

CONCENTRACIÓN O DIVERSIFICACIÓN EXPORTADORA POR DESTINOS: UN ANÁLISIS A TRAVÉS DEL ÍNDICE HERFINDAHL HIRSCHMANN EN SANTANDER, COLOMBIA*

EXPORT CONCENTRATION OR DIVERSIFICATION BY DESTINATIONS: AN ANALYSIS THROUGH THE HERFINDAHL-HIRSCHMANN INDEX IN SANTANDER, COLOMBIA

Estefani Prada Villamizar¹
Gustavo García Cediel²

RESÚMEN

Este documento tuvo como objetivo analizar la evolución de la concentración/diversificación de los destinos de exportación para el departamento de Santander, Colombia, entre el año 2000 y 2012. Para ello utilizó como metodología el cálculo del índice de Herfindahl-Hirschmann. Los hallazgos establecen que los destinos de exportación se han diversificado notablemente debidos principalmente a la firma de diferentes acuerdos comerciales.

PALABRAS CLAVE

Internacionalización, comercio exterior, concentración exportadora, diversificación exportadora, crecimiento económico, desarrollo económico, competitividad, comercio internacional.

ABSTRACT

This document aims to analyze the evolution of the concentration/diversification of export destinations for the department of Santander, Colombia, between 2000 and 2012. For this purpose, the Herfindahl-Hirschmann index was used as the methodology. The findings found that export destinations have diversified significantly due mainly to the signing of different trade agreements.

KEYWORDS

Internationalization, foreign trade, export concentration, export diversification, economic growth, economic development, competitiveness, international trade.

Fecha de recepción: 31 de mayo de 2016.

Fecha de evaluación: 29 de junio de 2016.

Fecha de aceptación: 2 de agosto de 2016.

Este artículo se deriva de uno de los componentes del trabajo de grado titulado "Lineamientos de política pública para el fomento de la diversificación de las exportaciones santandereanas en productos "para optar al título de Magister en Administración de la Universidad Santo Tomas de Estefani Prada y dirigida por Gustavo Garcia Cediel

¹ Candidata a doctora en dirección de empresas de la Universidad de Valencia Magister en administración de empresas, Universidad Santo Tomas. Economista de la Universidad Industrial de Santander. Correo electrónico: espravi@alumni.uv.es

² Candidato a doctor en dirección de empresas de la Universidad de Valencia. Magister en Economía de la Pontificia Universidad Javeriana. Especialista en Finanzas con énfasis en Banca de Inversión de la Universidad Externado de Colombia. Economista de la Universidad Industrial de Santander. Docente tiempo completo Universidad Cooperativa de Colombia Seccional Bucaramanga. Lider del grupo de investigación Sectores de Clase Mundial- SECLAM. Calle 30ª No 33- 51. Correo electrónico: gustavo.garcia@campusucc.edu.co

INTRODUCCIÓN

Posturas teóricas como la Teoría de la Dependencia (Prebisch, 1950) consideran que los países deben pasar de una estructura productiva basada en la explotación y exportación de los recursos naturales hacia la manufactura de bienes industriales con alto valor agregado con el fin de no verse afectados por el deterioro usual en los términos de intercambio y de esa manera, generar mayores tasas de crecimiento y por ende, mayores tasas de empleo y bienestar para la población.

De acuerdo a esto, Latinoamérica en los inicios del siglo XX, giró hacia un modelo de desarrollo basado en la Industrialización por Sustitución de Importaciones, ISI, y al final de ese periodo, ante el agotamiento de dicho modelo, se dio inicio a un proceso de apertura pasando de un modelo cerrado a un modelo abierto al comercio internacional que, buscando diversificar la oferta exportable y sus destinos, ha sugerido a distintas naciones de Suramérica buscar socios comerciales que demanden sus productos y les permita disminuir los efectos sugeridos por la Teoría de la Dependencia así como llevar a cabo procesos de reconversión tecnológica que permitan producir bienes que incorporen mayores niveles de tecnología.

