

ANÁLISIS DE POSICIÓN COMPETITIVA INTERNACIONAL: UNA PROPUESTA METODOLÓGICA

Octavio Augusto Palacios Sommer*

RESUMEN

En el presente artículo se propone unir los análisis de balanza comercial y de participación de mercado para, mediante diagramas de dispersión, obtener una idea más clara de la posición que se tiene como proveedor con respecto a otros exportadores; o de lo atractivo que es un mercado objetivo comparado con otros posibles mercados de exportación. La unión de ambos análisis se puede aplicar a nivel agregado o nacional, a nivel sectorial, o de producto.

Palabras Claves: Posición competitiva, balanza comercial, participación de mercado

Clasificación JEL: F12, F19

ABSTRACT

The present essay tries to unify the trade balance and market share analysis in one scattergram in order to obtain a more comprehensive view of relative

* Maestro en Economía por la Universidad de Kent en Canterbury, Reino Unido. Actualmente colabora en la Escuela Superior de Economía. Anteriormente fue docente en el ITEMS-CEM y en la Universidad Panamericana, y durante diez años fue analista económico en Bancomext, S.N.C.

positions of countries and/or industries as suppliers to the world trade, or their relative attractiveness as target markets. The suggested methodology can be used at the country, industry or product aggregation levels.

Keywords: relative positions of countries, trade balance, market share

JEL classification: F12, F19

1.- PRESENTACIÓN

El objetivo es proponer una metodología que permita estimar la posición competitiva de México con relación a otros países en el comercio mundial de un sector, industria o producto a partir de estadísticas e información publicada en fuentes oficiales nacionales y extranjeras.

En una primera parte de este trabajo se da un concepto de competitividad internacional que pueda ser aplicado en análisis de posición competitiva agregada, sectorial o en un producto genérico. En la segunda se describen los indicadores seleccionados para medir la competitividad de un país con relación a otros que le compitan en forma agregada, en un sector o en producto genérico, ya sea en el mercado mundial o en un mercado objetivo específico. Igualmente, se describirá el uso de estos indicadores cuando se pretenda evaluar la posición relativa de distintos países como mercados de destino, en el caso de un sector o producto.

La metodología que se propone combina dos elementos hasta ahora separados. Por una parte, autores como John Dunning relacionan competitividad internacional a una Balanza Comercial superavitaria o en equilibrio y suelen basarse en ecuaciones de demanda internacionales. Esto se trabaja en el eje vertical de las gráficas que se proponen en este ensayo.

Por otra parte, autores como Luc Soete han relacionado la competitividad internacional con la participación de las exportaciones en el comercio mundial. Esta parte constituye el eje horizontal de las gráficas.

La propuesta que se realiza es combinar el análisis de balanza de pagos con el de participación de mercado en un esquema único, que puede proporcio-

nar una medición de la posición relativa de países o empresas en el comercio mundial de un producto o en un mercado de importación de un producto. El esquema es el de un diagrama de dispersión que permite identificar las posiciones relativas.

La presente concepción de competitividad a nivel micro no está enfrentada con las conceptualizaciones de competitividad regional o nacional, sino que, por el contrario, parte de ellas y pretende analizar sus efectos macroeconómicos.

2.- MARCO CONCEPTUAL

2.1.- CONCEPTOS DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

Esta propuesta es un análisis de posición competitiva internacional, por lo que tenemos que partir de un concepto de competitividad internacional.

Competitividad internacional es la capacidad de una planta, empresa, industria o sector de un país para conservar o incrementar su participación de mercado en aquellos bienes o servicios cuya importancia en el comercio, consumo y valor agregado *mundial* esté creciendo y se espera continúe aumentando en el futuro.¹

Es importante estar en los mercados en crecimiento porque en ellos las oportunidades de desarrollo de la empresa vía diferenciación de producto y/o marca, economías de escala,² economías de diversificación³ e innovación tecnológica, comercial o administrativas sean mayores. También la

¹ G. Dosi, K. Pavitt y L. Soete, 1988, *The Economics of Technical Change and International Trade*, Pinter Publishers, Londres, p. 150.

² Reducción del costo por unidad que ocurre al incrementar el volumen de producción, ya sea por mayor uso de la capacidad instalada (economías de escala estáticas), o por mayor aprendizaje sobre la producción del bien, mejoras en la maquinaria y otros (economías de escala dinámicas).

³ Situaciones en las cuales la producción conjunta de dos o más bienes presentan costos unitarios menores que su producción por separado. Ver M. Ishaq Nadini, "Joint Production", en J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman, 1987, *The New Palgrave: a dictionary of economics*, MacMillan, Londres, pp. 1028 y 1029.

rentabilidad de las empresas en estos mercados suele ser mayor que en los mercados estables o en contracción.

2.2.- BASES DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

La competitividad se basa en (i) la productividad de los factores de la producción que se tenga a disposición,⁴ y (ii) la capacidad que se tenga de destinar esos factores de la producción hacia aquellas actividades en las que logren los mayores niveles de productividad.⁵ Entre mayor sea la productividad de los factores de la producción y mayor sea la capacidad de orientarlos hacia su uso de mayor productividad, mayor será la competitividad que se logre.⁶

La productividad de los factores de la producción con relación a la lograda en otros países es el principal determinante de la competitividad internacional y, por tanto, de la participación que se tenga en el mercado internacional, así como de la dirección y composición del comercio exterior.⁷

El capital humano, la tecnología y los esquemas de organización determinan la posición internacional de los países.⁸

2.3.- RELACIÓN CON LA TEORÍA ECONÓMICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El cuerpo de teoría económica del comercio internacional sobre el cual nos basamos parte de los siguientes supuestos:

⁴ Los factores de la producción tangibles son el trabajo, los bienes de capital y los recursos naturales; los factores de la producción intangibles son la tecnología, la organización y el control de calidad.

⁵ G. Dosi, *op. cit.*, p. 150.

⁶ Productividad se define como la razón entre la producción obtenida y el uso de factores; así, por ejemplo, la productividad del trabajo es la razón del producto obtenido entre el número de personas empleadas.

⁷ G. Dosi, *op. cit.*, p. 151.

⁸ J. H. Dunning, 1988, *Expalining International Production*, Harper Collins, p. 335.

- 1.- Los mercados internacionales se caracterizan por diversos grados de competencia imperfecta y variadas formas de intervención gubernamental.⁹
- 2.- El desarrollo y absorción de conocimiento es un proceso acumulativo, con un costo asociado y resultado de acciones intencionales, aunque no necesariamente coordinadas.
- 3.- Las funciones producción difieren entre países, tanto en el ámbito agregado como en el ámbito sectorial. Son las diferencias en las funciones producción entre países las que dan origen al comercio internacional.
- 4.- Las economías de escala son no decrecientes.¹⁰
- 5.- Las preferencias del consumidor difieren entre países debido a las diferencias en los niveles de ingreso; sin embargo, entre menores sean las diferencias en nivel y distribución del ingreso, más tenderán a parecerse los patrones de consumo.
- 6.- Los factores de la producción difieren en su grado de movilidad internacional.¹¹
- 7.- La economía está en un estado de perpetuo desequilibrio, debido a la existencia de inflexibilidades, rezagos e incertidumbre en los agentes económicos.

La consecuencia de estos supuestos es concebir a la economía como esencialmente inestable. Por tanto, un análisis de posición competitiva o de competitividad requiere, más que otros métodos de análisis del comercio internacional, utilizar indicadores que (i) están poco sujetos a cambios bruscos y aleatorios –indicadores de tendencia–,¹² y (ii) utilizar métodos de análisis estadístico que permitan reducir la incidencia de movimientos erráticos, como lo son los promedios móviles, Arima y otros.

⁹ Ver: E. Helpman y P. Krugman, 1985, *Market Structure and Foreign Trade: increasing returns, imperfect competition and the international economy*, The M.I.T. Press, Cambridge.

A. M. Spence y H. A. Hazard (eds.), 1988, *International Competitiveness*, Ballinger Publishing Company.

P. Krugman, 1990, *Rethinking International Trade*, The M.I.T. Press, Cambridge.

¹⁰ Esto es, al incrementarse el volumen de la producción no existe razón alguna para que se incremente el costo medio por unidad producida.

¹¹ Se da por hecho que el trabajo tiende menos a cambiar de país de residencia que el capital físico y éste, a su vez, tiende a permanecer mayor tiempo en un sitio que el capital financiero.

¹² La tasa de crecimiento anual medio es el más sencillo de los indicadores de tendencia.

