embargo, esta conclusión no es contundente ya que para datos más desagregados la evidencia muestra que dicha diversificación no ha ocurrido. En términos de la composición de las exportaciones no se advierte un cambio notable, aunque en términos del número de productos exportados sí se puede afirmar que ha habido un avance

en la diversificación de las exportaciones ya que el número de productos exportados pasó de 249 en 1995 a 257 en 2011.

Sin embargo, en términos de los destinos de las exportaciones mexicanas si destacan dos hechos. En primer lugar, los países en desarrollo han aumentado su importancia como destino de las exportaciones mexicanas. Lo mismo ocurre con los países desarrollados diferentes a Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. En contrapartida, ha disminuido la importancia del mercado estadounidense como destino de las exportaciones mexicanas.

Lo que si se ha diversificado de manera notoria es el origen de las importaciones de México. Estados Unidos ya representa el origen de la mitad de las importaciones de México, cuando llegó a representar más del 70 por ciento.

Referencias

70

- Agosin, Manuel (2009), “Crecimiento y diversificación de exportaciones en economías emergentes”, *Revista de la CEPAL*, Núm. 97.
- Banco de México (2013), *Informe Anual*, México.
- Crespo-Cuaresma, Jesús and Julia Wörz (2005), “On export composition and growth”, *Review of world Economics*, Vol.141, Issue 1.
- Dingemans, Alfonso y César Ross (2012), “Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de las exportaciones”, *Revista de la CEPAL*, Núm. 108.
- Durán Lima, José y Mariano Álvarez (2011), *Manual de Comercio Exterior y Política Comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo*. CEPAL, Santiago de Chile.
- ESCAP, Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (2004), “Export diversification and economic growth: The experience of selected least developed countries”, *Development Papers*, No. 24, United Nations, New York.
- Feder, Gershon (1983), “On exports and economic growth”, *Journal of Developments Economics*, Vol.12, Issues 1-2, February-March.
- Harding, Torfinn (2010), “Does It Matter to Whom You Export?” Oxford Centre for the Analysis of Resource Rich Economies, Oxford University. <http://www.csae.ox.ac.uk/conferences/2010-EDiA/papers/203-Harding.pdf>. Consultado el 19 de abril de 2013.
- Lederman and Maloney (2010), “Does What You Export Matter? In Search of Empirical Guidance for Industrial Policies”, World Bank, <http://siteresources.worldbank.org/EXTLACOFFICEOFCE/Resources/DoesWhatYouExportMatterSept2010.pdf>. Consultado el 10 de noviembre de 2012.
- Samen, Salomon (2010), “A Primer on Export Diversification: Key Concepts, Theoretical Underpinnings and Empirical Evidence”, Growth and Crisis Unit World Bank Institute, [http://blogs.worldbank.org/files/growth/EXPORT_DIVERSIFICATION_A_PRIMER_May2010\(1\).pdf](http://blogs.worldbank.org/files/growth/EXPORT_DIVERSIFICATION_A_PRIMER_May2010(1).pdf). Consultado el 10 de noviembre de 2012.
- UNCTAD (2012), *UNCTAD Handbook of Statistics 2012*, UNCTAD, New York.
- UNCTAD (2010), *UNCTAD Handbook of Statistics 2010*, UNCTAD, New York.
- UNCTAD (2009), *UNCTAD Handbook of Statistics 2009*, UNCTAD, New York.
- UNCTAD (2007), *UNCTAD Handbook of Statistics 2006-2007*, UNCTAD, New York.
- UNCTAD (2004), *UNCTAD Handbook of Statistics 2004*, UNCTAD, New York.
- UNCTAD-OMC, (2012), *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*, UNCTAD, New York.