Colombia no ha sido la excepción a esta postura, y el país inició un proceso para abrirse al mercado internacional identificándose dos etapas: una inicial, a principios de los años 90 cuando realizó principalmente reformas en la política comercial disminuyendo aranceles y otras reformas, y una segunda etapa, basada en la firma de múltiples acuerdos de libre comercio pasando de contar con tres acuerdos en el año 2000 a 22 en el año 2014. A nivel regional, los territorios también han seguido este camino y Santander, uno de sus principales departamentos por participación en el PIB, ha establecido a la internacionalización como uno de los pilares de su Plan de Competitividad y el tema ha sido incluido en sus últimos Planes de Desarrollo. Sin embargo, no existen estudios técnicos sobre cómo dichos procesos de apertura han impactado la diversificación exportadora de Santander

En este orden de ideas, este documento tiene como objetivo llenar ese vacío e indagar, mediante el cálculo de un índice estadístico de concentración como es el índice Herfindahl-Hirschmann, qué ha sucedido con el número de destinos de exportación de Santander durante el periodo comprendido entre el año 2000 y el 2012. Desde el punto de vista gubernamental, alcanzar el objetivo propuesto, permitirá formular lineamientos adecuados de política pública según la situación que se encuentre.

El documento está organizado de la siguiente manera. En la primera sección se revisa la literatura sobre diversificación/concentración exportadora. Posterior a ello, se presenta el diseño metodológico que se utilizó y finalmente, se discuten los resultados de la aplicación del índice para el Departamento.

1. REVISIÓN DE LA LITERATURA

La literatura indica que las exportaciones de un determinado país pueden aumentar de dos maneras diferentes: en primer lugar el país puede empezar a enviar una cantidad mayor de productos que ya ha comercializado antes lo que se conoce como margen intensivo (Berthelon, 2011: pag 2); por otra parte, puede llegar a nuevos destinos con los mismos productos (lo que se denomina diversificación exportadora por destinos); nuevos productos a mercados ya existentes (diversificación exportadora por productos) y nuevos productos a nuevos mercados (diversificación exportadora por destino y producto) donde estos tres fenómenos se conocen como margen extensivo.

¿Cuáles son los determinantes y los efectos de estos tipos de diversificación? Amurgo-Pacheco y Piérola (2008) establecen que las exportaciones de tipo extensivo en cualquier de sus tres formas pueden ser un resultado del acceso a nuevos mercados que brindan los acuerdos comerciales. Agosin (2007) considera que es necesario que los gobiernos actúen en consecuencia y busquen ampliaciones del comercio internacional de tipo extensivo pues al lograrlo se reducen los riesgos de una crisis de balanza de pagos y por tanto la economía se hace menos vulnerable a shocks externos.

Por su parte Feestra & Kee (2004) argumentan que incrementos en la diversificación exportadora incrementan la productividad del país dado que una mayor variedad de exportaciones mejora el uso y la eficiencia en la asignación de recursos de la economía pues al surgir un nuevo producto de exportación la economía asigna de manera más eficiente sus recursos al haber mayores opciones de utilización de los insumos.

Otros autores han establecido una relación positiva entre la diversificación de la canasta exportadora y el crecimiento económico. Así por ejemplo, Herzer y Nowak-Lehmann (2006) establecen un vínculo directo y positivo entre la diversificación de la canasta exportadora y el crecimiento económico, a través de lo que denominan externalidades de aprendizaje. Esto dado que, posicionar más sectores de la economía en el sector externo es mucho más importante para el crecimiento que intensificar las exportaciones de uno sólo.