En virtud de que la evolución de la competitividad internacional de un producto o sector deriva de modificaciones en la productividad de los factores de la producción con relación a la alcanzada en otros países, se trata de un fenómeno de mediano o largo plazo. Por tanto, consideramos que su evaluación debe realizarse comparando trienios o quinquenios y que el análisis de su evolución en el tiempo debe realizarse comparando trienios o quinquenios sin años comunes entre ellos. Esto tiene por objetivo reducir el efecto de fenómenos distintos a cambios en la productividad relativa de los factores de la producción que inciden en la competitividad en el corto plazo, tales como devaluaciones o guerras.

3.- POSICIÓN COMPETITIVA COMO EXPORTADOR

Se trata de un análisis del comercio mundial de un sector, rama o producto, y se realiza en tres fases. La primera consiste en un análisis de la posición competitiva o relativa de los países en el comercio mundial al final del periodo de análisis, esto es, para el último trienio para el cual se tenga información estadística. La segunda es un análisis de tendencia en el mediano o largo plazo, para el cual se toma un trienio base que esté a diez o más años de distancia del último trienio para el cual se posea información. La tercera es un análisis del cambio experimentado en los últimos años; en ella se compara la evolución experimentada entre los dos últimos trienios para los cuales se posea información. El objetivo es establecer una tendencia de mediano o largo plazo en el cambio de posiciones relativas (competitivas) de los países que exportan los productos bajo análisis, y si al final del periodo se da un cambio en tales tendencias. De hecho equivale, guardadas las proporciones, a comparar la primera y segunda derivadas respecto al tiempo.

En conjunto, presupone que, dado la existencia de rezagos en las decisiones de comercialización e inversión, existe un elemento inercial en la dirección del comercio exterior. Sin embargo, debe considerarse que en-

tre mayor sea el grado de desagregación utilizado, este elemento inercial es compensado en mayor medida por la apertura de nueva capacidad de producción orientada en forma permanente a cubrir demandas provenientes del extranjero.¹³ Para reducir la incidencia de cambios temporales en las cantidades ofertadas para fines de exportación,¹⁴ se emplea el método de promedio móvil trianual.

Para el análisis de la situación actual, se utiliza la gráfica 1: En el eje horizontal de la gráfica se mide la participación porcentual de las exportaciones de distintos países en el comercio mundial del sector, industria o producto que se está analizando. En el eje vertical se mide la razón exportaciones (X) a importaciones (M) para cada país considerado, esto es, se mide la balanza comercial expresada como razón exportaciones a importaciones.

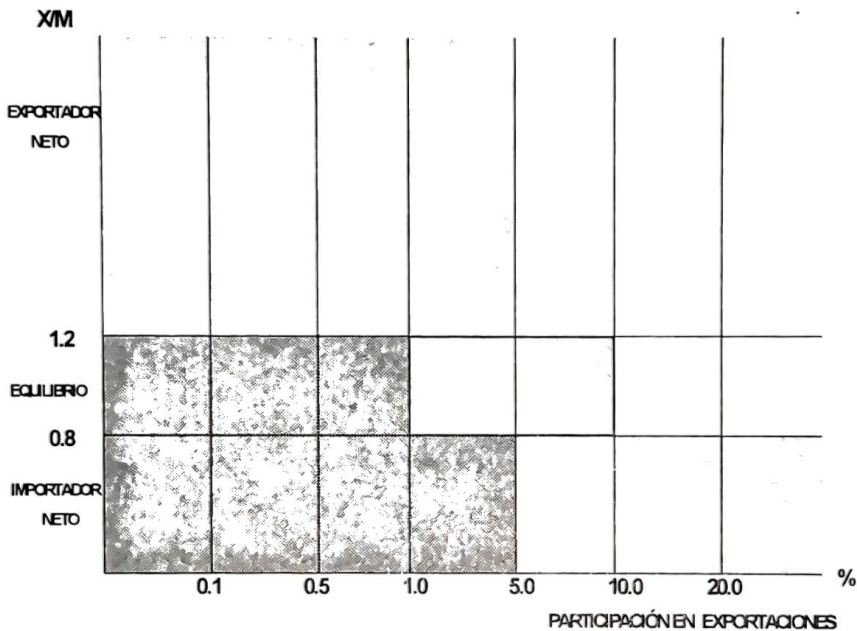
La gráfica se divide en tres zonas. La primera zona, de sombreado oscuro, en la parte inferior izquierda, son países de escasa o nula importancia como exportadores en el comercio mundial del producto, industria o sector considerado. Esta escasa importancia deriva de (i) tener una baja participación como exportadores en el comercio mundial y (ii) presentar un comercio deficitario. Esta posición puede ser resultado del diseño inadecuado de los productos, producción insuficiente, menor productividad, mayores costos, comercialización deficiente, entre otros factores. En otros casos puede ser un problema de tamaño del país (para industrias intensivas en escala) o de falta de recursos naturales (en industrias intensivas en recursos naturales).¹⁵

¹³ Esto es, es más sensible a cambios en la oferta exportable. Por oferta exportable se entiende capacidad de producción orientada específicamente a cubrir la demanda por exportaciones.

¹⁴ Debemos insistir en la diferencia entre cambios de la oferta exportable y cambios en las cantidades ofertadas para exportación derivadas de modificaciones temporales en la asignación de una capacidad instalada ya existente, debido a su distinto impacto sobre la permanencia de las exportaciones.

¹⁵ Para consultar la clasificación desarrollada por Pavitt sobre sectores tecnoeconómicos, referirse a: Martin Bell y Keith Pavitt, "Technological accumulation and industrial growth: contrasts between developer and developing countries" en Archibugi, Daniele y Jonathan Michie, *Technology, Globalisation and Economic Performance*, 1997, Cambridge University Press, pp. 104 y 105.

Gráfica 1
Posición como exportador



La zona de sombreado intermedio, que corre en diagonal de izquierda a derecha, constituye una zona de indefinición e indica dos posibilidades extremas. Los países que son exportadores netos pero con escasa participación en el comercio mundial, que pueden ser economías cerradas al comercio exterior y de ahí su posición, o bien, existe una demanda local altamente diferenciada de la demanda promedio mundial. Este último comportamiento puede darse en industrias dominadas por el proveedor o en industrias del tipo de proveedores especializados.

La otra posibilidad extrema son los países que, siendo importantes exportadores en el ámbito mundial, registran un comercio exterior deficitario en el producto, industria o sector analizado. En este caso puede existir un fenómeno de especialización, en la cual la variedad de producto elaborada en el país es una parte pequeña de la demanda local. Este comportamiento puede presentarse en industrias intensivas en escala o intensivas en información.

La zona sin sombreado, ubicada en el área superior derecha, indica países que son exportadores netos y/o sus exportaciones tienen una alta participación

en el comercio mundial; son los líderes de mercado. Se trata de exportadores altamente competitivos.

Con relación a los determinantes de la participación de las exportaciones de un país en el comercio mundial de un producto, industria o sector, Dosi, Pavitt y Soete,¹⁶ utilizaron la siguiente ecuación:

$$\ln(X_{ij}/SX_{ij}) = b_{0i} + b_{1i} \ln PSHA_{ij} + b_{2i} \ln KL_j + b_{3i} \ln Pop_j + b_{4i} \ln Dist_j$$

Donde:

$X_{ij}/\sum_j X_{ij}$	participación de mercado del país j en el sector, industria o producto i
$PSHA_{ij}$	participación del país j en las patentes del sector i registradas en los EE.UU. como aproximación del nivel tecnológico del país j
KL_j	inversión bruta fija por habitante en el país j como aproximación a los acervos relativos de factores
Pop_j	población del país j, como aproximación de su tamaño
$Dist_j$	índice de la distancia del país j respecto de los principales centros de mercadeo mundiales (EE.UU., U.E. y Japón)
\ln	logaritmo natural

Estos autores llegaron a las siguientes conclusiones:

- 1.- La inversión bruta fija por habitante (acervos relativos de factores) es un determinante estadísticamente significativo de la competitividad internacional sólo en el caso de las industrias intensivas en escala y dominadas por el proveedor;
- 2.- La población (tamaño) es un determinante estadísticamente significativo de la competitividad internacional sólo en las industrias en las que las economías de escala son importantes;
- 3.- La distancia respecto de los principales mercados internacionales es un determinante estadísticamente significativo de la posición competitiva en todas las industrias;

¹⁶ G. Dosi, *op. cit.*, pp. 167 a 185.

- 4.- La capacidad tecnológica es un determinante estadísticamente significativo de la posición competitiva en todas las industrias, excepto las intensivas en recursos naturales; y,
- 5.- En las industrias intensivas en recursos naturales, la disponibilidad de éstos es el determinante básico de la competitividad internacional.