En concordancia con esta tesis, Hausmann & Rodrik (2003) sostienen que en los países subdesarrollados, el crecimiento está vinculado a la capacidad del sector empresarial para identificar la estructura de costos de una nueva actividad. En este sentido, estos países no diversifican su oferta exportadora, a causa de externalidades de información que impiden que los empresarios incursionen en nuevas actividades, en especial por el alto riesgo individual que deben asumir los pioneros. Sin embargo, con el apoyo suficiente del Gobierno, los empresarios pueden ser impulsados y coordinados para lanzarse a una nueva actividad productiva fácilmente imitable, de la cual puedan entender rápidamente su estructura de costos. De esa forma, el mismo mercado arrastra a los imitadores y con ello, los beneficios de la diversificación se irradian a toda la economía. Así, cuanto más crezca el número de empresarios incentivados a incursionar en una nueva actividad exportadora, más cerca está la economía de su frontera de productividad y por ende de lograr mayores tasas de crecimiento.

Siguiendo esta misma línea del debate, Hausmann et al (2007) vinculan el crecimiento de los países con el tipo de bienes que éstos exportan. De acuer-

do con sus investigaciones, aquellas naciones que concentran parte importante de su oferta en los bienes que exportan los países desarrollados, tienen mejores y mayores tasas de crecimiento económico frente a las que se concentran en bienes primarios. Por lo anterior, concluyen que el tipo de bienes que conforman la canasta exportadora de una economía sí tiene incidencia en su crecimiento económico en el largo plazo.

Es así como la abundancia de recursos naturales no es condición suficiente para alcanzar altos niveles de crecimiento en las naciones. Por ello las recomendaciones de las investigaciones aplicadas alrededor del fenómeno de concentración exportadora en bienes primarios, advierten como la estrategia más urgente e importante el diversificar significativamente la canasta exportadora, a fin de dar paso al desarrollo y fortalecimiento de otros sectores estratégicos en el camino del desarrollo económico de las naciones tales como la industria; las tecnologías blandas y duras; y de igual forma las tecnologías de la información y la comunicación (TIC); que permitan la creación de nuevas ventajas competitivas que impulsen los procesos de crecimiento y desarrollo económico de los países (Sachs & Warner, 1995; Larraín et. al., 1999).

Si bien no existe aún una conclusión contundente, el debate continúa vigente, principalmente a causa de la coyuntura económica de la primera década del siglo XXI en la que los precios de las materias primas han experimentado importantes tendencias alcistas en el mercado internacional, en tanto que los productos industrializados han sufrido una situación contraria. Pese a ello, la concentración de las exportaciones en bienes primarios aún preocupa y la diversificación de mercados con un componente de valor agregado hace parte de las agendas políticas de los Gobiernos y de los temas de investigación de la academia. De hecho, los actuales proyectos de apoyo a las exportaciones en países como Nueva Zelanda, Australia, Chile, Brasil y Colombia, incluyen una línea específica para la diversificación de la oferta exportable y de los destinos (Di Paula et al, 2009).

Así las cosas, el tema de la diversificación exportadora, tanto en productos como en destinos,

es importante en la medida que estas características del crecimiento exportador son relevantes para el desarrollo de las economías, especialmente para aquellas pequeñas y abiertas al mercado mundial, en donde el crecimiento económico debe ir atado al comportamiento del sector exportador (Basal et al, 2011). De esa forma, al utilizar su riqueza para construir nuevas ventajas competitivas y promover la diversificación de las exportaciones, a través de esfuerzos gubernamentales por desarrollar e impulsar otros sectores de la economía, los países con alta dotación en recursos naturales, pueden valerse de su abundancia para desarrollar nuevas líneas que impulsen su crecimiento económico. (Bonaglia & Fukasaku, 2003; Ferranti, 2001).

Ahora bien, desde el punto de vista técnico, para calcular el grado de concentración de la canasta exportadora de los países, el Índice de Herfindahl Hirschmann (IHH) ha sido utilizado en la literatura sobre economía industrial como indicador de la concentración/diversificación de los mercados. Esta medida funciona ponderando el peso de cada producto y país en el total de su comercio, teniendo la particularidad de que si el valor exportado es reducido, tiene una influencia pequeña en el indicador final, y viceversa. Así, se constituye en el principal referente técnico y científico para la medición de este fenómeno en las economías del mundo.

2. METODOLOGÍA

El desarrollo de este trabajo investigativo tuvo como eje central el cálculo y posterior análisis del índice de concentración/diversificación exportadora por destinos para el departamento de Santander durante el periodo 2000-2012, el cual se realizó en las siguientes etapas:

Etapas 1. Fundamentación teórica y estructuración de la metodología base para el cálculo del índice de concentración/diversificación exportadora por destino.

De acuerdo con la teoría económica del comercio internacional, para medir el grado de concentración/diversificación de una canasta exportadora, bien sea en términos de productos o destinos, es preciso calcular el Índice de

Herfindahl Hirschmann o HH, denominado así en honor a sus desarrolladores, y utilizado en economía industrial para medir el grado de concentración de los mercados.

Dicho indicador, mide el grado de concentración exportadora al ponderar el peso de cada producto y país en el total de su comercio. Su cálculo se realiza de la siguiente forma:

$$IHH = \frac{\left[\sum_{j=1}^n P_i^2 - \frac{1}{n} \right]}{1 - \frac{1}{n}}$$

$P_i = \frac{x_{ij}}{XT_i}$, indica la participación de mercado del país *j* en las exportaciones del país *i* en el total de sus exportaciones al mundo (*XT_i*). De esta forma, “se pondera el peso de cada producto y país en el total de su comercio de modo que si el valor exportado es reducido, tiene una influencia pequeña en el indicador final, y viceversa. Esto se controla al tomar el cuadrado de las participaciones de cada país” (Durán & Álvarez, 2008).

La suma de los cuadrados de todas las participaciones se conoce como Índice de Herfindahl. “Al corregir por el número de observaciones, se adopta la metodología Herfindahl-Hirschmann, que permite comparar resultados entre diversos conjuntos de productos, países de destino de exportaciones o ambos al presentar los resultados en forma normalizada” (Durán & Álvarez, 2008).

En lo referente al análisis, un índice HH superior a 18% (0,18) muestra un mercado concentrado. Entre el 10% y 18%, moderadamente concentrado. Mientras que uno que se encuentre entre el 0% y el 10%, refleja un mercado diversificado (Durán & Álvarez, 2008).

Al ser la metodología más reconocida y de mayor uso para medir las variables de las que se ocupa este estudio, y teniendo como valor agregado, el hecho de que ha sido ampliamente aplicada por estudios empíricos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), se adoptó la metodología Herfindahl-Hirschmann, para medir el grado de

concentración/diversificación exportadora del Departamento de Santander, por destinos, para el periodo 2000-2012.

Etapla 2. Recolección y Tratamiento de la información

En concordancia con la metodología adoptada, se adquirió en el DANE la información, necesaria para el cálculo del índice HH para cada uno de los años de estudio como fue la Base de Datos de las exportaciones por destino del departamento de Santander para el periodo 2000-2012.

Para el tratamiento de estos datos estadísticos, en primer lugar, se filtró la información por Código de Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) Revisión 2, para cada uno de los años. Posteriormente, para el cálculo por destino, se construyó año a año, una tabla dinámica que totalizara las exportaciones del Departamento por país comprador.

Para realizar la medición del Índice HH por destino, se construyó para cada año de estudio, una tabla dinámica que totalizara las exportaciones del Departamento por país comprador. Siendo éste el filtro mediante el cual se orga-