Con relación al eje vertical, esta línea de autores parten de las siguientes funciones de demanda por importaciones y por exportaciones:¹⁷

$$X^d = (P_d / P_f E)^{\eta} Z^{\varepsilon}$$

$$M^d = (P_f E / P_d)^{\psi} Y^{\pi}$$

Donde:

X^d demanda por exportaciones

M^d demanda por importaciones

P_d precios internos

P_f precios externos

E tipo de cambio nominal, expresado en términos londineses

Y ingreso (PIB) del país

Z ingreso (PIB) del extranjero

η elasticidad precio de la demanda por exportaciones

ψ elasticidad precio de la demanda por importaciones

ε elasticidad ingreso de la demanda por exportaciones

π elasticidad ingreso de la demanda por importaciones

Conforme a Thirlwall, la tasa máxima de crecimiento del ingreso compatible con el equilibrio en la Balanza Comercial en el largo plazo es determinada por:

$$y = \varepsilon Z / \pi$$

¹⁷ E. Bairam, 1990, "The Harrod Foreign Trade Multiplier Revisted", *Applied Economics* 22-6, pp. 711-718. J. S. L. McCombie, 1989, "Thirlwall's Law and the Balance of Payments Constrained Growth. a comment on the debate", *Applied Economics* 21-5, pp. 611-629.

donde las letras minúsculas indican tasa de crecimiento. La tasa de crecimiento observada en el largo plazo (20 años o más) es $y = x/\pi$.¹⁸

Aprovechando esta ley o hipótesis, podemos decir que $x/m = \epsilon z / \pi y$. El saldo de la balanza comercial depende, por tanto, de la capacidad de atender la demanda proveniente del extranjero (expresada por la elasticidad ingreso de la demanda por exportaciones); de la capacidad de lograr un aparato industrial medianamente integrado y competitivo (expresado por la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones); y de la relación entre el crecimiento del país y el crecimiento de la economía mundial.

Conforme a esta línea de pensamiento, una alta elasticidad ingreso de la demanda por exportaciones combinada con una menor (no necesariamente baja) elasticidad ingreso de la demanda por importaciones es indicativa de una alta competitividad en elementos distintos al precio y facilita un crecimiento acelerado de la economía.

Una alta competitividad en elementos distintos al precio es determinada, indirectamente, por la inversión que se realice en la mejora de los acervos de factores, inversión tal como la realizada en capacitación o en desarrollo, difusión y absorción de nueva tecnología, mediante su efecto sobre la productividad de los factores y en la composición de la producción.¹⁹

Concretamente, el efecto de políticas cambiarias, tasas salariales, y niveles de inflación se ejerce mediante la elasticidad precio;²⁰ mientras que el efecto de mezcla de exportación, atención al cliente, diseño, innovación, novedad y publicidad, entre otros, se ejerce mediante la elasticidad ingreso de las demandas por importación y exportación, respectivamente. Entre menos elaborado sea un producto, mayor es la influencia de la elasticidad precio sobre sus demandas de exportación e importación, y mayor relevancia ad-

¹⁸ Esto implica que en el largo plazo las elasticidades precio de la demanda por exportaciones e importaciones son estadísticamente indistinguibles de cero. A. P. Thirlwall, 1989, *Growth and Development*, Macmillan, pp. 389-398.

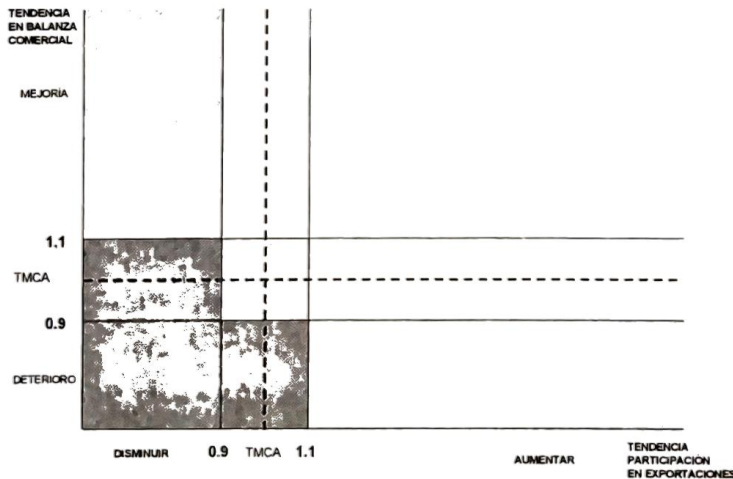
¹⁹ S. Bazen y A. P. Thirlwall, 1989, *Deindustrialisation*, Oxford-Heinemann Educational, pp. 23 a 26, 45 y 46, y 70 a 78.

²⁰ Por elasticidad se entiende la sensibilidad que tiene el valor de una variable (p.e.: exportaciones) a cambios en el valor de otra variable (p.e.: PIB del país de destino).

quiere la política monetaria y de precios. Entre mayor sea el grado de elaboración de un producto, mayor será la influencia de la elasticidad ingreso de sus demandas y, en consecuencia, mayor será el impacto de las políticas industrial, factorial,²¹ tecnológica y el marco regulatorio de un país.²² En la medida de lo posible se debe procurar exportar productos con mayor elasticidad ingreso y menor elasticidad precio.²³

La gráfica 2 constituye una comparación al estilo de la gráfica 1; describe dos trienios distintos que no tengan años en común y preferentemente separadas por diez años o más. Esto es, en lugar de comparar entre posición inicial y final, se indica, a un mismo tiempo, el desplazamiento del primer caso al segundo. El área inferior de la izquierda, con sombreado oscuro, representa a aquellos países que perdieron importancia como exportadores en el comercio mundial, ya sea por el deterioro del saldo comercial o por pérdida de participación en el comercio mundial.

Gráfica 2
Tendencia como exportador



²¹ Política orientada a modificar la cantidad y calidad de los factores de la producción.

²² Ver B. I. Bradford, 1995, *The New Paradigm of Systemic Competitiveness: toward more integrated policies in Latin America*, O.C.D.E., París.

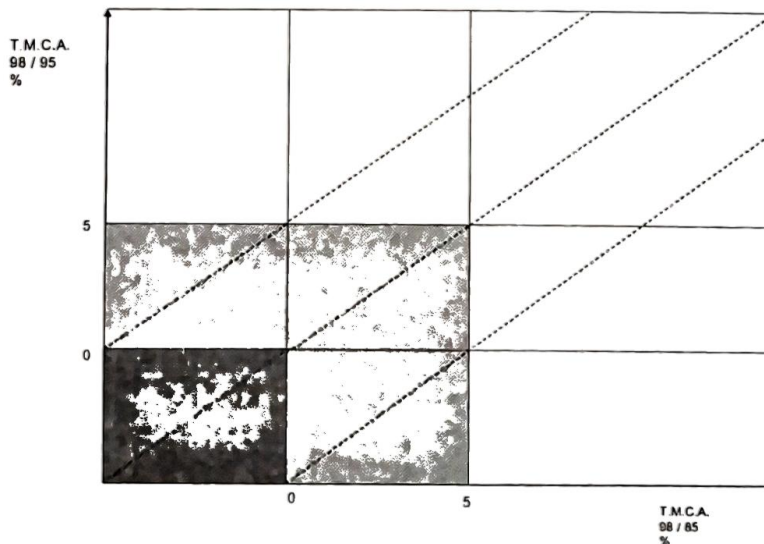
²³ J. S. L. McCombie y A. P. Thirlwall, *op. cit.*, Cap. 4.

El área de sombreado intermedio, que corre en diagonal de izquierda a derecha, representa la zona de indefinición. En esta zona se ubican los países que lograron mejorar su saldo comercial pero que perdieron participación en el comercio mundial. En este caso puede haber ocurrido o un incremento de las restricciones a la exportación, o una reducción en la capacidad de producción o de exportación, o un incremento de la capacidad de producción orientada al mercado interno, o una modificación en los patrones de consumo. En esta zona también se ubican los países cuya participación como exportadores en el comercio mundial se incrementó, pero cuyo saldo comercial se deterioró. Esto puede ocurrir por un crecimiento interno superior al crecimiento mundial, por una revaluación de la moneda local y/o por un proceso de especialización al interior del sector, industria o producto.

La zona de sombreado claro señala a aquellos países cuya posición como exportadores en el comercio mundial mejoró conforme a ambos indicadores.

Es conveniente comparar la estabilidad de las tasas de crecimiento de las exportaciones de los distintos oferentes en el mercado mundial, a fin de identificar tendencias de evolución. Esto puede hacerse mediante la siguiente gráfica:

Gráfica 3
Comparativo de Tasas de crecimiento



En el eje vertical se mide la tasa de crecimiento anual media para todo el periodo de análisis. En el eje horizontal se mide la tasa de crecimiento anual medio al final del periodo de observación. El espacio entre las líneas punteadas indica aquellos países que mantuvieron constantes sus tasas de crecimiento; una posición por debajo de estas líneas nos indica que el país en cuestión experimentó una reducción en su tasa de crecimiento como exportador y señala la presencia de dificultades recientes como una posible declinación de su posición como exportador (pérdida de competitividad). Posiciones por debajo de estas líneas indican un incremento de la tasa de crecimiento de las exportaciones al final del periodo, señalando un incremento reciente de la competitividad del país y una posible mejora en su posición como exportador.

La zona de sombreado oscuro señala países cuya tasa de crecimiento es inferior a la tasa media de crecimiento del comercio mundial agregado o tasas de crecimiento negativas, en un sector particular o en un producto genérico, conforme al nivel de análisis que se esté realizando y, por tanto, países cuya posición se deterioró a lo largo del periodo. La zona de sombreado intermedio indica tasas de crecimiento similares a las del comercio mundial o tasas de crecimiento positivas pero inferiores a éstas; indican países cuya posición se conserva o se deteriora lentamente. Las áreas sin sombrear indican países cuya tasa de crecimiento es superior a la media mundial y cuya posición como exportadores tiende a mejorar en el tiempo.

La evaluación de la posición de los distintos países como exportadores es la combinación de los tres métodos de análisis propuestos.

4.- POSICIÓN RELATIVA COMO IMPORTADOR²⁴

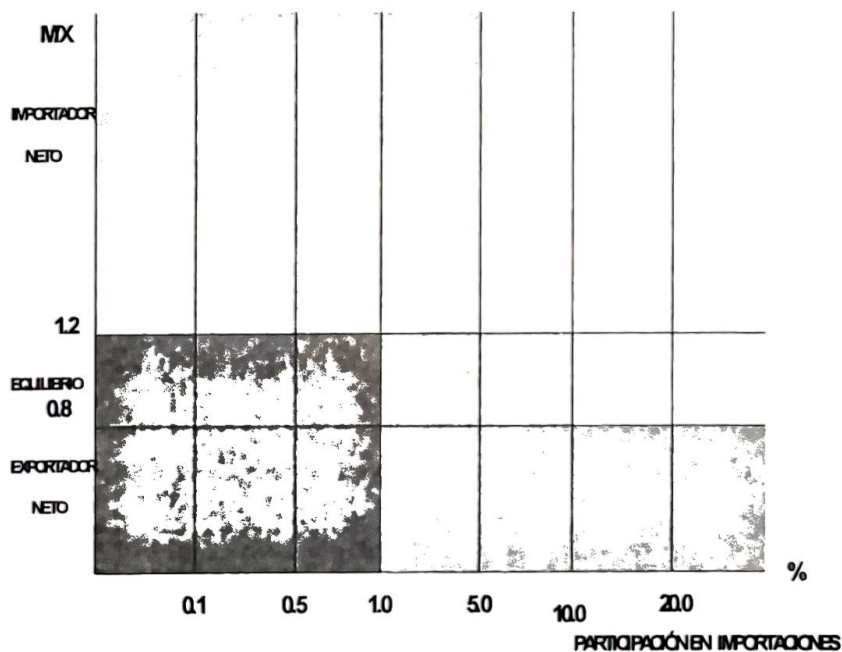
Se analiza la posición relativa de los países como importadores agregados, en un sector, en una industria o un producto. En este caso, se invierte el orden de las

²⁴ P. Guerreri, "International Competitiveness, Trade Integrational and Technological Interdependence", en C. Bradford Jr., 1994, *The New Paradigm of Systemic Competitiveness: toward more integrated policies in Latin America*, O.C.D.E, pp. 173 y 174. G. Dutrenit y M. Capdevielle, 1993, "El perfil tecnológico de la Industria Mexicana y su dinámica innovadora en la década de los Ochenta", *El Trimestre Económico* 239, Fondo de Cultura Económica, pp. 674 a 649. G. Dosi, K. Pavitt y L. Soete, 1990, *The Economics of Technical Change and International Trade*, Pinter Publishers, pp. 94 y 95.

variables para conservar la explicación y el análisis de las gráficas. Ahora es la incapacidad de ser competitivos en elementos de rivalidad comercial distintos al precio, las deficiencias en capacidad tecnológica, la baja productividad agregada de los factores de la producción, combinadas con el tamaño del país y la similitud de demanda las que pueden motivar que se logre ser un importador elemental.

Debemos destacar que por ser entre un tercio y la mitad del comercio internacional del tipo denominado “intra-industrial”, es frecuente que los principales importadores y exportadores sean los mismos países; normalmente los miembros de la OCDE. El comercio intra-industrial es factible gracias a la existencia de economías de escala crecientes y a la diferenciación de producto, permitiendo la especialización al interior de cada clase de actividad económica, así como a la similitud de las características de producto o servicio demandadas a niveles de ingreso similares.

Gráfica 4
Posición como importador



Además, en virtud de la condición de acumulación en el uso y desarrollo de tecnología, en la productividad agregada de los factores de la producción y en el crecimiento de los mercados, las posiciones relativas de los países suelen tener un fuerte elemento inercial.

Exactamente igual que en el caso de posición como exportador, el área de sombreado oscuro representa aquellos mercados a los cuales será muy difícil exportar porque importan poco y, además, presentan superávit comercial. Esta combinación se puede atribuir a mercados pequeños o cerrados, y/o a la presencia de proveedores locales altamente competitivos, al menos en el mercado local.

La zona de sombreado intermedio representa países que, aunque son importadores importantes, presentan superávit comercial, indicativo de la presencia de proveedores locales competitivos, en cuyo caso la entrada a estos mercados será “de nicho” para evitar competir con ellos. O bien, son importadores netos con mercados pequeños.

El área sin sombreado presenta a aquellos países que son importadores netos e importantes, siendo mercados de destino muy atractivos.

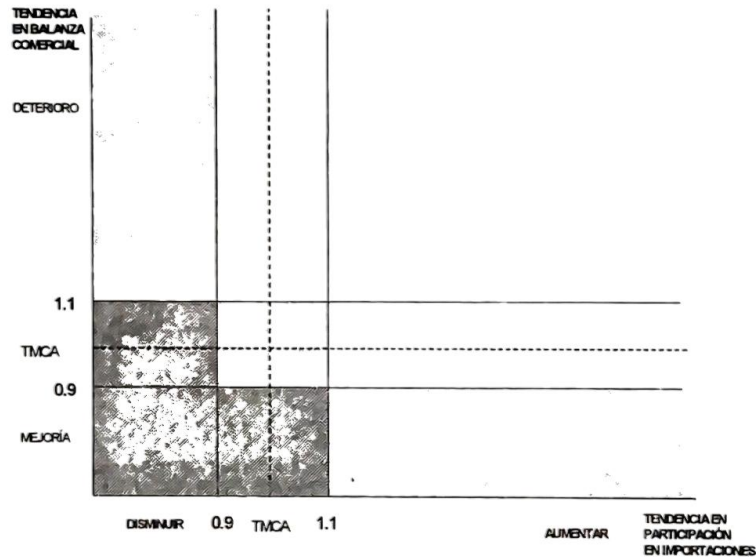
La gráfica de tendencia como importador se lee de forma parecida a la de tendencia como exportador. Los países que se ubiquen en la zona de sombreado oscuro son aquellos cuyo mercado se está “cerrando” a las importaciones, ya sea por la aparición de oferentes locales competitivos, por inversión extranjera directa, o por cambio en las regulaciones.

Por el contrario, el área sin sombreado representa aquellos mercados cuyo atractivo como destino de las exportaciones se incrementó durante el periodo de observación, al ser un importador de importancia creciente en el comercio mundial y presentar un déficit comercial creciente o un superávit comercial decreciente. La combinación de ambas evoluciones indica un mercado interno en crecimiento y productores locales menos capaces de atenderlo.

El área de sombreado intermedio representa situaciones intermedias a las dos descritas. O mercados de lento crecimiento con producción local menos capaz de cubrirlos, o en proceso de apertura creciente a im-

portaciones; o bien, mercados crecientes en los cuales la oferta local es cada vez más capaz de cubrir sus necesidades o que, por reglamento, se están cerrando.

Gráfica 5
Tendencia como importador



5.- ALGUNOS INDICADORES COMPLEMENTARIOS

Una primera medida es X_i/Q_i , donde i es el sector, clase o rama de actividad económica, X son las exportaciones y Q es producción. Este indicador mide la orientación al exterior de una actividad y sólo indirectamente se relaciona a la competitividad de ésta (una industria puede estar fuertemente orientada a la exportación y tener una posición débil en el comercio mundial). En general, una alta orientación a la exportación puede relacionarse con una alta competitividad, e incrementos en este indicador pueden relacionarse con incrementos de la competitividad internacional en el caso de países pequeños.