nizó la base de datos a fin de poder aplicar la metodología HH,

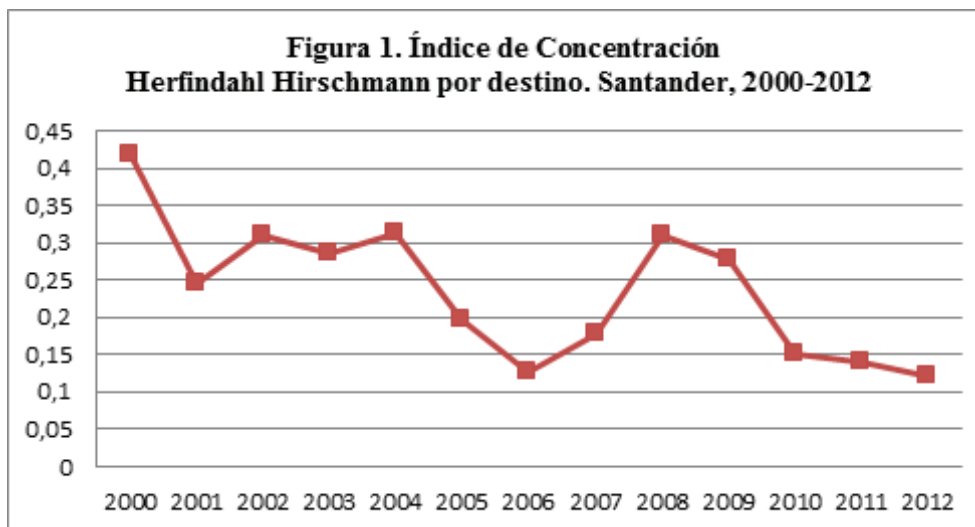
$$IHH = \frac{\left[\sum_{j=1}^n P_i^2 - \frac{1}{n} \right]}{1 - \frac{1}{n}}$$

$P_i = \frac{x_{ij}}{xT_i}$, representa la participación de mercado de cada país destino exportador de Santander, en el total de las exportaciones del Departamento para cada año. Elevadas al cuadrado para mantener la proporción y normalizadas para efectos de análisis y comparación, teniendo en cuenta que en este caso, n, representa el número total de países destino de exportación por año.

De esa forma se calculó el Índice Herfindahl-Hirschmann para cada uno de los años que abarcaron el periodo de estudio.

3. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Ahora se analizará cómo se ha comportado el sector exportador visto por variedad de destinos demandantes; para ello se presenta la Figura 1, el Índice HH por destino para el caso del departamento de Santander durante 2000-2012.



*Nota: Cálculos realizados por los autores. Datos: DANE.

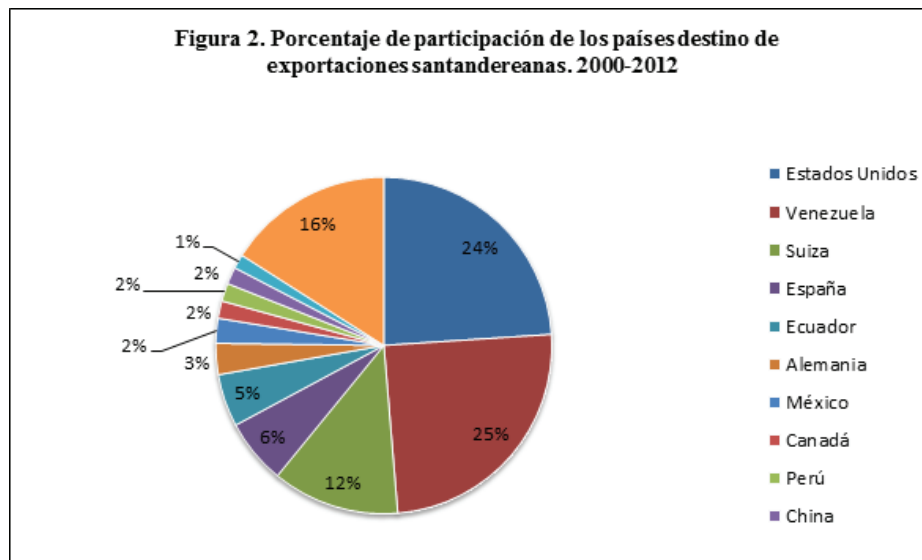
Al calcular el índice HH para Santander, se encuentra una evolución negativa del mismo, donde el grado de concentración pasa de 0,43 en el

año 2000 a 0,10 en 2012. Lo anterior, muestra claramente que el departamento ha diversificado considerablemente los países de destino de

sus exportaciones, pues de acuerdo con la teoría económica, un índice HH superior a 0,18 muestra un mercado concentrado. Entre 0,10 y 0,18, moderadamente concentrado. Mientras que uno que se encuentre entre el 0 y el 0,10, refleja un mercado diversificado (Durán & Álvarez, 2008). Lo que significa, que a lo largo del periodo de estudio, Santander pasó de ser un departamento altamente concentrado en sus destinos de exportación a comienzos del siglo XXI, a ser un mercado diversificado para 2012.

Este favorable comportamiento de la dinámica exportadora del departamento en lo referente a

sus destinos de exportación, se explica, entre otras cosas, por el aprovechamiento de los tratados y acuerdos comerciales en vigencia, a través de los cuales, Santander ha ampliado su mercado de exportación, que tradicionalmente estuvo entre Estados Unidos, Venezuela y Ecuador, a países como Suiza, España, Alemania, México, Perú, Canadá, China, Brasil, Noruega, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Países Bajos, Polonia, Portugal y Reino Unido.



*Nota: Cálculos realizados por los autores. Datos: DANE.

Tal como se observa en la Figura 2, los principales países destino de las exportaciones santandereanas, en orden de participación sobre el total exportado durante el periodo 2000-2012, son: Estados Unidos, Venezuela, Suiza y España. La tabla 1 muestra los principales países destinos de las exportaciones Santandereanas, su participación sobre el total de las mismas para el periodo 2000-2012, y su tasa de crecimiento promedio para el periodo de estudio.

Tabla 1. Porcentaje de participación de las exportaciones santandereanas por destino 2000-2012

| País | % | Tasa de Crecimiento |
|----------|--------|---------------------|
| Otros | 15,99% | - |
| España | 6,24% | 61,34% |
| China | 1,65% | 55,91% |
| Brasil | 1,37% | 47,87% |
| Alemania | 2,98% | 46,49% |
| Perú | 1,73% | 40,50% |

Tabla 1. Porcentaje de participación de las exportaciones santandereanas por destino 2000-2012

| País | % | Tasa de Crecimiento |
|--------------------|--------|---------------------|
| México | 2,39% | 34,40% |
| Canadá | 1,67% | 30,55% |
| Ecuador | 5,07% | 25,53% |
| Estados Unidos | 23,95% | 9,51% |
| Venezuela | 24,73% | 6,20% |
| Suiza ³ | 12,24% | -5,36% |

*Nota: Cálculos realizados por los autores. Datos: DANE.

Estos niveles de participación, obedecen a patrones históricos y socioculturales, pero también, a la evolución positiva en el aprovechamiento de algunos tratados comerciales, como son:

1. *Tratado de Libre Comercio entre Colombia-México*. País con el que las exportaciones santandereanas crecieron a una tasa del 34,40% anual en el periodo 2000-2012.

2. *Comunidad Andina: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú*. Bajo la CAN, las exportaciones del Departamento de 2000 a 2012, crecieron así:

- Bolivia: 27,37%;
- Ecuador: 25,53%; y,
- Perú: 40,50%.

3. *MERCOSUR*: Colombia, Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay. Acuerdo comercial en el que las exportaciones de Santander han crecido en el periodo 2000-2012, así:

- Brasil: 47,87%,
- Argentina: 47,01%,
- Uruguay: 12,40%
- un 105,06% con Paraguay, país con el que Santander incursionó en sus exportaciones desde 2007.

4. *Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC (EFTA)*:

Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia. Para el mismo periodo de estudio, la tasa de crecimiento anual de las exportaciones santandereanas con estos países fueron:

- Estados Unidos: 9,51%
- Suiza: -5,36%
- Noruega: 18,30% (donde las relaciones comerciales comenzaron desde 2005).

5. *Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá*, en el que las exportaciones santandereanas crecieron a un ritmo anual del 30,55% durante el periodo 2000-2012.