Un segundo indicador complementario es $M_i/(Q_i + M_i - X_i)$, donde i es sector, rama o clase de actividad económica, Q es producción, M son impor-

taciones, X son exportaciones y $(Q_i + M_i - X_i)$ es la demanda interna aparente. Este indicador mide la penetración de las importaciones en el mercado interno. Un bajo valor de este indicador puede relacionarse con una alta competitividad de los productos locales en el mercado interno, con un mercado cerrado a importaciones o con un producto poco comercializable internacionalmente. Una reducción en el valor de este indicador puede relacionarse con un incremento de la competitividad de la producción local o con una elevación del nivel de producción.

La combinación de los indicadores X_i/Q_i y $M_i/(Q_i+M_i-X_i)$ logra algunos resultados interesantes:

- i. Si ambas razones arrojan valores altos, el país es un especialista que exporta parte importante de su producción y cubre la demanda interna con importaciones, existiendo un fuerte comercio intra-industrial al nivel de desglose seleccionado.
- ii. Si la razón X_i/Q_i tiene un valor alto, al tiempo que la razón $M_i/(Q_i+M_i-X_i)$ toma un valor bajo, el país es competitivo al nivel de agregación considerado, o el país manipula su comercio exterior y/o su mercado interno para obtener superávits.
- iii. Si la razón X_i/Q_i toma un valor bajo y la razón $M_i/(Q_i+M_i-X_i)$ tiene un valor alto, el país es poco competitivo y, por tanto, dependiente de fuentes externas para cubrir su demanda interna.
- iv. Si ambas razones adquieren valores bajos, se puede tratar de un bien no comerciable, de un bien en el que sólo se es competitivo en el mercado interno, en el cual la demanda interna presenta características altamente diferenciadas respecto al resto del mundo, o el cual sólo se puede exportar o importar indirectamente (p.e.: como componente de otro bien de mayor grado de elaboración).

Si combinamos las dos razones (X_i/Q_i y $M_i/(Q_i+M_i-X_i)$), con las dos razones consideradas en el análisis gráfico (X_i/M_i y $X_{ij}/S_j X_{ij}$),²⁵ se desprenden veinticuatro posibles combinaciones de resultados, de las cuales ocho llevan a

²⁵ Donde i es sector, industria o producto y j es país.

conclusiones claras respecto a la posición competitiva de un país. Si concentramos nuestra atención en estas ocho combinaciones y utilizamos el símbolo “+” para indicar un valor alto; el símbolo “-” para indicar un valor bajo; y el símbolo “=” para indicar un valor cercano a la unidad, tenemos:

Cuadro 1
Indicadores complementarios

	X_i/Q_i	$M_i/(Q_i+M_i-X_i)$	X_i/M_i	$X_{ij}/\sum_j X_{ij}$
1	-	+	-	-
2	-	-	-	-
3	-	-	=	-
4	+	+	=	-
5	+	+	=	+
6	-	+	=	+
7	+	-	+	-
8	+	-	+	+

La combinación 1 nos indica un productor no competitivo, puesto que (i) su producción es poco orientada a la exportación, parte importante de la demanda interna aparente está cubierta con importaciones, es un importador neto y tiene una baja participación como exportador en el comercio mundial.

La combinación 2 nos indica una baja orientación a la exportación, una baja dependencia de las importaciones, un importador neto y una baja participación como exportador en el comercio mundial. Esta combinación puede significar (i) un mercado interno protegido, parcialmente abastecido con importaciones; (ii) una producción local orientada al o sólo competitiva en el mercado interno; (iii) un exportador indirecto especializado; (iv) un bien o servicio poco comercializable, pero en que se es un importador neto por comercio transfronterizo.

La combinación 3 nos indica un producto o servicio poco comercializable.

La combinación 4 nos indica un productor especializado, lo que lleva a un comercio intra-industrial al nivel de desglose seleccionado; además, es un pro-

veedor pequeño con relación al comercial mundial. Puede ser que el país ataque un segmento particular de la demanda mundial, intentando convertirlo en su nicho, o que sea un oferente poco competitivo en el mercado mundial y altamente competitivo en el mercado interno, ya sea por costos de transporte o por una demanda local diferenciada.

La combinación cinco indica un proveedor importante en el comercio mundial, pero altamente especializado en ciertos segmentos del mercado mundial, lo que origina un fuerte comercio intra-industrial. Países como Alemania o Francia presentan esta condición en múltiples clases de actividad económica.

La combinación seis indica un país o altamente especializado o de gran tamaño con relación al comercio mundial, para el cual es un proveedor importante pese a que su producción se destina principalmente al mercado interno. Los Estados Unidos presentan esta situación en diversas ramas de actividad económica.

La combinación siete nos indica un productor fuertemente orientado a la exportación pero pequeño con relación al comercio mundial y con un comercio de tipo intra-industrial; los países escandinavos suelen ofrecer ejemplos de este tipo de situación.

La combinación ocho nos indica un producto destinado a la exportación, en el cual se es competitivo y, además, se es un proveedor importante a nivel mundial. Japón ofrece varios ejemplos de esta situación.

Otro indicador complementario es, sin duda, el Índice de Desempeño Competitivo desarrollado por la ONUDI.²⁶ Este índice considera cuatro elementos:

- 1.- Valor agregado manufacturero per cápita.
- 2.- Exportaciones manufactureras per cápita.
- 3.- Estructura tecnológica del valor agregado manufacturero (VAM) estimado como la participación de las manufacturas de alta y media tecnología, conforme a la clasificación de la O.E.C.D., en el VAM.

²⁶ Sanjaya Lall, "Éxitos y fracasos industriales en un mundo en globalización", en Enrique Dussel Peters (Coordinador), 2003, *Perspectivas y retos de la Competitividad en México*, UNAM-Canacina, pp. 60 a 67.

- 4.- Estructura tecnológica de las exportaciones, medida como la participación de las manufacturas de media y alta tecnología (MHT) en las exportaciones de manufacturas.

Sanjaya Lall utilizó este índice, estimado para los años de 1985 y 1998, como variable dependiente y manejó como variables explicativas la inversión en investigación y desarrollo, la inversión extranjera directa, índices de habilidades y de infraestructura, y una variable dummy para desarrollo ficticio —que toma valor de uno para países desarrollados y valor de cero para los subdesarrollados—, realizando un estudio de corte transversal para los años señalados.²⁷

6.- POSIBLES USOS

Esta metodología fue planteada para observar las posiciones relativas entre países en el comercio mundial, así como su evolución en el tiempo. Puede utilizarse para distintos grados de desglose, que van desde el comercio exterior agregado hasta el nivel de subpartida del Sistema Armonizado de Clasificación Aduanal de Mercancías. De disponerse de la información necesaria, podría aplicarse a nivel de empresa.

Esta metodología es complementaria a otras que intenten analizar la posición de los productores de un país con relación a los productores de otros países y siempre debe considerarse la posibilidad de complementar con observaciones de campo.

Los resultados nos deben permitir identificar posibles mercados de destino, clasificados por posibilidad de acceder a ellos; igualmente deben permitir identificar a los líderes de mercado, así como sugerir las posibles causas de las posiciones relativas entre países, tanto como exportadores como importadores.

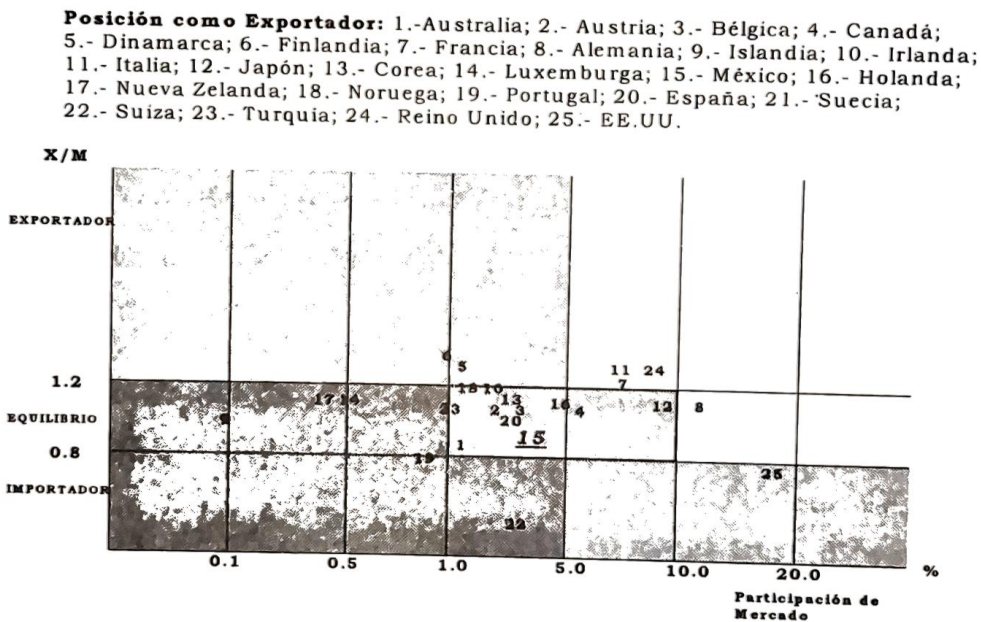
Este análisis debe dar pie a una evaluación econométrica del comercio mundial.