6. *Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial AAP.C N° 28 entre la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela*. País en el que las ventas del Departamento crecieron a una tasa promedio anual del 6,20% para todo el periodo de estudio. Rescatando dos periodos de importante crecimiento en volumen de exportación: 1) 2007-2009, en el que las exportaciones crecieron a una tasa del 26,83% anual; y, 2) 2009-2012, donde se registra un positivo crecimiento del 50,24% en las ventas de Santander al país vecino.

7. *Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú*. El crecimiento promedio de las ventas del Departamento a los países que cobijan este acuerdo comercial se ha dado de la siguiente manera, para el periodo 2000-2012:

- Alemania: 46,49%;
- Dinamarca: 88,17% (desde 2004);
- Eslovenia: 37,84% (desde 2004);
- España: 61,34%;
- Finlandia: 26,93% (desde 2005);
- Francia: 31,21%;
- Grecia: 2,76% (desde 2005);
- Italia: 43,75% (desde 2001);
- Países Bajos: 34,61% (desde 2001);
- Polonia: 188,82% (desde 2005);
- Portugal: 1,59% (desde 2005);
- Reino Unido: 3,05%; y,
- Suecia: 78,95%.

³ Tasa de crecimiento de las ventas a este país calculada para el periodo 2000-2011, teniendo en cuenta que en 2012 no se registró venta alguna.

Sin embargo, otros tratados y acuerdos comerciales que no han tenido tanta trascendencia en el territorio Santandereano son:

1. Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de el Salvador, Guatemala y Honduras
2. Acuerdo de complementación económica N° 49 celebrado entre la República de Colombia y la República de Cuba
3. Acuerdo Colombia-Chile
4. Acuerdo de alcance parcial suscrito entre la República de Colombia y la República de Nicaragua
5. Acuerdo principal sobre comercio y cooperación económica y técnica entre la República de Colombia y la Comunidad del Caribe (CARICOM): Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas. Lo anterior se evidencia en que el departamento registra pocas o nulas ventas a estos destinos durante el periodo de estudio.

CONCLUSIONES

El cálculo del IHH para Santander por destinos de exportación encontró que el departamento ha diversificado considerablemente los países de destino de sus exportaciones, pasando de ser un departamento altamente concentrado en sus destinos de exportación a comienzos del siglo XXI, a ser un mercado diversificado para 2012. Lo anterior, se explica, entre otras cosas, por el aprovechamiento de los tratados y acuerdos

comerciales en vigencia, a través de los cuales, Santander ha ampliado su mercado de exportación, que tradicionalmente estuvo entre Estados Unidos, Venezuela y Ecuador, a países como Suiza, España, Alemania, México, Perú, Canadá, China, Brasil, Noruega, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Países Bajos, Polonia, Portugal y Reino Unido.

A fin de seguir siendo un mercado diversificado en destinos de exportación, la política pública regional deben establecer políticas de incentivo para el aprovechamiento de tratados comerciales ya firmados con naciones como Chile, Cuba y los países de Centroamérica, entre las que se cuentan la realización de misiones comerciales, el establecimiento de cámaras de comercio conjuntas, y la revisión de los análisis de PROEXPORT respecto a dichos mercados que al término de este estudio aún no han sido aprovechados de forma eficiente por los empresarios santandereanos. Así las cosas, que el gobierno local y departamental de manera conjunta, fortalezcan el conocimiento institucional respecto a estos mercados, a fin de estar en capacidad de incentivar y guiar exitosamente la incursión de un número cada vez mayor de empresas en nuevos destinos internacionales, debe ser una de las tareas más importantes en el diseño de los futuros planes de desarrollo del departamento, favoreciendo con ello una mayor diversificación exportadora y por ende, un mayor crecimiento económico de la región, en plena concordancia con la evidencia científica documentada al respecto por los trabajos de las investigaciones de Acemoglu et al (2003), Hausman et al (2006), Robinson (2006) y Mehlum et al (2006).