²⁷ Sanjaya Lall, *op. cit.*, pp. 83 a 86.

7.- EJEMPLO DE APLICACIÓN: LA COMPETITIVIDAD DE MÉXICO; LOS ÚLTIMOS TREINTA Y TRES AÑOS

Dentro de los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.), México (15) es actualmente un exportador mediano con una balanza comercial ligeramente deficitaria. Esto lo ubica en el cuadro de balanza comercial equilibrada y participación en exportaciones del 1.0% al 5.0% en la gráfica 6.

Gráfica 6
Posiciones como exportadores en 2003



Fuente: elaboración propia con base en estadísticas de la O.C.D.E.

Si comparamos este resultado con el de países como Alemania (8), Francia (7), Italia (11), o Reino Unido (24), que ocupan claras posiciones de liderazgo al tener balanzas comerciales superavitarias o en equilibrio, y altas participaciones de mercado, la posición de México parece débil.

La posición de los EE.UU. (25) resulta de ser el mayor exportador (18% de las exportaciones de la muestra), y de que estas exportaciones sólo cubren el 70% de sus importaciones. De esto resulta que la principal ventaja competitiva de los EE.UU. sigue siendo el tamaño de su economía nacional.

Compararse con los líderes resulta, sin embargo, un error. A esos países les tomó siglos llegar a su actual nivel; ser competitivo no es una labor sencilla. Por tanto, conviene compararse con países que se hayan iniciado en la búsqueda de la competitividad tan tarde como nosotros. Dentro de la muestra de países de la OCDE con datos para el periodo 1970 a 2003, tenemos a: Australia (1); Canadá (2); Irlanda (10); Corea (13); Nueva Zelanda (17); Portugal (19); España (20); y Turquía (23).

De todos éstos, sólo Canadá ocupa una posición claramente superior a la de México. Australia, Irlanda, Corea y España se localizan en el mismo cuadrante que México: balanza comercial en equilibrio y cuyas exportaciones representan entre el 1% y el 5% de las exportaciones de la muestra. Nueva Zelanda, Portugal y Turquía ocupan posiciones inferiores a la de México (o exportan menos o su balanza comercial es deficitaria).

Cuadro 2
Posición de México como Exportador: 1970 a 2003

	<i>Participación de Mercado %</i>	<i>Razón Exportaciones a Importaciones</i>
1970	1.2	0.7
1976	1.0	0.7
1982	2.0	1.0
1986	2.0	1.5
1994	1.8	0.8
2000	2.9	0.9
2003	3.0	0.9

Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas de la O.C.D.E.

Visto en esta forma, la posición de México resulta mucho más sólida. El país ha logrado consolidarse en la tabla media, por arriba de muchas naciones de su

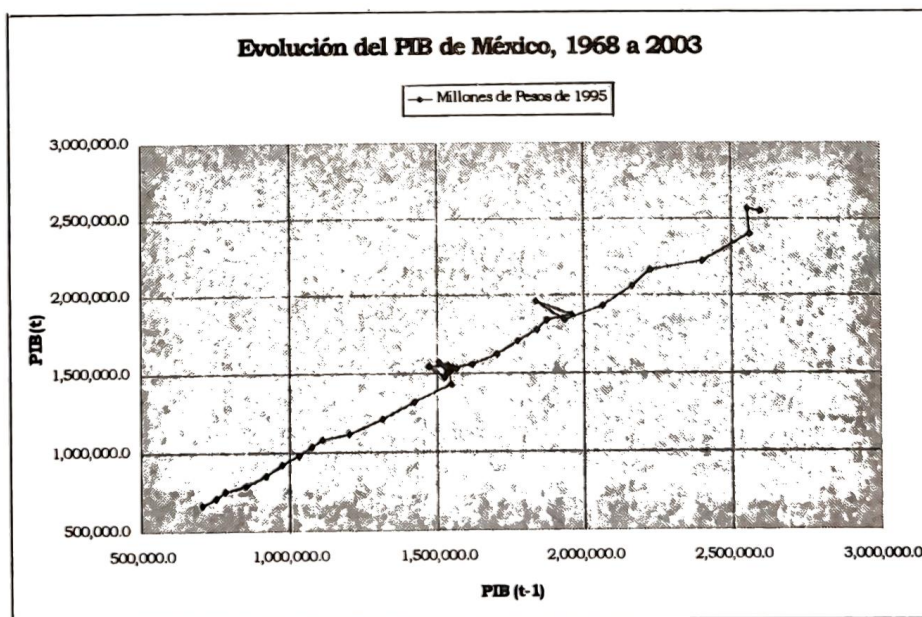
propio continente, de Asia o de África. Esta posición se ha logrado gracias a un esfuerzo sostenido al menos desde la década de los treinta del siglo XX, sin considerar lo avanzado a fines del siglo XIX.

El camino hasta esta posición no ha sido sencillo, simplemente recordemos algunos eventos importantes de los últimos treinta y tres años:

En 1970, las exportaciones de México eran el 1.2% de las exportaciones de la muestra y la razón exportaciones a importaciones era de 0.7, esto es, las exportaciones sólo alcanzaban para pagar el 70% de las importaciones. Esto imponía una restricción de divisas al crecimiento nacional. Entre 1970 y 1976, la economía mexicana perdió participación de mercado y no pudo solucionar su restricción de divisas; fue un periodo de pérdida de competitividad que terminó con una devaluación.

Para 1982, gracias al petróleo, México había incrementado su participación de mercado al 2.0% y su balanza comercial llegaba al equilibrio. Pero esto se obtuvo mediante importaciones masivas y endeudamiento externo en años anteriores. Cuando la inversión en petróleo debía dar frutos, el precio de este recurso no renovable se redujo. Una nueva devaluación y recesión fue el resultado.

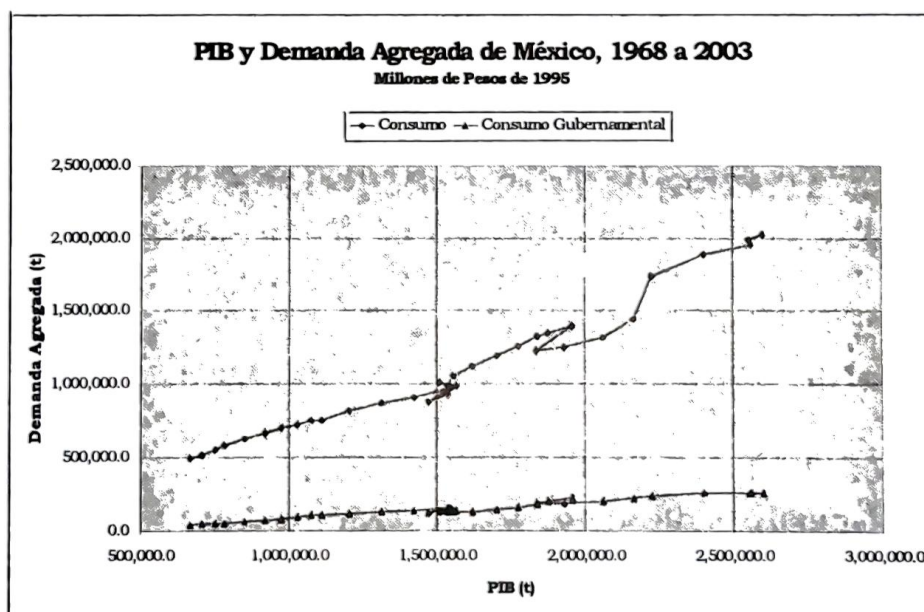
Gráfica 7



Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas de la O.C.D.E.

En 1986, una nueva reducción del precio del petróleo y el crear una economía de guerra orientada al pago de la deuda externa crearon una situación difícil. Sin embargo, existió un incremento de la competitividad internacional de México: la participación de mercado se mantuvo en 2.0% gracias a la incorporación de nuevos productos en las exportaciones y la razón exportaciones a importaciones alcanzaba el 1.5, lo que generaba recursos para el pago de la deuda.

Gráfica 8



Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas de la O.C.D.E.

Este periodo de los años ochenta es un periodo de estancamiento de la economía mexicana, lo que se registra en la gráfica 8 como el primer remolino, cuando el PIB, medido en millones de pesos de 1995, se mantiene cerca de un billón 500,000 millones. Así, la mejora en la competitividad internacional se relacionó al estancamiento y deterioro de los niveles de vida de la población.