REFERENCIAS

Acemoglu, D., S. Johnson and J. Robinson (2003): An African Success Story: Botswana, in Dani Rodrik, Ed. In Search of Prosperity: Analytical Narrative on Economic Growth, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Agosin, M. (2007). Trade and growth: why Asia grows faster than latin America. En Growth with equity in Latin America. Editado por R.French-davis. Londres R.U. Palgrave

Amurgo-pacheco, A & Pierola, (2008). Patterns of export diversification in developing countries: intensive and extensive margins. Policy Research working paper No 4473. Banco Mundial

Basal, J., Licandro, G. y Rodríguez, H. (2011). Una nueva metodología de medición de la rentabilidad de la industria exportadora uruguaya. Banco Central del Uruguay.

Berthelon, M. (2011). Desempeño del sector exportador chileno: el rol de los márgenes extensivo e intensivo. Revista del Banco Central de Chile. 14:25-38.

Bonaglia, F. y Fukasaku, K. (2003). Export diversification in low income countries. Documento de trabajo 209, OECD Development Centre.

De Ferranti, D., Lederman, D., Maloney, W., Perry, G. (2001). From Natural Resources to the Knowledge Economy: Trade and Job Quality. Advance Conference Edition. Banco Mundial.

Di Paula, C., Paladino, L., Plottier, C., Silveira, L. (2008). Políticas activas para la promoción de exportaciones. Exportación Inteligente. Un puente entre el sector exportador y la Academia. Jornada Académica 2008, pp. 39–128.

Durán Lima, J. E., & Alvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Durán Lima, J. E., & Alvarez, M. (2011). *Manual del comercio exterior y política comercial*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Feestra, R.C. & H. L. Kee (2004). Testing endogenous growth in South Korea and Taiwan. Journal of development economics. 60:317-341.

Hausmann, R. y Rodrik, D. (2003). Economic development as self-discovery. Journal of Development Economics, 72, 2, pp. 603–633.

Hausmann, R., Hwang, J., Rodrik, D., (2007). What you export matters. Journal of Economic Growth, 12, 1, pp. 1–25.

Herzer, D. y Nowak-Lehmann, F. (2006). What does export diversification do for growth? An econometric Analysis. Applied Economics, 38, 15, pp. 1825–1838

Larraín, F., J. Sachs, y A. Warner (1999): A structural analysis of Chile's long term growth: history, prospects and policy implications, mimeo, Min. de Hacienda, Chile, September.

Mehlum, H., Moene, K. & Torvik, R., 2006. "Cursed by Resources or Institutions?," The World Economy, Wiley Blackwell, vol. 29(8), pages 1117-1131, 08.

Prebisch, R. (1950). The Economic Development of Latin America and its Principal Problems. Reimpreso en Economic Bulletin for Latin America, 7, 1, 1962.

Robinson, J., Torvik, R. & Verdier, T. (2006). "Political foundations of the resource curse," Journal of Development Economics, Elsevier, vol. 79(2), pages 447-468, April.

Sachs, J. y Warner, A. (1997). Natural Resource Abundance and Economic Growth—Revised. Documento de trabajo. Center for International Development. Harvard Institute for International Development, Harvard University.

Singer, H. (1950). US Foreign Investment in Underdeveloped Areas: The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries. American Economic Review, 40, 2, pp. 473–485.

Torvik, R., (2001): Learning by doing and the Dutch disease. European Economic Review 45, 285– 306.

CONCENTRACIÓN O DIVERSIFICACIÓN EXPORTADORA POR DESTINOS: UN ANÁLISIS A TRAVÉS DEL ÍNDICE HERFINDAHL HIRSCHMANN EN SANTANDER, COLOMBIA

Vásquez, S., Plottier, C., & Zuasnabar, A. (2011). Diversificación y Dinamismo Exportador, ¿Todas son buenas noticias? Jornadas Académicas. Universidad Católica del Uruguay.

Velásquez, R. (2009). Hacia una nueva definición del concepto de “política pública”. *Desafíos*, 156.

World Bank (2002). “From Natural Resources to the Knowledge Economy”, World Bank Latin American and Caribbean Studies, Washington D.C.