Entre 1988 y 1994, se da un periodo de crecimiento del PIB y recuperación de los niveles de ingreso de la población. Y, en este periodo se da una reducción de la competitividad internacional de la economía mexicana, al de-

crecer su participación de mercado de 2.0% a 1.8%, y al deteriorarse la razón exportaciones a importaciones de 1.5 a 0.8. Las exportaciones ahora no tan solo no generan una reserva de divisas, sino que no logran siquiera pagar a las importaciones. La economía mexicana vuelve a encontrarse con la restricción externa al crecimiento y vuelve a experimentar una contracción, que se registra como un remolino de menor duración que el anterior

Es en este periodo en el que se presenta una agudización del crecimiento restringido por balanza comercial, un aumento de la propensión marginal a consumir y una menor propensión marginal a invertir. Subsecuentemente la restricción externa se reduce, pero el incremento de la propensión marginal a consumir y la menor propensión marginal a invertir se conservan hasta la fecha.

Entre 1994 y el año 2000, la economía mexicana vuelve a crecer e incrementa su competitividad internacional: la participación de mercado de sus exportaciones se incrementa del 1.8% al 2.9% y la razón exportaciones a importaciones mejora al pasar de 0.8 a 0.9. En este periodo se confirma que es posible ser competitivo y crecer simultáneamente.

Y del 2000 al 2003 se observa un estancamiento del PIB y de la competitividad internacional. Al adoptar un modelo de economía abierta, ambas variables quedan íntimamente relacionadas.

Para el periodo 1970 a 2003 (ver gráfica 9), México (15) logra un incremento de su competitividad internacional al incrementar su participación de mercado de 1.2% a 3.0%,²⁸ y las exportaciones pasaron de financiar el 70% de las importaciones, a financiar el 90%.²⁹ Y esto hace a México estar entre los países cuya competitividad internacional aumentó en mayor medida durante este periodo, compartiendo créditos con: Irlanda (10); Turquía (23); y Austria (2). Corea (13), fue el país que logró el mayor incremento de su participación de mercado, con lo cual provocó una serie de problemas de ajuste a otros países. Este acelerado incremento de la participación de mercado de diversos países fue lo que ocasionó la discusión sobre los NICs en los años ochenta.

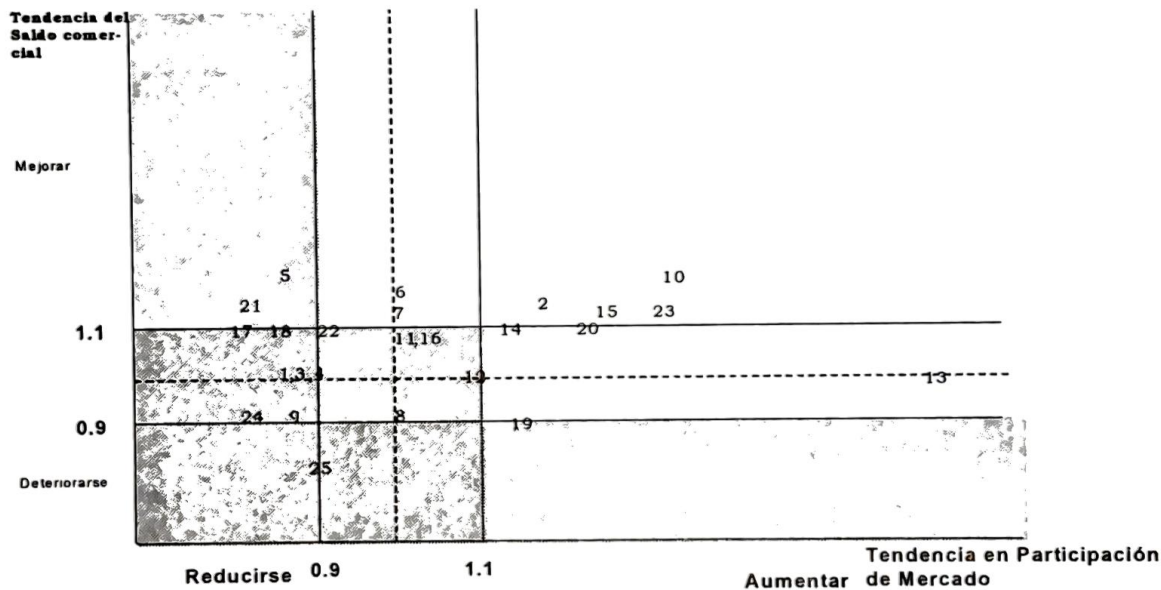
²⁸ Al dividir 3.0 entre 1.2 nos da 2.5, posición aproximada de México sobre el eje horizontal.

²⁹ Al dividir 0.9 entre 0.7 se obtiene 1.3, posición aproximada de México sobre el eje vertical.

Gráfica 9

México: Tendencia como Exportador dentro de la O.C.D.E., 1970 A 2003

Tendencia como Exportador: 1.-Australia; 2.- Austria; 3.- Bélgica; 4.- Canadá; 5.- Dinamarca; 6.- Finlandia; 7.- Francia; 8.- Alemania; 9.- Islandia; 10.- Irlanda; 11.- Italia; 12.- Japón; 13.- Corea; 14.- Luxemburgo; 15.- México; 16.- Holanda; 17.- Nueva Zelanda; 18.- Noruega; 19.- Portugal; 20.- España; 21.- Suecia; 22.- Suiza; 23.- Turquía; 24.- Reino Unido; 25.- EE.UU.



Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas de la O.C.D.E.

Sin embargo, si analizamos sólo el último trienio (ver gráfica 10), la situación es distinta:

Comparando el año 2003 con el año 2000, son Nueva Zelanda (17), Finlandia (6), Turquía (23); y Noruega (18), los países que logran los mayores incrementos de su competitividad internacional. México (15),³⁰ en cambio, se queda estancado, sin cambio, al centro de la gráfica.

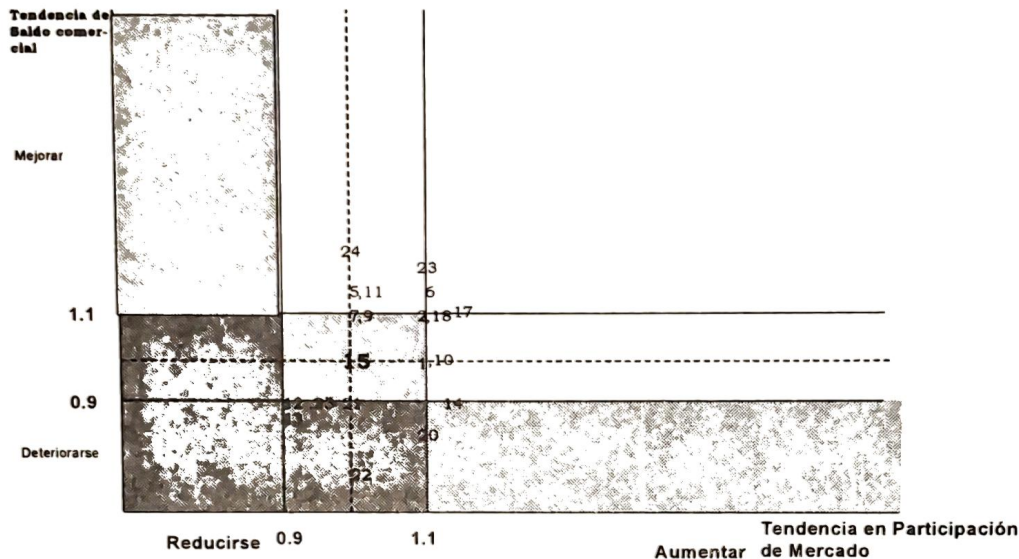
Y este estancamiento de la competitividad de México puede atribuirse, en parte, al estancamiento de la inversión experimentado a partir de 1998, en el que se estabiliza alrededor de los 550,000 millones de pesos de 1995.

³⁰ Se eliminó a otros países que no registraron cambios en su competitividad para lograr una mayor facilidad de lectura. Los países registrados en el área sin sombreado incrementaron su competitividad; los países ubicados en el área de sombreado oscuro la disminuyeron.

Gráfica 10

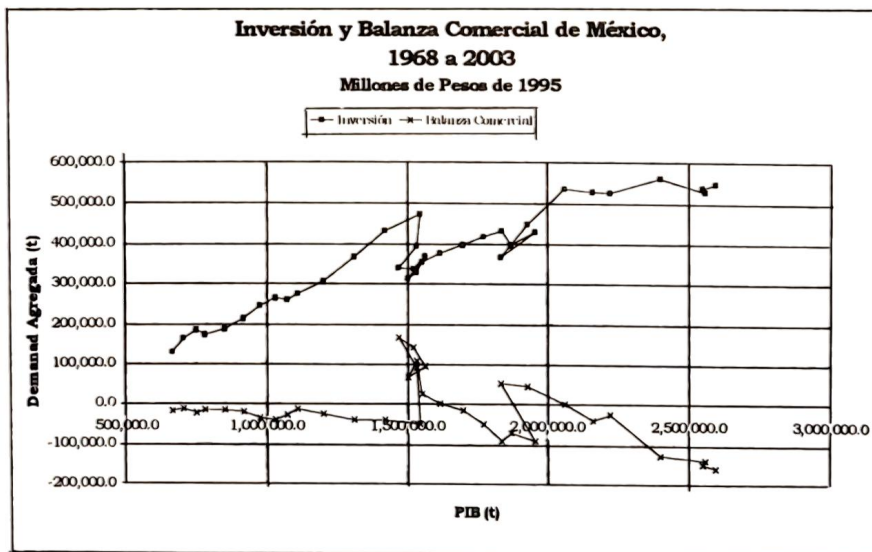
México: Tendencia como exportador dentro de la O.C.D.E., 2000 a 2003

Tendencia como Exportador: 1.- Australia; 2.- Austria; 3.- Bélgica; 4.- Canadá; 5.- Dinamarca; 6.- Finlandia; 7.- Francia; 8.- Alemania; 9.- Islandia; 10.- Irlanda; 11.- Italia; 12.- Japón; 13.- Corea; 14.- Luxemburgo; 15.- México; 16.- Holanda; 17.- Nueva Zelanda; 18.- Noruega; 19.- Portugal; 20.- España; 21.- Suecia; 22.- Suiza; 23.- Turquía; 24.- Reino Unido; 25.- EE.UU.



Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas de la O.C.D.E.

Gráfica 11



Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas de la O.C.D.E.

Las dos necesidades más apremiantes de la economía mexicana quedan claras: incrementar la tasa de inversión y reducir la restricción externa al crecimiento. Con respecto a la tasa de inversión, vuelve a ser necesario utilizar a la inversión pública como detonante de la inversión privada, en cuyo caso la obras de infraestructura, preferentemente orientada a la exportación, se vuelven prioritarias. Esto debe acompañarse de una intensificación de los esfuerzos por atraer inversión extranjera directa.

En el segundo caso, es necesario, por una parte, reducir la alta propensión de la sociedad mexicana a consumir, particularmente de los grupos con ingresos más elevados. Por otra parte, se necesita incrementar las capacidades de inteligencia comercial que permitan adaptar el producto mexicano a los gustos de los mercados de exportación, lo que implica un esfuerzo adicional en diseño y desarrollo.

Además, se requiere una política industrial orientada a incrementar el grado de integración nacional en bienes intermedios. Y esto nos regresa a los antiguos temas de sustitución de importaciones e integración de cadenas productivas. Sin embargo, esto no nos debe llevar al esquema que, en primer lugar, nos llevó al problema que continuamos sin resolver: la restricción externa al crecimiento.

8.- CONCLUSIONES

- 8.1.- La metodología propuesta puede ser clasificada como parte de las corrientes heterodoxas. Está fuertemente influenciada por las posturas de Giovanni Dosi, Kieth Pavitt y Luc Soete, quienes pueden ser clasificados como evolucionistas; así como por las de Anthony Thirlwall, postkeynesiano, y por John Dunning, ecléctico.
- 8.2.- La metodología, aunque originalmente planteada para realizar análisis a nivel de subpartida (seis dígitos del Sistema Armonizado de Clasificación Aduanal de Mercancías), y habiendo sido aplicada también a nivel de fracción arancelaria (ocho dígitos del Sistema Armonizado), también puede adaptarse

- a niveles agregados –como en el ejemplo utilizado en este artículo–; o a nivel de sector o rama de actividad económica.
- 8.3.- Aunque se conciba a la competitividad como determinada a un nivel de desagregación dado, sea este nacional o de empresa, se manifiesta a otros niveles de agregación. La presente metodología intenta captar este fenómeno partiendo de la base de que, si bien la competitividad está influenciada por aspectos nacionales y locales, se manifiesta a altos niveles de desagregación como lo es una subpartida.
- 8.4.- Utilizada a nivel de subpartida o de fracción arancelaria, la metodología propuesta es útil para analizar los resultados y/o posibilidades de mercado de un producto concreto.
- 8.5.- Los resultados que arroja son compatibles con los derivados del uso de otras metodologías basadas en paneles de expertos o que requieren del uso de mayores bases de datos.
- 8.6.- Como líneas de evolución futura sobre esta metodología se tienen varias opciones, entre ellas:
- 8.6.1.- Realizar el ejercicio de análisis de regresión para las ecuaciones empleadas. Estos análisis se han realizado en forma separada y nunca en forma conjunta.
- 8.6.2.- Emplearla con estadísticas a nivel de empresa.
- 8.7.- Para la mayor parte de los análisis, esta metodología tiene la ventaja de requerir sólo las estadísticas sobre comercio exterior, disponibles al público.

9.- BIBLIOGRAFÍA

- Ansari, M., N. Hashemzadeh and Y. Xi, 2000, “The chronicle of economic growth in South East Asian countries: does Thirlwall’s Law provide an adequate explanation?”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 22-4, pp. 573 to 588.
- Archibugi D. y J. Michie, 1997, *Technology, Globalisation and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- Bairam, E. 1990, “The Harrod Foreign Trade Multiplier Revisited”, *Applied Economics* 22-6, pp. 711-718.

- Bazen S. and A. P. Thirlwall, 1989, *Deindustrialisation*, Oxford-Heinemann Educational.
- Borkakoti, J. 1998, *International Trade: Causes and Consequences*, Houndmills, Macmillan.
- Bradford Jr., B. I., 1995, "The New Paradigm of Systemic Competitiveness: Toward more integrated policies in Latin America", O.E.C.D.
- Dosi, G., C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, y L. Soete (Eds.), 1988, *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers.
- Dosi, G., K. Pavitt and L. Soete, 1990, *The Economics of Technical Change and International Trade*, New York, New York University Press.
- Dunning, J., 1988, *Explaining International Production*, London, Harper Collins.
- Dutrenit G. y M. Capdevielle, 1993, "El perfil tecnológico de la industria mexicana y su dinámica innovadora en la década de los ochenta", *El Trimestre Económico*, 239, pp. 674 – 649.
- Dussel Peters, Enrique (Coordinador), 2003, *Perspectivas y Retos de la Competitividad en México*, UNAM-Canacintra.
- Eatwell, J., M. Milgate y P. Newman (Comps.), 1987, *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Macmillan.
- Esser, K., W. Hillebrand, D. Messner and J. Meyer-Stamer, 1996, *Systemic Competitiveness: New Governence Patterns for Industrial Development*, London, Frank Cass in association with the German Development Institute.
- Goldstein M. and M. Khan, "Income and Price Effects in International Trade", in R. Jones and P. Kenen, 1984, *Handbook of International Economics*, North Holland, pp. 1041 to 1105.
- Helpman E. y P. Krugman, 1985, *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, The M.I.T. Press.
- Houthakker, H. S., "Engel Curve", in J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman, 1987, *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Houndmills, Macmillan.
- Krugman, P., 1990, *Rethinking International Trade*, The M.I.T. Press.
- López J. and A. Cruz, 2000, "Thirlwall's Law and beyond: the Latin American experience", *Journal of Post Keynesian Economics*, 22-3, pp. 477 to 495.

- Lustig, N., "México, de crisis en crisis", en Bancomext, 1997, *México: Transición Económica y Comercio Exterior*, Bancomext, S.N.C., pp. 109 a 142.
- McCombie, J. S. L., 1989, "Thirlwall's Law and the Balance-of-Payments Constrained Growth a comment on the debate", *Applied Economics* 21-5, pp. 611-629
- McCombie, J. S. L. and A. P. Thirlwall, 1994, *Economic Growth and the Balance-of-Payments Constraint*, Houndmills, Macmillan.
- O.E.C.D., 2003, *O.E.C.D. Economic Outlook volume 73*, O.E.C.D.
- O.E.C.D., 1998, *National Accounts: Main Aggregates 1960-1996*, O.E.C.D.
- O.E.C.D., 2001, *National Accounts of O.E.C.D. Countries: Main Aggregates, 1988-1999*, O.E.C.D.
- Spence, A. M. y H. A. Hazard (Eds.), 1988, *International Competitiveness*, Ballinger Publishing Company.
- Thirlwall, A. P., 1989, *Growth and Development*, Macmillan.
- Villareal, R., 1997, *Industrialización, Deuda y Desequilibrio Externo en México: un enfoque neo-estructuralista (1929-1997)*, Fondo de Cultura Económica.